



## CDC Software

Monica-Alexandra Antonescu  
[mantonescu@cdcsoftware.com](mailto:mantonescu@cdcsoftware.com)  
Tel : 01 44 34 46 35

## Hill & Knowlton

Agnes Gicquel  
[agnes.gicquel@hillandknowlton.com](mailto:agnes.gicquel@hillandknowlton.com)  
Nicolas Atlan  
[Nicolas.atlan@hillandknowlton.com](mailto:Nicolas.atlan@hillandknowlton.com)  
Tel : 01 41 05 44 48 / 54

### **CDC Software estime à 37 % la progression de ses revenus de licences d'un trimestre sur l'autre au quatrième trimestre 2009, dont 30 % de croissance interne**

**SHANGHAI, ATLANTA, le 14 janvier 2010** - CDC Software Corporation (code NASDAQ : CDCS), spécialiste international des logiciels d'entreprise et services informatiques, annonce que, d'après ses estimations et projections financières préliminaires, ses revenus de licences devraient être d'environ 10,3 millions de dollars U.S. pour le quatrième trimestre 2009, contre 7,6 millions de dollars au troisième trimestre 2009 et 7,5 millions de dollars pour la moyenne des trois premiers trimestres 2009.

Selon First Call, le consensus des analystes porte sur des revenus de licences de 7,9 millions de dollars pour le quatrième trimestre 2009. La société estime que ses revenus de licences, hors croissance externe, devraient s'établir aux alentours de 9,8 millions de dollars au quatrième trimestre contre une moyenne de 7,5 millions de dollars pour les trois premiers trimestres 2009, ce qui représente une progression de 30 %.

Au quatrième trimestre, CDC Software prévoit de réaliser plus de 600 000 dollars de ventes de licences provenant des trois acquisitions récentes menées à bien au cours du trimestre. Même sans tenir compte de ces acquisitions, les prévisions de CDC Software porteraient sur une croissance interne à deux chiffres des ventes de licences ce trimestre par rapport au troisième trimestre 2009.

Pour le quatrième trimestre 2009, les revenus de licences provenant de la clientèle existante devraient progresser d'environ 60 % par rapport au troisième trimestre 2009, en raison surtout de facteurs budgétaires saisonniers chez cette clientèle. Au vu des cinq plus importants contrats signés au quatrième trimestre, les principales industries verticales clientes de la société sont les suivantes : haute technologie/logiciels, industrie manufacturière, sciences de la vie, automobile, alimentation et boissons. Les revenus de licences devraient provenir d'Amérique du Nord pour environ 50 %, d'Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA) pour 31 % et d'Asie/Pacifique pour 19 %.

*« Ces 30 % de croissance interne prévisible par rapport à notre moyenne des trois trimestres précédents sont une grande satisfaction pour nous, tout comme la bonne tenue d'autres indicateurs tels que l'accélération des cycles de vente et le fait que nous enregistrons une progression dans pratiquement l'ensemble de nos marchés verticaux, ce qui dénote selon nous un probable redressement du marché des logiciels d'entreprise »,* déclare Nicolas Cron, Directeur Général France et Vice-Président Europe du Sud de CDC Software. *« Nous sommes satisfaits aussi des performances de nos récentes acquisitions (Activplant, Truition et gomembers), qui dépassent nos attentes internes. Nous avons engrangé plus de 1 million de dollars de contrats de logiciel-service (SaaS) au cours du dernier mois du quatrième trimestre 2009. Si ce rythme était maintenu tout au long de l'année, cela accroitrait d'environ 12 % notre revenu récurrent, que nous définissons comme l'addition des produits du SaaS et de la maintenance. Compte tenu de nos récentes acquisitions dans le domaine du SaaS, nous escomptons que la plus grande part de nos revenus continuera à venir de sources récurrentes. En fait, nous prévoyons que la part de ce segment dans notre revenu total va augmenter progressivement, au fur et à mesure que nous acquerrons d'autres entreprises dans des marchés verticaux en croissance rapide comme le commerce électronique et le secteur non*

*commercial. Enfin, la stratégie ciblée que nous avons mise en œuvre dans le courant de cette année pour favoriser au maximum les ventes croisées auprès de nos clients, qui sont plus de 6 000, semble déjà rencontrer un certain succès. Nous prévoyons en effet que les revenus de licences provenant de notre clientèle existante seront en hausse au quatrième trimestre par rapport au trimestre précédent. »*

### **A propos de CDC Software**

CDC Software, « The Customer-Driven Company™ », fournit aux entreprises des applications logicielles conçues pour les aider à mieux satisfaire leurs clients tout en gagnant en efficacité et en rentabilité. La gamme de produits de CDC Software comprend les logiciels de gestion de la relation client Pivotal CRM et Saratoga CRM, le logiciel de gestion des réclamations clients Respond, des offres complémentaires de CRM à 360°, des solutions sectorielles, l'ERP et les produits Ross Enterprise de gestion de la chaîne logistique (SCM), la solution de gestion des opérations de production en temps réel (MES) CDC Factory, les logiciels MVI de gestion de la performance en temps réel, les solutions de gestion des commandes et de gestion d'entrepôts d'IMI, et enfin les outils de gestion des ressources humaines et les logiciels analytiques de Platinum China.

Toutes ces solutions sont utilisées par plus de 6 000 clients à travers le monde dans les secteurs de la fabrication, des services financiers, de la santé, de la construction, de l'immobilier et de la distribution. Elles sont assorties d'une offre complète de services qui couvre l'intégralité du cycle de vie des technologies et des applications, avec notamment des prestations d'aide au déploiement, de conseil, d'externalisation, de gestion d'applications et de développement offshore. CDC Software est la division logicielle du Groupe CDC Corporation (NASDAQ : CHINA). Elle se place en 12ème position du classement Manufacturing Business Technology 2007 des 100 principaux éditeurs d'applications d'entreprise et de logiciels de gestion de la chaîne logistique.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur [www.CDCsoftware.com](http://www.CDCsoftware.com).