



## Access Commerce annonce son résultat net pour l'année 2009

Toulouse, le 25 février 2010

Access Commerce (FR0000074247), éditeur international de logiciels de vente multi-canal et configurateur d'offres, annonce son résultat net provisoire pour l'année 2009 :

(M€)	2009	2008
Revenu Logiciels	4,53	6,21
Revenu Services Associés	2,46	3,08
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>6,99</b>	<b>9,29</b>
Marge brute	6,77	8,68
Frais de personnel	(5,44)	(5,78)
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>(0,95)</b>	<b>0,24</b>
Frais de restructuration	(0,20)	-
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(1,15)</b>	<b>0,24</b>
Résultat net des activités cédées	0,82	-
<b>Résultat net</b>	<b>(0,31)</b>	<b>0,32</b>

(Normes IFRS, données provisoires)

### Chiffre d'affaires

La fin de l'année 2009 a été marquée par des ventes de licences en baisse, du fait notamment du décalage de plusieurs affaires significatives. Ces affaires décalées sont toujours en négociation ou en cours de finalisation et viennent renforcer d'autant notre portefeuille d'affaires 2010. Les activités de services restent en ligne avec les objectifs budgétaires malgré un recul imputable au recours accru aux intégrateurs sur l'année et à un effet de base peu favorable.

## Cameleon au cœur de la stratégie marketing et commerciale de nos clients dans le domaine de l'assurance, des télécom et du high-tech

Dans un contexte économique difficile, la réduction, pour nos nouveaux clients des segments de l'assurance, des télécommunications ou du high-tech, du Time-to-market dans le lancement des offres nouvelles est devenue prioritaire. A ce titre, Agrica, Apicil, Gras Savoye ou Réunica ont pu ainsi prendre la mesure en 2009 de cette agilité nouvelle en développant dans des temps très courts, avec Cameleon, leurs offres produits et de services et en les déployant immédiatement sur leurs canaux de vente. C'est un avantage stratégique important face à la nécessaire multiplication des produits et des offres visant à satisfaire une clientèle toujours plus avertie et plus exigeante.

### Résultat net et cash flow

Le résultat net représente une perte de 0,31M€ en 2009 contre un gain de 0,32M€ l'année précédente.

Access Commerce rappelle la cession sur l'exercice de ses activités historiques d'intégration. Ces cessions ont été traitées conformément au principe IFRS 5 : le chiffre d'affaires et les charges de ces activités sont donc isolés au sein d'une ligne « Résultat net des activités cédées » dans le compte de résultat consolidé du groupe Access Commerce. A ce titre, le chiffre d'affaires et les charges d'exploitation consolidés d'Access Commerce pour 2009 et pour 2008 ont été retraités de façon à ne plus faire apparaître le chiffre d'affaires ni les charges d'exploitation des activités cédées. Les données présentées ci-dessus sont donc fournies à périmètre comparable.

Le résultat net sur la période fait apparaître 0,82M€ de gain obtenu du fait de la cession des activités évoquées ci-dessus. De plus, le résultat net fait apparaître des frais de restructuration portant sur 0,20M€ engagés sur le deuxième trimestre 2009 afin de faire face à la dégradation du contexte économique.

Le flux de trésorerie est largement positif sur la période (+1,09M€) avec une position de trésorerie à 4,37M€ au 31 décembre 2009. Cela s'explique notamment par la réduction du BFR du fait de la cession des activités historiques, consommatrices de moyens financiers et par l'encaissement du produit de cession de ces dernières.

### Bilan de clôture au 31 décembre 2009

Le bilan de clôture est présenté ci-après :

Actif en M€	2009	2008
Ecart d'acquisition	2,80	2,84
Autres actifs non courants	1,03	1,25
Clients	3,49	7,21
Autres actifs courants	0,57	1,28
Trésorerie	4,37	3,28
<b>Total actif</b>	<b>12,26</b>	<b>15,87</b>
Passif en M€	2009	2008
Capitaux propres	6,40	6,60
Dettes financières long terme	0,48	0,81
Dettes financières court terme	0,38	0,30
Dettes fournisseurs	0,68	1,70
Autres dettes	1,97	2,95
Produits constatés d'avance	2,36	3,50
<b>Total Passif</b>	<b>12,26</b>	<b>15,87</b>

(Normes IFRS, données provisoires)

## Perspectives 2010

Jacques Soumeillan, Président du Conseil d'Administration d'Access Commerce, a déclaré : « En 2009, dans un contexte économique difficile, Access Commerce a su se transformer et jeter de bonnes bases pour une année 2010 ambitieuse. Le programme de cession des activités non stratégiques a été mené à bien dans de bonnes conditions et les investissements R&D autour de la suite Cameleon ont été préservés. Les efforts commerciaux, engagés en 2009, permettent au Groupe d'afficher un carnet de commande de licence, SaaS et maintenance (les « Revenus Logiciels ») pour 2010 d'environ 4,80M€, soit supérieur de plus de 0,2M€ aux revenus logiciels de l'ensemble de l'année 2009. Nous pouvons donc envisager une croissance solide pour 2010. En parallèle, d'autres changements majeurs sont en cours. La commercialisation de notre offre Saas d'une part, le renforcement de nos équipes ventes et marketings en France et aux Etats Unis d'autre part, associés à un carnet de commande et une trésorerie disponible confortables vont permettre d'entamer l'année 2010 en toute sérénité afin d'atteindre nos objectifs ambitieux de croissance. »

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.

Des 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](http://www.access-commerce.fr)

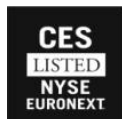
## CONTACTS

### Thibault de Bouville

Directeur Administratif et Financier  
+33 (0)5 61 39 78 78  
tdebouville(at)access-commerce.com

### Virginie Dupin

Directeur Marketing  
+33 (0)5 61 39 78 78  
vdupin(at)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.