



Rapport du Président sur Activité S1 2007

Londres, le 23 novembre 2007

Le chiffre d'affaires consolidé sur le 1^{er} semestre 2007 s'élève à 6,9 millions d'euros, et le résultat opérationnel est négatif à hauteur de 0,925 million d'euros

Pour l'ensemble de l'exercice 2007 le chiffre d'affaire est attendu dans une fourchette de 17 à 18 millions d'euros, pour un résultat opérationnel et avant impôts positifs

(en M€, taux de 1,4829 euro pour 1 GBP au 30/06/2007)	Au 30 juin 2007	Au 30 juin 2006	Variation
Chiffre d'affaires consolidé	6,889	7.831	-12%
Résultat Opérationnel	- 0,925	1,065	
Résultat Net	- 0,856	1,074	

Rapport d'activité du 1^{er} semestre 2007

Le chiffre d'affaires consolidé du 1^{er} semestre 2007 ressort à 6,9 M€ en baisse de 12% par rapport à 2006 (8,1 M€).

Cette situation est due principalement à 2 facteurs :

- décalage de signatures de contrats sur le 2^{ème} semestre,
- retardement de la mise en oeuvre de l'accord de distribution (accord OEM) avec l'éditeur anglais Misys.

La ventilation géographique du chiffre d'affaires sur le 1^{er} semestre 2007 a été la suivante :

- Grande – Bretagne : 42%
- Reste Europe : 46%
- Nord Amérique : 12%

La ventilation par activité du chiffre d'affaires a été la suivante :

- Produit (licence/maintenance) : 29%
- Services : 71%

L'activité vente de licences logicielle a été significativement inférieure au budget initial.

Cet écart s'explique tout d'abord par le décalage sur le 3^{ème} trimestre de contrats importants sur l'ensemble des marchés couverts par le groupe. Par ailleurs une nouvelle équipe de direction a été mise en place aux Etats-Unis ce qui a pesé sur les performances de la filiale pendant la période de transition. Pour finir, le contrat OEM signé fin 2006 avec l'éditeur Britannique Misys n'a pas généré les royalties escomptées sur le 1^{er} semestre du fait d'un retard dans la commercialisation de cette offre commune. Le lancement effectif s'est fait sur Q4 et ne devrait donc impacter positivement les comptes d'Assima qu'en 2008.

Ces écarts de performances, particulièrement marqués pour l'activité de vente de licences logicielle, ont eu un fort impact sur le résultat opérationnel du 1^{er} semestre qui ressort en perte de 925.000 euro contre un résultat d'un peu plus d'un million d'euro sur l'exercice précédent.

Perspectives sur l'ensemble de l'exercice 2007

Sur les 3 facteurs qui expliquent les chiffres du 1^{er} semestre, seul le dernier cité (accord OEM Misys) continuera à affecter négativement la société. En effet la société n'escompte pas recevoir de royalties significatives sur le second semestre.

Par contre l'activité vente directe de licences logicielles se présente très favorablement et le second semestre 2007 sera certainement le meilleur depuis la création d'Assima, tant en nombre de nouveaux clients qu'en terme de montant de licences, ce sur les trois marchés principaux d'Assima, France, Grande-Bretagne et USA.

La nouvelle équipe américaine a réalisé un excellent 3^{ème} trimestre, en situation pourtant fortement concurrentielle sachant que les deux principaux acteurs concurrents sont des sociétés américaines significativement plus importantes qu'Assima en terme de chiffre d'affaires. Parmi nos nouvelles références américaines se trouve la société Ferrel Gas, dont le responsable du choix des outils de formation a produit un témoignage sur Internet dans e Learning Weekly pour présenter son expérience. « My overall impression is that ATS (Assima Training Suite) is a killer application that needs just a bit of maturation.... Assima will be unstoppable if they can make ATS bullet-proof and lower the price ».

Parmi les nouvelles références européennes, Assima est particulièrement satisfaite d'avoir ajouté en septembre un des leaders espagnols de la grande distribution. Le client a choisi ATS et APS (Assima Performance Suite)

comme solution stratégique sous la forme d'une licence entreprise qui représente la plus importante commande unitaire de licences logicielles de l'histoire d'Assima. Du fait de cette signature, qui vient en complément de plusieurs autres contrats sur l'Espagne, Assima a pris la décision d'y créer une filiale début 2008.

Une autre zone géographique sur laquelle Assima effectue une percée significative est le Moyen-Orient, où la société a signé 4 contrats depuis début juillet. Cette réussite s'explique par un partenariat actif avec un des leaders de la région dans le domaine du e Learning. A noter que la technologie Assima est particulièrement bien accueillie par la communauté des utilisateurs de l'ERP Maximo, commercialisé par une filiale d'IBM.

En parallèle de ces succès commerciaux Assima prépare le futur avec une nouvelle release majeure de son offre ATS qui sera commercialisée à partir de mi-décembre. Cette nouvelle version de son logiciel de formation repose sur une ergonomie de nouvelle génération qui simplifiera radicalement l'utilisation du produit, sans compromis sur la richesse fonctionnelle.

Enfin, la clé du futur d'Assima, et de sa rentabilité reposant principalement sur sa capacité à élargir sa base installée de grands comptes, la société s'emploie à étendre le nombre d'accords OEM avec des éditeurs ciblant cette même clientèle. Un nouvel accord a été annoncé ce mois-ci avec l'éditeur KDS, spécialisé dans les solutions de gestion de voyages professionnels, et avec lequel un premier projet commun a été réalisé pour la filiale française d'un grand groupe américain. D'autres accords sont en phase de discussion dont la société attend une contribution positive dès 2008.

Compte tenu de ces facteurs, le chiffre d'affaire attendu pour l'ensemble de l'exercice 2007 se situe dans une fourchette de 17 à 18 millions d'euros, pour un résultat opérationnel et avant impôt positifs, dont la hauteur dépendra des ventes de licence du mois de décembre.

Michel Balcaen

Assima

Chairman