

13/10/2006

Résultats

Absys confiant pour la fin de son année fiscale

Des ventes de licences en léger recul mais largement compensées par une croissance sensible des services. Au 30 septembre, soit aux trois quarts de son année fiscale, l'intégrateur spécialisé dans les progiciels de gestion Absys affiche une croissance de 14% de ses revenus par rapport à la même période de l'année dernière (à 8,1 M€ contre 7,08 M€ en 2005). Toujours sur la même période, l'intégrateur enregistre une croissance de 22% du nombre de journées de prestation facturées (soit 6715 contre 5504). Et le taux de remplissage de son carnet de commande permet à son PDG, Jean-François Bonnechère, de tableer sur une croissance de 29% de ses facturations de services sur l'ensemble de l'exercice fiscal.

Un chiffre à comparer aux 5% de décroissance que la société enregistre en revanche sur les ventes de licences. « Nous avons très bien travaillé sur la fin de l'année 2005, ce qui a eu pour effet d'assécher le nombre d'opportunités au début de 2006 », justifie le PDG d'Absys. De fait, ce phénomène touche particulièrement son business licences Sage qui chute de 20% depuis le début de l'année. Une décroissance que le PDG attribue à un déficit de nouveautés produits et au non renouvellement des offres promotionnelle de migration concurrentielles qui avaient dynamisé le marché fin 2005. Des promotions qui, paradoxalement, ont eu un effet bénéfique sur l'activité services avec quelques mois de retards : « beaucoup de clients n'ayant déployé que cette année, des licences achetées en 2005 ». En vertu de quoi Absys devrait terminer son année fiscale sur un résultat d'environ 9% (soit 1 M€).

Parmi les facteurs qui ont contribué à la croissance de ses revenus, Jean-François Bonnechère cite la signature en février dernier avec le groupe danois Partner Power International (PPI), qui fédère un réseau international de quarante-trois prestataires spécialisés dans les solutions Dynamics de Microsoft. Absys est ainsi devenu le représentant français de ce groupe qui a vocation à coordonner des projets à l'échelle internationale. Ainsi, depuis février, Absys est intervenu sur pas moins de huit projets de ce type. Pour gérer ces affaires, l'intégrateur a constitué une équipe de sept personnes formées à la conduite de projets internationaux. Ce partenariat contribue déjà pour 30% de son activité Microsoft Dynamics Nav et pourrait atteindre 50%.

Pour 2007, l'intégrateur table sur une poursuite de la croissance du marché. « Nous allons commencer à bénéficier des renouvellements des infrastructures mis en place lors du passage à l'an 2000 et à l'euro et de la demande pour les nouveaux modules fonctionnels comme la gestion de la relation client », explique Jean-François Bonnechère. Il envisage également d'investir sur l'activité Adonix, rachetée par Sage. Mais sans précipitation car le PDG a calculé que cette initiative lui pourrait lui coûter au bas mot 350 000 à 450 000 €. Enfin, l'intégrateur reste ouvert aux opérations de croissance externe. « Mais les bons dossiers sont rares », reconnaît le PDG qui recherche avant tout des entreprises rentables.

Johann Armand