



Access Commerce en 2008 : Forte croissance de l'activité et du résultat net

Toulouse, le 26 février 2009

Access Commerce (FR0000074247), éditeur international de logiciels e-commerce et configurateur d'offres, annonce son résultat net provisoire pour l'année 2008 :

(M€)	2008	2007
Activité Cameleon	9,10	7,86
Activité Intégration	3,69	3,21
Chiffre d'affaires	12,79	11,07
Marge brute	10,86	9,53
Frais de personnel	(7,28)	(6,75)
Résultat opérationnel courant	0,24	(0,03)
Résultat opérationnel	0,24	(0,03)
Résultat net	0,32	0,07

(Normes IFRS, non audité)

Chiffre d'affaires en croissance de 16%

Le chiffre d'affaires d'Access Commerce provisoire sur 2008 s'élève à 12,79M€, contre 11,07M€ sur l'année 2007, soit une croissance de 16%. Cette croissance est de l'ordre de 50% pour l'activité Cameleon sur les deux dernières années.

L'activité Cameleon a poursuivi son fort développement au sein des nouveaux marchés (Services et Distribution) avec la signature de nouvelles affaires auprès notamment du groupe Crédit Agricole, du groupe mutualiste Apicil, de Manutan et de l'un des acteurs mutualistes clés du monde agricole ; cela malgré le décalage brutal de plusieurs affaires dans les services financiers et l'industrie. De plus, le projet Offre et Facturation de SFR et son extension à 9Telecom ont permis de générer des revenus de licence conséquents sur la période.

Les revenus de licences Cameleon issus des nouveaux marchés représentent en valeur de l'ordre de 60% du total des licences Cameleon vendues sur 2008.

L'activité est aussi restée soutenue auprès des sociétés industrielles, avec la signature d'affaires auprès du groupe EADS, du groupe Technip, du groupe IFP, de Brooks Instruments et la conclusion de déploiement auprès de clients existants comme le groupe Legrand, De Dietrich et Invacare.

L'activité intégration, autour de ses offres ERP et CAO/PDM, réalise une croissance de +15% sur l'année et récolte ainsi les fruits des investissements réalisés au cours de ces trois dernières années.

Les ventes de licences et de maintenance ont représenté 68% du chiffre d'affaires du Groupe.

Résultat net en forte croissance

Le résultat net représente un profit de 0,32M€ en 2008 contre 0,07M€ l'année précédente.

La croissance de l'activité évoquée ci-dessus a permis le dépassement du point mort, ce dernier étant inférieur à nos prévisions, du fait notamment d'une vigilance opérationnelle accrue. De plus, au vu du contexte économique, un train de mesures visant à contenir les dépenses d'exploitation a été défini au cours du quatrième trimestre 2008.

Bilan de clôture au 31 décembre 2008

Le bilan de clôture est présenté ci-après :

Actif en M€	2008	2007
Ecart d'acquisition	2,84	2,84
Autres actifs non courants	1,25	1,37
Clients	7,21	6,43
Autres actifs courants	1,28	0,83
Trésorerie	3,28	3,32
Total actif	15,87	14,79
Passif en M€	2008	2007
Capitaux propres	6,60	6,04
Dettes financières long terme	0,81	0,79
Dettes financières court terme	0,30	0,22
Dettes fournisseurs	1,70	1,81
Autres dettes	2,95	2,61
Produits constatés d'avance	3,50	3,32
Total Passif	15,87	14,79

(Normes IFRS, non audités)

On notera l'importance du poste client, compensée en partie par des produits constatés d'avance issus des contrats de maintenance, qui s'explique par la forte saisonnalité de l'activité sur le 4^{ème} trimestre 2008 (pour mémoire le chiffre d'affaires du T4 a représenté 34% du chiffre d'affaires annuel).

Perspectives 2009

Jacques Soumeillan, Président du Conseil d'Administration d'Access Commerce, a déclaré : « le résultat net 2008, dans un contexte difficile, démontre la pertinence des fondamentaux d'Access Commerce, avec au premier rang l'innovation technologique. Les succès enregistrés avec Cameleon^{edge} - quatre clients ont d'ores et déjà acquis la technologie – confirment le très fort potentiel de cette nouvelle offre. La stratégie de diversification vers les activités de services a réalisé un nouveau bond en avant en 2008, notamment auprès des grands comptes et le chiffre d'affaires généré contribue à l'amélioration du résultat net du Groupe. Nous allons poursuivre dans cette voie, en accentuant la verticalisation de nos solutions, afin de répondre aux besoins propres de nos différents segments de marché. Dans un contexte économique particulièrement dégradé, nous avons la conviction que la diversification de nos marchés et l'innovation apportée par nos

nouvelles offres logicielles nous permettra d'amortir les effets de la crise. Pour autant, une forte incertitude domine pour l'exercice 2009 et nous restons très attentifs à la tenue de nos prévisions d'activité. »

Ce communiqué de presse peut contenir des déclarations relatives aux perspectives d'avenir basées sur des estimations et des hypothèses retenues par la Direction ainsi que sur des informations dont elle dispose. Elles comprennent des risques, des incertitudes et des hypothèses pouvant présenter des différences sensibles avec les résultats réels de la société. Le lecteur du présent communiqué de presse ne doit pas accorder un caractère de certitude aux déclarations relatives aux perspectives d'avenir.

A Propos d'Access Commerce

Access Commerce est un éditeur international de logiciels e-commerce et configurateur d'offres.

Grâce à Cameleon Commerce Suite, Access Commerce aide les entreprises à vendre leurs produits et services à travers tous leurs canaux, tels que centres d'appels, vendeurs terrains, magasins, agences, franchisés, internet. Ses logiciels permettent de centraliser, rationaliser, enrichir et diffuser l'information produit. Ils permettent également d'automatiser et de simplifier les étapes clés du processus de vente d'offres complexes : navigation assistée dans les catalogues électroniques et aide à la vente, configurateur de produits et de services, gestion des tarifs et des promotions, gestion des devis et génération de propositions, gestion des commandes. En utilisant Cameleon, les employés, les partenaires commerciaux et les clients de l'entreprise éliminent les erreurs et les activités sans valeur ajoutée, réduisent les temps de cycle et améliorent la satisfaction client. Ceci entraîne une augmentation du chiffre d'affaires et une réduction du coût des ventes et des opérations.

Parmi ses clients, Access Commerce compte APICIL, Aprolis, Bouygues, CTB Inc., Descours & Cabaud, Eaton Corp., Franciaflex, Gedimat, Heuliez Bus (Groupe Iveco), Invacare, Lapeyre, Legrand, Leroy Merlin, Manitou, Manutan, Mutuelle Générale de l'Équipement et des Territoires (MGET), Pages Jaunes, PCM Pompes, Perkins, Saint-Gobain, Schneider Electric, SDMO, Socomec, Sonepar, Sud-Ouest Mutualité, ThyssenKrupp, et X-Rite.

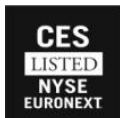
Access Commerce dispose d'une couverture mondiale au travers de ses filiales et agences (Toulouse, Paris, Lyon, Chicago). Access Commerce est cotée sur le segment C d'EuroNext et bénéficie de la qualification Anvar d'entreprise innovante.

Pour plus d'information : www.access-commerce.fr

Contacts Presse

Access Commerce

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, +33 (0)5 61 39 78 78, tdebouville@access-commerce.com
Lionel Chapurlat, Directeur Marketing&Business Development, +33 (0)5 61 39 78 30, lchapurlat@access-commerce.com



www.access-commerce.com



Cameleon et Access Commerce sont des marques déposées d'Access Commerce. Tous les autres noms de sociétés et de produits cités appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Tous droits réservés © 2008 Access Commerce.