



CDC Software annonce un EBITDA ajusté en progrès de 21 % au deuxième trimestre 2009 et de 45 % au premier semestre par rapport aux mêmes périodes de 2008

Au second trimestre 2009, la société améliore ses ventes de licences de 10 % par rapport au premier trimestre et son cash-flow opérationnel atteint 15,2 millions de dollars

Paris, le 13 octobre 2009 — CDC Software Corporation (code NASDAQ : CDCS), éditeur international qui propose un vaste ensemble de logiciels d'entreprise évolutifs destinés à des clients relevant d'industries sélectionnées, vient de présenter ses résultats financiers trimestriels au 30 juin 2009. Pour le deuxième trimestre 2009, son chiffre d'affaires et son EBITDA ajusté(a) se sont élevés respectivement à 50,6 millions de dollars (US) et 13,7 millions de dollars. Au deuxième trimestre 2008, les montants correspondants étaient respectivement de 66,8 millions de dollars et 11,3 millions de dollars. CDC Software a également amélioré son cash-flow opérationnel, soit 15,2 millions de dollars au deuxième trimestre 2009 contre 3,7 millions de dollars pour la même période de l'an dernier, ce qui représente une amélioration de 311 %. Pour le deuxième trimestre 2009, le résultat net calculé conformément aux principes comptables généralement reconnus (GAAP) s'élève à 5,9 millions de dollars, contre une perte de 241 000 dollars pour le même trimestre de l'an dernier. Le bénéfice par action est de 0,20 dollar pour le deuxième trimestre 2009. Pour le premier semestre 2009, CDC Software a comptabilisé au 30 juin 101,0 millions de dollars de chiffre d'affaires, 26,4 millions de dollars d'EBITDA ajusté et 9,9 millions de dollars de bénéfice net, contre 126,0 millions de dollars de chiffre d'affaires, 18,3 millions de dollars d'EBITDA ajusté et 277 000 dollars de perte nette pour le semestre comparable de 2008. A fin juin 2009, le bénéfice semestriel de base et le bénéfice semestriel par action dilué s'élèvent 0,34 dollars.

« Nous sommes heureux d'annoncer de bons résultats pour le deuxième trimestre 2009 », déclare Peter Yip, Président-Directeur Général de CDC Software. « Au deuxième trimestre 2009, nous sommes parvenus à augmenter l'EBITDA ajusté de 21 % par rapport au deuxième trimestre 2008, tandis que notre marge sur l'EBITDA ajusté, en pourcentage des revenus, progressait de dix points, passant de 17 % à 27 %, principalement grâce à nos efforts visant à réaligner stratégiquement nos opérations et à positionner la Société comme une plate-forme extensible. Nous avons également amélioré le délai moyen de paiement des clients (DMP), revenu à 89 jours au lieu de 99 jours au trimestre précédent. Depuis plusieurs trimestres, nous prenons des mesures volontaristes pour améliorer notre efficacité opérationnelle et tirer parti de nos centres d'ingénierie de produits implantés en Inde et en Chine. En outre, au deuxième trimestre 2009, nous avons vu les ventes de licences progresser de 10 % par rapport au premier trimestre 2009. »

« Récemment, nous avons également eu la satisfaction de mener à bien l'introduction en Bourse de CDC Software, étape capitale qui aidera notre Société à se faire connaître plus largement ainsi qu'à financer ses acquisitions et ses opérations de croissance mondiale », déclare Bruce Cameron, président de CDC Software. « Nous avons l'intention de travailler avec de nouveaux investisseurs intéressés en

particulier par une société uniquement consacrée au logiciel, dotée d'une présence mondiale impressionnante et d'un mode d'organisation extensible, propice à sa croissance tant interne qu'externe. Cette introduction en Bourse a apporté à CDC Software des liquidités importantes pour financer ses opérations de croissance. »

Au deuxième trimestre 2009, le revenu total s'est établi à 50,6 millions de dollars, contre 66,8 millions de dollars au deuxième trimestre 2008. Les fluctuations des taux de change ont eu une incidence négative d'environ 5,0 millions de dollars sur le chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2009 comparativement au deuxième trimestre 2008. Au deuxième trimestre, les ventes de licences ont représenté 15 % du revenu total, la maintenance 49 %, les services 34 % et le matériel 2 %.

Les ventes de licences, en recul, s'établissent à 7,8 millions de dollars au lieu de 13,7 millions de dollars au deuxième trimestre 2008. Elles ont toutefois progressé de 10 % par rapport au premier trimestre 2009. Le chiffre d'affaires de la maintenance, en hausse, a atteint 24,8 millions de dollars au deuxième trimestre contre 24,2 millions de dollars au premier. En outre, CDC Software a continué à bénéficier d'un taux de fidélité d'environ 90 % chez ses clients en maintenance. Au deuxième trimestre, sa campagne de reconquête d'anciens clients en maintenance lui a rapporté 867 000 dollars. Depuis le début de cette campagne, CDC Software a récupéré plus de 1,9 million de dollars en revenus de maintenance. Le chiffre d'affaires des services professionnels a été de 17,3 millions de dollars ce trimestre, alors que celui des ventes de matériel a été de 0,7 million de dollars.

La marge d'EBITDA ajusté du deuxième trimestre 2009 s'établit à 27 % au lieu de 17 % pour le même trimestre de l'an dernier. La marge bénéficiaire nette (GAAP) a été de 12 % au deuxième trimestre 2009 contre une perte au deuxième trimestre 2008.

Séquentiellement, la marge brute s'est améliorée de 1 point, atteignant 53 % au deuxième trimestre 2009. CDC Software a conservé des marges brutes très satisfaisantes sur les licences et la maintenance au cours du deuxième trimestre 2009. La Société estime que l'amélioration de ses charges d'exploitation lui a permis de dégager un résultat net sensiblement amélioré pour la période.

Le cash-flow opérationnel du deuxième trimestre 2009 s'élève à 15,2 millions de dollars contre 3,7 millions de dollars pour la même période l'an dernier. Le DMP du deuxième trimestre a été de 89 jours, contre 99 jours au premier trimestre 2009. Les comptes clients, qui atteignaient 53,0 millions de dollars au 31 décembre 2008, sont revenus à 42,0 millions de dollars au 30 juin 2009. Les produits constatés d'avance s'élevaient à 53,4 millions de dollars au 30 juin 2009, en légère baisse par rapport aux 54,5 millions du 31 décembre 2008.

CDC Software estime s'être positionné comme une plate-forme de croissance, tant externe qu'interne, compte tenu de son infrastructure extensible. Cette plate-forme technologique et commerciale recouvre l'utilisation de son appareil international de vente et de marketing, le recours à ses centres de développement de haute qualité délocalisés en Inde et en Chine, ainsi qu'une assistance administrative. La Société estime qu'une infrastructure de ce type peut encourager et faciliter les acquisitions et améliorer le levier opérationnel. C'est pourquoi elle s'est constituée un pipeline de cibles en vue d'acquisitions susceptibles d'être poursuivies dans les prochains trimestres.

Les revenus de CDC Software au cours du deuxième trimestre 2009 sont géographiquement répartis : le continent américain y contribue pour environ 50 % du total, et le reste du monde pour environ 50 %. On notera en particulier que les ventes de licence des établissements de CDC Software en Asie/Pacifique sont passées de 14 % du total des ventes de licences au premier trimestre 2009 à 23 % au deuxième.

Les solutions de gestion de la relation client (CRM) ont représenté la plus grande part des ventes de licences au deuxième trimestre 2009. Les ventes directes interviennent à hauteur de 76 % dans le chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2009, tandis que les ventes des distributeurs en représentent 24 %. Le nombre de cadres commerciaux dédiés aux ventes directes chez CDC est aujourd'hui supérieur à 58.

Parmi les dix premiers contrats portant sur des licences au deuxième trimestre, CDC Software a enregistré des ventes bien réparties entre plusieurs secteurs verticaux : Alimentation et boissons, Industrie manufacturière, Santé, Distribution, Administration et Services financiers.

En outre, au deuxième trimestre 2009, CDC Software a été rejoint par 45 nouveaux clients et a signé des accords de mise à niveau et d'extension avec 233 utilisateurs de ses logiciels d'entreprise. Les nouveaux clients représentent 16 % du total des revenus provenant des licences de logiciel ce trimestre ; parmi eux figurent Aguas de Mondariz, Fullerton Investment & Credit Guarantee, Co. Ltd, Pfizer Investment Corp, Ltd, RIMAC, Shanghai Bertelsmann Commercial Services Co., Ltd, Tenneco Automotive China Co. Ltd et Tree Top Foods.

Les renouvellements de contrats avec des clients existants ont représenté 84 % du total des revenus provenant des licences de logiciel au deuxième trimestre 2009.

Parmi les clients qui ont étendu ou renouvelé leurs contrats au cours du trimestre se trouvent Cardo Group Asia Pacific Pte, Heng An Standard Life Insurance Co., Red Gold, Shanghai Roche Pharmaceuticals Ltd, SKF Investment Consultancy Co., Smart Balance, SODEXCO Management Services, Staubli Mechatronic Co. et Südzucker, Urbaser.

Au deuxième trimestre 2009, CDC Software a également lancé de nouveaux produits et des mises à niveau pour ses applications principales de gestion intégrée (ERP), de gestion de la chaîne logistique et de CRM. Au cours du trimestre, la Société a diffusé de nouvelles versions des solutions suivantes:

- CDC Pivotal CRM 6.0.3 et 6.0.4
- CDC Ross ERP version 6.3.3, Ross EPM version 6.3, Ross ECM version 6.3, et Ross Mobile pour smartphones Blackberry
- CDC Factory Version 5.4
- CDC Respond Version 3.7.3 et nouvelle application Respond Analytics
- CDC Supply Chain cSuite version 10.3, Supplier Collaboration Version 2.1, Activity Based Costing Version 5.2

Dans l'ensemble, grâce à ses infrastructures délocalisées, ainsi qu'à sa méthode de développement agile, CDC Software a pu accélérer sensiblement le rythme de lancement de produits nouveaux.

On notera en particulier que :

- CDC Pivotal CRM 6.0 a été honoré du titre de lauréat de la Conférence mondiale des partenaires Microsoft 2009 dans la catégorie Solutions pour l'information des travailleurs, développement de solutions bureautiques.

- Tree Tops, l'un des principaux transformateurs de produits à base de pomme, prévoit de mettre en œuvre CDC Factory dans les cinq usines de son réseau.

« Alors que le troisième trimestre est traditionnellement peu dynamique à cause des grandes vacances dans certains pays étrangers, nous avons actuellement un pipeline de vente plus important qu'au cours des quatre derniers trimestres écoulés », souligne Peter Yip. « Pendant le premier mois du 3^{ème} trimestre 2009, nous avons constaté une légère amélioration des ventes de licences par rapport à la même période du deuxième trimestre 2009. CDC Software compte actuellement plus de 6 000 clients. À notre avis, nos ventes croisée auprès de cette clientèle ne font que commencer, ce qui nous laisse de belles opportunités de croissance

interne. Avec la réussite de notre introduction en Bourse, nous croyons CDC Software bien positionné pour continuer à faire progresser son EBITDA ajusté et se développer par croissance interne et externe. De plus, si nous constatons que l'économie continue à s'améliorer, nous pensons être bien placés pour tirer parti des opportunités du marché. Nous restons prudemment optimistes quant à nos perspectives pour le troisième trimestre et au-delà. »

Orientations

Compte tenu de ses informations, estimations et résultats financiers préliminaires, CDC Software présente les orientations suivantes pour 2009 :

- Chiffre d'affaires 2009 : 197 - 200 millions de dollars US
- Résultat net GAAP 2009 : 15 - 18 millions de dollars
- EBITDA ajusté 2009 : 48 - 50 millions de dollars

(a) Mesures financières ajustées

Ce communiqué de presse présente un EBITDA ajusté et une marge d'EBITDA ajustée qui ne sont pas établis conformément aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis GAAP (*Non-GAAP Financial Measures*). Ces indicateurs ne se substituent pas aux indicateurs tels que le résultat net, le bénéfice par action ou les liquidités et quasi-liquidités établis conformément aux GAAP. Ces indicateurs financiers non GAAP peuvent également être différents de ceux utilisés par d'autres sociétés. Les indicateurs financiers non GAAP ne doivent pas être substitués ou préférés aux indicateurs de résultats financiers établis conformément aux GAAP. Les investisseurs doivent être conscients que ces indicateurs financiers non GAAP comportent des limites intrinsèques ; en particulier, ils peuvent présenter des écarts par rapport à certains des principaux sous-jacents des indicateurs financiers GAAP, ne doivent pas être considérés comme remplaçant les indicateurs de résultats GAAP et doivent être examinés en parallèle avec nos états financiers consolidés établis conformément aux GAAP. Ces indicateurs financiers supplémentaires non GAAP ne doivent pas être interprétés comme impliquant que les résultats futurs de la Société ne seront pas affectés par des ajustements similaires du résultat net déterminé conformément aux PCGR. La manière de réconcilier les indicateurs non-GAAP et GAAP est indiquée ci-dessous, immédiatement après les états financiers inclus dans ce communiqué de presse.

Adoption de la norme SFAS 160

À partir de janvier 2009, la Société a adopté la norme comptable SFAS 160 sur le traitement des intérêts ne conférant pas le contrôle dans les états financiers consolidés. De ce fait, le bénéfice net (perte nette) est désormais désigné comme le résultat net (perte nette) attribuable aux participations majoritaires sur le compte d'exploitation consolidé.

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.

À propos de CDC Corporation

Le groupe CDC Corporation réunit CDC Software, spécialiste des logiciels d'entreprise et services informatiques, CDC Global Services, qui se consacre aux services de conseil en informatique, aux développements d'applications externalisés et au recrutement d'informaticiens, CDC Games pour les jeux en ligne et China.com pour les portails destinés au marché chinois (RPC, Hong Kong et Taiwan). Pour tout renseignement supplémentaire sur CDC Corporation (code NASDAQ : CHINA), veuillez consulter le site (en anglais) www.cdccorporation.net.