

CHIFFRE D'AFFAIRES 2006 EN HAUSSE DE 86 %
CROISSANCE SUPÉRIEURE AUX OBJECTIFS
SUCCÈS DE LA STRATEGIE D'EXPANSION

Paris, 14 février 2007 – Prodware, éditeur hébergeur de solutions de gestion pour les PME, conclut l'année 2006 avec une croissance de 86 % du chiffre d'affaires à 47,8 M€ contre 25,8 M€ en 2005.

Cette performance, largement supérieure aux objectifs, confirme la justesse des choix stratégiques et la qualité de l'exécution du plan d'expansion annoncé au moment de l'introduction en Bourse en avril 2006.

Chiffre d'affaires en M€ - non audité (hors participations minoritaires)	2006	2005	Variation	Variation à périmètre constant
9ers mois	31,1	17,6	+77%	+16%
4 ^{ème} trimestre	16,7	8,2	+104%	+28%
Total CA	47,8	25,8	+86%	+20%

Le nouveau périmètre comprend, pour un montant de 16,9 M€, le chiffre d'affaires lié aux acquisitions 2006.

Sur l'ensemble de l'exercice, l'activité d'intégration de solutions de gestion représente 64 % du chiffre d'affaires, l'activité Réseaux 27%, et l'activité Ingénierie et Décisionnel 9%.

4^{ème} trimestre 2006 : forte dynamique commerciale

Le quatrième trimestre 2006 enregistre une accélération de la croissance avec un chiffre d'affaires de 16,7 M€, en progression de +104%.

La dynamique commerciale s'appuie sur de nouvelles références importantes (Renault Trucks, Montbello Domaines ...) et sur le démarrage des synergies des ventes croisées (MGE UPS, CGA...).

Une stratégie gagnante

Conséquence de la bonne application de la stratégie d'expansion, l'exercice 2006 confirme :

Les premiers effets des synergies

Avec une croissance supérieure aux objectifs et la fusion de l'ensemble des sociétés acquises dans le courant de l'exercice en une seule entité, Prodware a montré sa capacité à intégrer rapidement ses acquisitions et à mettre en oeuvre les synergies.

La nouvelle organisation commerciale, productive et administrative, en phase avec le nouveau dimensionnement de la société, permet aujourd'hui de dégager des économies d'échelle significatives ; l'optimisation des ressources se fait déjà ressentir à tous les niveaux.

La pertinence d'une offre complète et adéquate

Avec les acquisitions opérées en 2006, Prodware a atteint une taille critique dans l'ensemble de ses domaines d'expertise. La performance réalisée en 2006 reflète la qualité de l'offre, complète et adaptée aux besoins spécifiques du marché des PME et des entreprises de plus de 100 salariés, le « Midmarket ».

Grâce à la richesse fonctionnelle et l'approche métier de l'ensemble de l'offre, la verticalisation démarre, quant à elle, fin 2006 avec de premiers succès prometteurs.



Toujours plus de proximité

Prodware a encore amélioré sa proximité régionale. Avec l'ouverture de 6 agences en 2006, la société totalise aujourd'hui 19 agences qui couvrent plus de 90% du territoire national.

Avec 5.000 clients en région, le groupe réalise aujourd'hui 70% de son chiffre d'affaires en dehors de la région Parisienne.

Renforcement des activités à l'international

Après l'ouverture d'une filiale au Maroc et le renforcement des équipes nearshore, la société poursuit la mise en œuvre de son plan à l'international. Prodware est devenu en 2006 le représentant francophone de la Watermark Global Alliance et a renforcé la couverture mondiale de Prodware sur les zones Asie/Australie et Europe de l'Est.

L'activité liée à l'international contribue à plus de 8 % du chiffre d'affaires au 31 décembre 2006 contre 4 % à la fin de 2005.

Perspectives : exploiter le potentiel de croissance et de rentabilité

En 2007, Prodware a pour objectif de consolider sa croissance organique et compte sur l'amélioration mécanique de sa rentabilité.

Dans cette perspective, Prodware va cibler son action sur le développement de sa relation clients, l'optimisation de sa nouvelle organisation et le déploiement industriel des offres verticales et métiers.

Cette ambition capitalise sur l'avance technologique et fonctionnelle de l'offre Prodware. En 2007, elle est relayée par la commercialisation d'offres novatrices initiées en 2006, comme « Prodware on demand » ; une offre globale d'infogérance à destination des PME.

Aujourd'hui, forte d'une organisation renforcée et d'une assise financière solide, Prodware entend tirer profit de son avantage compétitif pour consolider ses positions commerciales et accroître ses parts de marché.

A propos de Prodware

Créé en 1989, PRODWARE (www.prodware.fr) est un éditeur-hébergeur de solutions informatiques pour les entreprises. Cette activité s'inscrit dans un créneau particulier où le succès passe par le mariage très étroit entre la maîtrise des techniques informatiques et la connaissance des métiers de la gestion.

Déjà présent auprès de 8.500 clients, PRODWARE ambitionne de devenir l'acteur incontournable dans la mise en place de solutions informatiques globales pour les entreprises du mid-market qui ont une problématique « francophone ». Ceci, en maintenant et en développant sa position de leader dans l'intégration de solutions de gestion, l'ingénierie et le décisionnel, la gestion des infrastructures réseaux et télécom.

Prochain rendez-vous :

Résultats annuels 2006, le 28 mars 2007

CONTACTS :

PRODWARE Sabrina Viley Responsable de la communication T : 01 55 26 11 11 investisseurs@prodware.fr	PRESSE Cyril Combe / Hélène Dujardin CALYPTUS T : 01 53 65 37 94 / 01 53 65 68 64 prodware@calyptus.net
--	--

ALTERNEXT - ISIN FR0010313486 - ALPRO - FTSE 972 Services informatiques

Eligible FCPI -

 

