



Access Commerce annonce son résultat net pour le premier semestre 2009

- Résultat net en perte de 0,66M€ sur le S1 2009 contre une perte de 0,53M€ sur le S1 2008
- Cash flow positif sur la période et position de cash au 30 juin 2009 à 5,21M€ contre 4,28M€ au 30 juin 2008
- Point mort 2009 ramené à 9,3M€ du fait des mesures de réduction des coûts mises en œuvre sur la période
- Rebond de l'activité attendu au second semestre 2009 grâce au développement des nouveaux marchés

Toulouse, le 31 août 2009

Access Commerce (FR0000074247), éditeur international de logiciels de vente multi-canal et configuration d'offres, annonce ce jour son résultat net pour le premier semestre 2009.

Remarques liminaires sur le traitement comptable de la cession de l'activité ERP et l'application de l'IFRS 5

Access Commerce rappelle la cession, au 1^{er} avril 2009, de son activité historique d'intégration ERP, dédiée au déploiement de la solution Microsoft Dynamics AX, à la société TVH Consulting. La cession de cette activité a été traitée conformément au principe IFRS 5 : le chiffre d'affaires et les charges de cette activité pour le premier semestre 2009 et pour le premier semestre 2008 ont donc été isolés au sein d'une ligne « Résultat net des activités cédées » dans le compte de résultat consolidé du groupe Access Commerce. Les données ci-dessous sont donc présentées à périmètre comparable.





(M€)	S1 2009	S1 2008
Activité Cameleon	3,13	4,26
Activité Intégration	0,85	1,08
Chiffre d'affaires	3,98	5,34
Marge brute	3,41	4,38
Frais de personnel	(3,13)	(3,49)
Résultat opérationnel courant	(0,95)	(0,62)
Frais de restructuration	(0,19)	-
Résultat opérationnel	(1,08)	(0,62)
Résultat net des activités cédées	0,39	0,05
Résultat net	(0,66)	(0,53)

Chiffre d'affaires

Sur le premier semestre 2009, le chiffre d'affaires consolidé représente 3,98M€ contre 5,34M€ sur la même période de l'exercice précédent.

L'activité Cameleon a connu un ralentissement sur le semestre en raison notamment d'une baisse des ventes de licences. Ce ralentissement est principalement dû au décalage de plusieurs projets significatifs, du fait des conditions économiques actuelles. Pour autant, le portefeuille d'affaires et l'activité avant-vente restent dynamiques, tirés notamment par le potentiel du marché des assurances et des télécommunications, et plus généralement des entreprises de services. L'activité dans l'industrie a été fortement ralentie et s'est concentrée sur la base installée, sur laquelle des signaux de reprise sont perceptibles à ce jour.

Access Commerce a perdu peu d'affaires sur la période et certains succès remportés sur le semestre sont porteurs d'avenir. En premier lieu, la montée en puissance de Cameleon dans le monde de l'assurance et de la protection sociale se confirme : elle se traduit sur le semestre par la signature d'un projet novateur chez Réunica qui fait suite au succès remporté chez Agrica en fin d'année dernière. D'autre part, notre nouvelle offre Cameleon for Salesforce.com, en mode SaaS, a été sélectionnée par l'un des tous premiers acteurs mondiaux de la market intelligence dans la santé, dont le siège est basé aux USA. Le SaaS est un élément important de la stratégie d'Access Commerce afin d'améliorer la récurrence des revenus futurs.

Sur la période, le chiffre d'affaires de maintenance représente 49% du chiffre d'affaires consolidé.

Résultat Net et Cash Flow

Le résultat opérationnel courant est en perte de 0,95M€ sur la période, contre une perte de 0,62M€ sur la même période en 2008. Le résultat net est en perte de 0,66M€ sur la période contre une perte de 0,53M€ sur la même période en 2008. Il est à noter que le résultat net du premier semestre 2009 comprend des frais de restructuration pour 0,19M€ et le résultat généré par l'activité ERP cédée, y compris le prix de cession, pour 0,39M€.

Le flux de trésorerie est positif sur la période (+1,93M€), la position de trésorerie passant de 3,28M€ au 31/12/2008 à 5,21M€ au 30/06/2009, du fait notamment d'une nette amélioration du BFR. La position de trésorerie au 30/06/2008 était de 4,28M€.



Afin de faire face aux conditions de marché actuelles, Access Commerce a procédé sur le deuxième trimestre 2009 à la mise en place d'un plan de restructuration permettant une baisse significative de ses charges d'exploitation. L'impact des réductions en année pleine sera de l'ordre de 0,5 M€.

Pour rappel, le point mort prévisionnel d'Access Commerce pour 2009, prenant en compte les effets des mesures de réduction des coûts, la cession de l'activité ERP et son traitement conformément à IFRS 5 et les éléments exceptionnels de l'exercice, se situera à environ 9,3 M€.

Bilan de clôture au 30 juin 2009

Le bilan de clôture est présenté ci-après :

Actif en M€	30/06/2009	30/06/2008
Ecart d'acquisition	2,84	2,84
Autres actifs non courants	1,14	1,68
Clients	1,72	3,27
Autres actifs courants	1,24	0,78
Trésorerie	5,21	4,28
Total Actif	12,15	12,85
Passif en M€	30/06/2009	30/06/2008
Capitaux propres	5,98	5,69
Dettes financières long terme	0,75	0,73
Dettes financières court terme	0,29	0,28
Dettes fournisseurs	1,23	1,79
Autres dettes	3,91	4,36
Total Passif	12,15	12,85

(Normes IFRS)

Perspectives

Jacques Soumeillan, Président d'Access Commerce, a déclaré « Nous avons fait face, sur le premier semestre 2009, à un marché particulièrement difficile, qui a conduit à un rallongement des cycles de vente et au décalage de nombreux projets. Cela a impacté nos ventes de licences et notre rentabilité. Pour autant, nous n'avons pas à subir d'annulations massives de projets : nous observons essentiellement des décalages dans les prises de décision et notre portefeuille d'affaires reste très encourageant pour la fin de l'année 2009 et l'année 2010. Nous avons aussi lancé dans le courant du semestre une initiative extrêmement forte vis-à-vis des intégrateurs (SSII) afin de renforcer notre force de frappe dans les Grands Comptes. Nous avons pris par ailleurs les mesures nécessaires à la réduction de nos coûts, tout en maintenant les bases de notre compétitivité future. De plus, notre position de trésorerie n'a jamais été aussi importante et constitue un réel avantage compétitif dans les temps actuels. A ce jour, nous avons les moyens financiers de nos ambitions, sur un marché à très fort potentiel, avec une équipe et un produit permettant une exécution optimale de la stratégie mis en place. »

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 de vente multi-canal et de configuration d'offres.

La solution Cameleon d'Access Commerce aide les entreprises à vendre leurs produits et services personnalisables à travers tous leurs canaux de commercialisation. Elle permet l'optimisation des processus de vente assistée, de configuration de produits, de tarification et de génération de devis. En associant une architecture orientée service (SOA) et les techniques Web 2.0, elle offre des performances et une scalabilité inégalées qui répondent aux besoins des grandes sociétés internationales. Les entreprises mettent en œuvre Cameleon pour gagner en agilité, qualité essentielle pour accélérer le time-to-market, pour améliorer l'expérience client et pour accroître leur chiffre d'affaires.

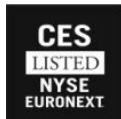
Les entreprises, parmi les plus prestigieuses, font déjà confiance à Cameleon comme : Air Liquide, Apicil, Eaton Corporation, Invacare, Lapeyre, Legrand, Leroy Merlin, Manitou, Pages Jaunes, Philips Electronics, Réunica, Saint-Gobain, Schneider Electric, SFR, Socomec et ThyssenKrupp.

Access Commerce est un acteur international implanté en France (Toulouse, Paris, Lyon) et aux USA (Chicago). Access Commerce est cotée sur le segment C d'Eurolist et bénéficie de la qualification Oseo d'entreprise innovante. Pour plus d'information : www.access-commerce.fr

Contacts

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 © 2009 Access Commerce.

