

éditorial

Santé



Dans la cacophonie de cette rentrée politique, nous avons cru entendre le lancement du Plan Santé qui devrait fixer la feuille de route de la transformation de l'organisation de notre système de santé pour les 50 années à venir. Vaste programme.

Ce plan, doté d'un budget de 3,4 milliards d'euros d'ici à 2022, prévoit la fin du numerus clausus dès la rentrée de 2020, la création de 4000 postes d'assistants médicaux, l'envoi de 400 médecins dans les déserts médicaux et la mise en place de communautés territoriales de santé ouvertes jusqu'à 20 heures. Sur les 3,4 milliards d'euros, 1,6 seront consacrés à la structuration des soins dans les territoires, 920 M€ à l'investissement hospitalier, 500 M€ à la transformation numérique et 420 M€ à l'évolution des métiers et des formations.

Par ailleurs, le 12 juin 2018, suite à la remise du rapport Villani, le Président de la République a annoncé la création d'un « Health Data Hub ». La Ministre des solidarités et de la santé lance alors officiellement une mission de préfiguration de ce laboratoire d'exploitation des données de santé. La France dispose d'un patrimoine exceptionnel de données de santé auquel les acteurs publics et privés ont accès depuis la loi du 26 janvier 2016 qui crée le Système national des données de santé (SNDS). Cette base de données médico-administrative est l'une des plus importantes d'Europe.

Enfin, le 13 septembre 2018, lors de la 6ème édition de ses Rencontres du Progrès Médical, qui se sont déroulées à l'Institut Pasteur, le Snitem (Syndicat national de l'industrie des technologies médicales) a placé le numérique au cœur de la transformation du système de santé. Quels en sont les enjeux ? Comment le numérique redéfinira la santé en 2030 ? Une journée d'échanges et de débats qui prend d'autant plus son sens avant l'annonce des conclusions de la mission de préfiguration du Health Data Hub.

Nous arrivons dans le dur de cette réforme tant attendue de notre système de santé à bout de souffle. Certes le Numérique, l'IA, la Data, etc., peuvent aider. Ils ne remplaceront pas le bon sens et la responsabilisation de tout un chacun. **RB.**

Le S1-2018 des Éditeurs et Intégrateurs

Paris, le 19 septembre 2018 – Voici le volet Éditeurs et Intégrateurs de quelques résultats du premier semestre 2018. Comme nous le notions la semaine dernière, 2018 bénéficie d'une demande exceptionnelle dans tous les domaines de l'IT. Peut-on dire que les éditeurs et intégrateurs en ont bénéficié autant que les ESN et ICT ? Difficile à dire tant les résultats sont disparates. Ils jouent bien entendu sur le registre de la transformation numérique ou digitale, mais seulement si le progiciel contribue à cette transformation. En fait ce sont les progiciels eux-mêmes qui doivent subir cette transformation, s'ils veulent surfer sur cette vague.

Les Éditeurs et des Éditeurs-Intégrateurs sont classés dans l'ordre alphabétique à l'intérieur de leur catégorie.

Axway Software

Axway Amplify, la plateforme d'intégration hybride d'Axway, connecte les données depuis n'importe quel appareil, où qu'il se trouve. Axway est un des premiers éditeurs d'IAE (Intégration d'Applications d'Entreprises). De l'idée à la mise en œuvre, l'expertise d'Axway dans la gestion des API ainsi que l'échange sécurisé de fichiers et l'intégration B2B/EDI a permis à plus de 11000 organisations réparties dans 100 pays de mettre en œuvre ces fonctionnalités. Entre janvier et juin 2018, Axway a réalisé un chiffre d'affaires de 134,9 M€, en baisse de 2,0 % organiquement et de 5,5 % au total. Cette baisse est notamment imputable au recul des activités de services. A taux de change constants, le chiffre d'affaires d'Axway aurait été stable sur le semestre (0,0 %). Le résultat opérationnel d'activité, en revanche a été en augmentation sur le semestre en atteignant 12,3 M€, soit 9,1 % du chiffre d'affaires, contre 4,2 % au 1er semestre 2017. Le 6 avril dernier, son conseil d'administration a nommé Patrick Donovan directeur général, en remplacement de Christophe Fabre, PDG. Il doit mettre en œuvre la nouvelle stratégie visant à devenir un leader sur le marché de l'Intégration Hybride d'ici à fin 2020 ainsi que la transformation de ses offres et son modèle d'affaires pour s'adapter aux nouveaux besoins de ses clients.

Cegedim

Fondée en 1969, Cegedim est spécialisée dans la gestion des flux numériques de l'écosystème santé et B2B, ainsi que dans l'édition de logiciels métier destinés aux professionnels de santé et de l'assurance. Au premier semestre 2018, elle enregistre un chiffre d'affaires consolidé des activités poursuivies de 227,6 M€, en progression de 1,6% en données publiées et de 1,8% en données organiques par rapport à la même période en 2017. Le chiffre d'affaires des activités BPO progresse de 14,0% au deuxième

trimestre 2018 et s'établit à 17,9 M€ sur le semestre en progression de 11,2% par rapport à la même période en 2017. En organique, la division Assurance santé, RH et e-services progresse de 6,0% et la division Professionnels de santé recule de 5,2%.

Claranova

Acteur global de l'Internet et du mobile, Claranova (ex-Avanquest elle-même ex BVRP) nous surprend par ses réalisations avec un chiffre d'affaires 2017-2018 (exercice au 30 juin 2018) de 161,5 M€, en croissance de +32% à taux de change constants. Plus de la moitié de son chiffre d'affaires provient des États-Unis. Sa stratégie repose sur trois domaines d'activités – l'impression digitale à travers sa division PlanetArt (122 M€), la gestion de l'internet des objets via sa division myDevices (3,7 M€) et enfin son activité d'e-commerce via sa division Avanquest (35,8 M€). **Pierre Cesarini**, CEO, déclare : « Pour la quatrième année consécutive depuis mon arrivée, le Groupe connu une croissance très forte sur ces 12 derniers mois – en quatre ans, le chiffre d'affaires du Groupe à périmètre constant aura connu un essor impressionnant, multiplié par près de trois. Cette croissance est aujourd'hui portée par trois activités ayant chacune devant elle un potentiel considérable autour d'une stratégie, je pense maintenant, prouvée. Claranova fait ainsi partie aujourd'hui des rares entreprises technologiques françaises appuyées sur les activités porteuses de l'Internet, de la mobilité et de l'IoT, à dépasser les 150 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel, et nous sommes convaincus que cette progression

METIER	SOCIETE M€ sauf Criteo	2018 : S1 ou T1			
		2018	2017	Δ CA	Δ ORG.
EDITEUR	AXWAY SOFTWARE	134,90	142,80	-5,5%	-2,0%
EDITEUR	CEGEDIM	227,60	224,10	1,6%	1,8%
EDITEUR	CLARANOVA (T4-30/06)	38,40	29,40	30,6%	37,0%
EDITEUR	COHERIS	6,89	7,07	-2,5%	
EDITEUR	CRITEO (M\$)	1101,35	1058,69	4,0%	
EDITEUR	DASSAULT SYSTEMES	1606,60	1566,20	2,6%	8,0%
EDITEUR	EASYVISTA	18,55	12,36	50,1%	
EDITEUR	ESKER	42,40	36,24	17,0%	
EDITEUR	GENERIX (T1-2018/2019)	18,40	17,09	7,7%	8,0%
EDITEUR	HARVEST	13,87	12,36	12,2%	
EDITEUR	LINEDATA	83,80	90,60	-7,5%	-3,5%
EDITEUR	PROLOGUE	39,79	37,08	7,3%	7,3%
EDITEUR	SIDETRADE	12,20	10,80	13,0%	
EDITEUR	WITBE	8,90	5,00	78,0%	82,0%
EDIT-INT	PRODWARE	90,00	87,20	3,2%	4,1%
EDIT-INT	VISIATIV	64,10	55,10	16,3%	2,0%

Le S1-2018 des Éditeurs et Intégrateurs

va continuer dans les années à venir.»

Coheris

Éditeur de solutions CRM et Data Analytics, Coheris a enregistré au S1-2018, un chiffre d'affaires de 6,89 M€, contre 7,07 M€ en S1-2017, soit un recul de -2,6%. Nathalie Rouvet Lazare, PDG, table notamment sur la croissance externe pour relancer la croissance. Au plan des résultats cet éditeur est rentable sur ce premier semestre.

Criteo

Criteo, éditeur de la plateforme publicitaire pour l'Internet, a annoncé ses résultats financiers du deuxième trimestre 2018, terminé au 30 juin 2018. Voici les principales données financières : le revenu du deuxième trimestre 2018 s'élève à 537 M\$, en baisse de 1% (ou 3% à taux de change constant) ; le revenu ex-TAC (Traffic Acquisition Costs) au deuxième trimestre 2017 s'élevait à 230 M\$, en hausse de 5% (ou 2% à taux de change constant) ; le revenu net au deuxième trimestre 2018 s'élevait à 15 M\$, en hausse de 96% ; l'Ebitda ajusté au deuxième trimestre 2018 s'élevait à 69 M\$, en hausse de 27% (ou 20% à taux de change constant) ; nous prévoyons que les revenus ex-TAC pour l'année fiscale 2018 augmenteront entre -1% et +1% à taux de change constant ; nous élevons nos perspectives de marges d'Ebitda ajustées pour l'exercice 2018 entre 30 et 32% de notre revenu ex-TAC. Criteo a terminé le trimestre avec plus de 19 000 clients du commerce et des marques, une hausse de 16% par rapport au deuxième trimestre 2017, et maintient une fidélisation de ses clients de près de 90% sur tous les produits. La solution Criteo Direct Bidder, est désormais connectée à 2300 éditeurs majeurs (comparé à 2000 au premier trimestre).

Dassault Systèmes

Le groupe ayant adopté la norme comptable IFRS 15 à compter du 1er janvier 2018, les résultats du 2ème trimestre et du 1er semestre 2018 sont présentés selon cette norme. Ainsi, DS a réalisé au 30 juin 2018 (6 mois), un chiffre d'affaires de 1646,4 M€, dont 1475,2 M€ de chiffre d'affaires logiciels et 171,2 M€ de prestations de services. Le résultat opérationnel pour cette période s'établit à 347,4 M€ et le résultat net part du groupe à 265,5 M€. Le 27 juin 2018, EDF, Dassault Systèmes et Capgemini ont annoncé la signature d'un accord de partenariat de long terme pour la transformation numérique de l'ingénierie nucléaire d'EDF et de son écosystème. Le 14 juin 2018, Dassault Systèmes a annoncé la signature d'un accord pour l'acquisition d'une participation majoritaire dans le capital de Centric Software, société non cotée, éditeur contribuant à la transformation numérique et l'innovation dans les secteurs de la mode, de la distribution, des articles de luxe et des produits de grande consommation. Le 20 juin 2018, Dassault Systèmes a annoncé la finalisation de l'acquisition de No Magic, spécialiste de l'ingénierie systèmes basée sur des modèles et de la modélisation d'architectures

logicielle, de systèmes de systèmes et de processus métiers.

Easyvista

Au 1er semestre 2018, le chiffre d'affaires d'Easyvista ressort à 18,6 M€, en forte croissance de +50% par rapport à la même période de l'exercice 2017. Cette progression s'est concrétisée par l'enregistrement de nombreux nouveaux clients, en Europe comme aux États-Unis. Outre-Atlantique, il a signé un contrat avec un éditeur de solutions de gestion de process pour les forces de vente. La société a, par ailleurs, renforcé son positionnement sur le secteur public en signant de nouveaux clients, dont la 9e plus importante circonscription scolaire du pays à laquelle sont rattachés près de 207 000 étudiants, une université majeure et, enfin, une grande ville régionale. En Europe, la solution Easyvista a notamment été retenue par l'Assemblée Nationale et France Télévision, en France, et par Banco de Investimento Global au Portugal. Au global, cet éditeur a enregistré un gain de 85 nouveaux clients sur la période.

Esker

Esker a réalisé au S1-2018 un chiffre d'affaires de 42,4 M€, soit une croissance à taux de change constant de +17% (+13% en publié). Cela correspond à 36,8 M€ en dématérialisation en mode SaaS, 3,9 M€ en dématérialisation en mode licence et maintenance et 1,7 M€ en produits historiques (DeliveryWare). En dépit de l'impact défavorable des devises, Esker a réalisé le meilleur trimestre et le meilleur semestre de son histoire. Son activité a été portée par les activités Cloud. Les revenus des solutions de dématérialisation en mode SaaS progressent de 21% sur ce trimestre pour représenter 87% de l'activité du Groupe. Cette performance reflète la mise en production de plus en plus rapide des nombreux contrats signés au cours des précédents trimestres, ainsi que le développement de nos clients existants.

Generix

La plateforme collaborative Generix Supply Chain Hub, éditée par Generix, aide les entreprises à tenir la promesse faite à leurs clients. Elle combine des capacités d'exécution des flux physiques, de dématérialisation des flux d'information, de gestion collaborative des processus et de connexion des entreprises à l'ensemble de leurs partenaires, en temps réel. Le premier trimestre 2018/2019 de Generix se termine au 30 juin 2018. Avec un chiffre d'affaires de 18,4 M€, le groupe affiche sur le trimestre écoulé une croissance organique de 8%, portée par la croissance de son modèle SaaS. Cette dynamique de croissance est la résultante des nouveaux contrats signés sur l'exercice précédent mais également d'une bonne dynamique de l'activité sur l'ensemble du groupe.

Harvest

Harvest est un éditeur de solutions digitales spécialisé dans les métiers du conseil financier et patrimonial. Fort de plus de 28

ans d'expérience, Harvest a su gagner la confiance d'une large clientèle : réseaux bancaires, compagnies d'assurance et mutuelles, banques privées, CGPi, experts-comptables, avocats fiscalistes, etc. Sur l'ensemble du premier semestre 2018, son chiffre d'affaires s'élève à 13,8 M€ en hausse de +12,2%. La hausse des prestations au forfait (+21% à 1,8 M€) est notamment liée au développement de l'activité sur les grands comptes, pour lesquels l'intégration nécessite plus de développements spécifiques. Par ailleurs, l'activité formation (+32% à 774 K€) est largement tirée par les revenus du eLearning, triplés par rapport au 1er semestre 2017. Au 30 juin 2018, le résultat d'exploitation atteint 1,7 M€ en progression de 82,8%. La marge d'exploitation progresse ainsi de 4,8 points à 12,3% contre 7,5% au premier semestre 2017.

Linedata

Linedata, éditeur de solutions globales et prestataire de services d'outsourcing pour les professionnels de l'asset management, de l'assurance et du crédit, a réalisé au 1er semestre 2018 un chiffre d'affaires de 83,8 M€, en baisse de 7,5% par rapport au 1er semestre 2017 en raison principalement d'un effet de change défavorable sur le dollar et la livre sterling et d'une réduction de périmètre d'un grand client de Gravitas. A taux de change et périmètre constants, le revenu est en baisse limitée de 3,5%. L'Ebitda s'établit à 19,0 M€, en augmentation de 0,7% par rapport au 1er semestre 2017 grâce à une diminution des achats et des charges externes. Il bénéficie également d'une base de comparaison favorable qui intégrait en 2017 des coûts exceptionnels à hauteur de 0,5 M€ (honoraires d'acquisition notamment), et qui inclut en 2018 une indemnisation à hauteur de 1,5 M€ nets, consécutive à l'acquisition de Gravitas et enregistrée en compte de résultat. Après prise en compte d'un impôt de 2,4 M€ en diminution relative compte-tenu de la réduction importante du taux d'impôt société aux USA, le résultat net s'élève à 8,1 M€ contre 5,1 M€ au 1er semestre 2017, soit une progression de 61,3%.

Prologue

Prologue, éditeur historique, est aujourd'hui positionné sur des marchés à forte valeur ajoutée comme le Cloud Computing avec sa plateforme CMP - Use It Cloud, la dématérialisation en tant que tiers de confiance à valeur probatoire, le MRM avec sa suite logicielle Adiiict. Le groupe est également l'un des acteurs importants en France dans la formation IT & Management avec plus de 2300 cursus de formation. Le groupe est présent en France, en Espagne, en Amérique Latine et aux États-Unis. Il a réalisé sur S1-2018 un chiffre d'affaires de 39,79 M€, contre 37,08 M€ en 2017, soit une progression de +7,3%. Toutes les activités ont contribué à la performance enregistrée sur le trimestre. Les ventes liées aux clouds ont été une nouvelle fois les plus dynamiques avec une progression soutenue sur le 2ème trimestre 2018 de +19,5%. L'activité de Formation dans les domaines de l'IT, du Di-

Aubay vise 400 M€ en 2018

Le S1-2018 des Éditeurs et Intégrateurs

digital et du Management maintient un rythme élevé de croissance avec hausse de +9,1%. Les ventes d'infrastructures et de logiciels retrouvent un bon dynamisme après un premier trimestre en demi-teinte avec des progressions respectivement de +7,1% et +7,3%.

Sidetrade

Sidetrade est un éditeur créé en 2000. La société propose des services mode SaaS de solutions prédictives sur le cycle Sales-to-Cash. L'éditeur propose d'accélérer la création de valeur sur le cycle client grâce à sa plateforme de cloud computing dopée par l'IA. Il a réalisé au S1-2018 un chiffre d'affaires de 12,2 M€, contre 10,8 M€ en 2017, soit une progression de +14%. Sidetrade table sur une croissance à 2 chiffres sur les 12 mois de 2018.

Prodware

Editeur-intégrateur, Prodware a réalisé sur le 1er semestre 2018, un chiffre d'affaires consolidé de 90 M€, en hausse de 3,2% (+4,1% à périmètre comparable). Les ventes en mode SaaS progressent de 25,7% à 15,7 M€ (17,4% du chiffre d'affaires du Groupe contre 14,3% au S1-2017). L'activité édition augmente de 3,2% à 30,9 M€ (stable à 34,4% du chiffre d'affaires du groupe). Enfin, le Business Consulting, activité stratégique à forte valeur ajoutée, confirme sa bonne croissance. Prodware a enregistré sur le 1er semestre 2018 un chiffre d'affaires à l'international de 49,7 M€, soit une hausse de +30,1% par rapport au 1er semestre 2017, grâce notamment à l'accompagnement de la transformation digitale de ses clients et l'implémentation de la plateforme Microsoft Dynamics 365.

Visiativ

Visiativ, éditeur et intégrateur, a réalisé au 1er semestre 2018 un chiffre d'affaires consolidé de 64,1 M€, en progression de +16% dont +2% en croissance organique. Ce semestre a été marqué par des performances contrastées au sein des différentes activités : un pôle édition avec une croissance organique de +15% au 2ème trimestre (en accélération par rapport au 1er trimestre de 12% hors affaire significative) ; des activités d'Intégration en progression mais avec des ventes liées à Solidworks décevantes, dans un marché peu dynamique. À l'inverse, la progression est intéressante sur 3DEXperience ; les activités de conseil en innovation d'ABGI Group, consolidé depuis le 1er avril, réalisent un bon premier trimestre sous la bannière Visiativ avec une croissance à deux chiffres (données pro forma). Parallèlement, Visiativ mène en 2018 un important travail préparatoire pour accompagner sa croissance future (structuration du groupe et consolidation de l'intégration des dernières sociétés acquises). Ces investissements pèseront sur la performance opérationnelle du 1er semestre qui sera déficitaire.

Paris, le 13 septembre 2018 – Aubay a franchi brillamment son premier semestre 2018, avec un chiffre d'affaires en hausse de +16,8% (IFRS15) dont 8,9% en organique, à 197,3 M€. Fondée en 1998 par Christian Aubert, président du conseil d'administration, et dirigée opérationnellement depuis 2004 par Philippe Rabasse, cette ESN se caractérise par sa discrétion et son efficacité. Elle a revu à la hausse ses objectifs 2018, dont un chiffre d'affaires de 400 M€ sur les 12 mois de 2018.

Sur S1-2018, Aubay affiche une marge opérationnelle d'activité à 8,8% contre 8,3% en 2017. Cette marge est de 9,2% en France et 8,4% à l'International. Le résultat opérationnel d'activité s'inscrit à 17,5 M€, en hausse de 24,7%, supérieur à la progression du chiffre d'affaires. Ce résultat s'explique, selon Philippe Rabasse, par un effet prix positif et aussi une moindre progression des salaires, malgré un marché très tendu quant aux compétences. Depuis de nombreuses années, les prix étaient maîtrisés par les services achats, mais depuis l'accélération de la transformation numérique et la demande pressante des métiers, les prix sont moins encadrés.

Son taux de productivité est de 93,1% sur l'ensemble du premier semestre à comparer à 92,8% au premier semestre 2017. Chez Aubay, le turn over est de 23% en France et 25% à l'international. La société réalise 49% de son chiffre d'affaires hors de France. Son effectif est de 5913 collaborateurs, dont 2455 en France et UK et 3458 à l'international (Belgique, Luxembourg, Italie, Espagne et Portugal). 92,5% de son effectif sont productifs. Depuis 1998, la société a effectué 29 acquisitions intégrées avec succès, dont un fonds de commerce en Italie (2017), Castinof et Norma4 en Espagne (2015 et 2014), Aedian (2013), Adex (2010) et Projipe (2006) en France. Pour le moment, aucun dossier de croissance externe n'a retenu son attention.

Pour l'année 2018, Aubay revoit à la hausse son objectif de croissance organique et son chiffre d'affaires. Les indicateurs d'activité sur le 3ème trimestre sont dans la continuité de ceux du premier semestre. L'activité est portée par une puissante vague formée par la demande des principaux clients. Le groupe révisé à la hausse son objectif de croissance organique pour l'exercice 2018 dans une fourchette de 7% à 9% contre 5% à 7% initialement annoncé, ce qui se traduit par un chiffre d'affaires désormais attendu à 400 M€. La marge opérationnelle courante annuelle sera quant à elle comprise entre 9,5% et 10,5%, comme précédemment anticipé.

Open revoit son plan #Open2020

Paris, le 13 septembre 2018 – Fondée en 1989 par Frédéric Sebag, Guy Mamou Manni, rejoints par Laurent Sadoun, Open a su se faire une place parmi les ESN historiques françaises. Son positionnement volontariste sur le thème de la transformation digitale en a fait un des marqueurs du paysage des ESN. Elle a annoncé une réactualisation de son plan stratégique #Open2020 lors de la prochaine réunion sur les résultats de l'exercice 2018. Pour le moment les objectifs de ce plan restent inchangés avec un chiffre d'affaires de 500 M€ et une marge opérationnelle de 10% à l'horizon 2020. Elle table sur une progression de la croissance organique, malgré les difficultés à recruter et un turnover de 23%. Son effectif au 30 Juin 2018 est de 3700 collaborateurs productifs, stable par rapport au 1er Janvier 2018 et en croissance par rapport au 30 Juin 2017 (3560 à périmètre comparable). Sur 2018 elle devrait embaucher plus de 1000 personnes.

Open S1-2018	Jun 2018	Jun 2017	
Chiffre d'Affaires	165,0	157,2	+5,0%
Résultat opérationnel courant	12,1	11,6	+4,3%
% ROC	7,3%	7,4%	
Autres produits et charges opérationnels	0,5	-0,3	
Résultat opérationnel retraité*	12,6	11,3	+11,5%
Charge IFRS2 des actions gratuites	-0,5	-1,1	
Résultat opérationnel	12,1	10,2	+18,6%
Coût de l'endettement financier net	-0,3	-0,3	
Charge d'impôt	-4,4	-4,3	
Résultat net des activités poursuivies	7,4	5,6	+32,1%
Résultat Net des activités arrêtées, cédées ou en cours de cession	-0,2		
Résultat net	7,2	5,6	

*Retraité de l'impact non normatif des actions gratuites (IFR2)

INDICE IT40 : 2234 (+0,7%, entre le 12/9/2018 et le 18/9/2018)

Rang	SOCIETE	2017 : Annuel				2016 : Annuel				Cours	VALO	VALO	Δ Valo	V/CA	V/Roc
		CA	ROC	Δ CA	Δ ROC	CA	ROC	Δ CA	Δ Roc	12/9/18	18/9/18	12/9/18	18/9/18	18/9/18	18/9/18
1	DASSAULT SYSTEMES	3228,00	729,50	6,0%	8,6%	3055,60	672,00	7,6%	6,2%	132,000	34523	34092	1,3%	10,69	47,32
2	CAPGEMINI	12792,00	1493,00	2,0%	3,7%	12539,00	1440,00	5,2%	14,1%	109,650	18511	18241	1,5%	1,45	12,40
3	ATOS	12691,00	1292,10	8,3%	17,0%	11717,00	1103,90	9,6%	20,4%	103,350	11024	10757	2,5%	0,87	8,53
4	WORLDLINE	1593,90	335,40	4,0%	17,6%	1532,90	285,30	24,9%	10,5%	52,500	7006	7073	-0,9%	4,40	20,89
5	ALTEH	1975,40	194,20	13,0%	7,4%	1748,30	180,90	13,5%	18,6%	88,500	2994	3009	-0,5%	1,52	15,42
6	SOPRA STERIA GROUP	3845,00	286,80	2,8%	7,5%	3741,30	267,80	4,4%	19,0%	140,500	2885	2990	-3,5%	0,75	10,06
7	ALTRAN TECHNOLOGIES	2282,20	246,30	10,0%	13,6%	2120,00	216,80	9,0%	18,2%	7,380	1897	1982	-4,3%	0,83	7,70
8	AKKA TECHNOLOGIES	1334,40	95,50	18,9%	23,7%	1122,70	77,20	12,1%	27,0%	61,700	1252	1325	-5,5%	0,94	13,11
9	DEVOTEAM	540,40	54,00	12,7%	19,0%	555,70	47,00	14,5%	40,7%	115,600	947	938	1,0%	1,75	17,54
10	WAVESTONE (31/03-12m)	359,90	50,60	6,0%	31,0%	338,70	38,70	107,0%	83,4%	42,000	848	848	0,0%	2,36	16,76
11	ECONOCOM GROUP	2980,00	154,40	17,5%	10,1%	2536,00	140,30	9,5%	19,2%	2,680	657	605	8,6%	0,22	4,26
12	NEURONES	485,00	46,40	8,6%	6,6%	446,80	43,50	11,9%	15,7%	22,900	556	559	-0,5%	1,15	11,98
13	GFI INFORMATIQUE	1131,90	69,00	11,5%	12,0%	1015,40	61,70	13,6%	5,1%	8,080	538	543	-0,9%	0,48	7,80
14	SII (31/03/17-12 mois)	360,10	20,10	13,7%	16,1%	360,10	20,10	13,7%	16,1%	26,700	534	546	-2,2%	1,48	26,57
15	AUBAY	353,60	33,90	8,3%	7,7%	326,40	31,50	19,2%	21,2%	40,600	533	536	-0,6%	1,51	15,72
16	ASSYSTEM	395,20	26,00	4,0%	17,6%	380,10	22,10	NC	NC	29,250	458	430	6,5%	1,16	17,62
17	TESSI	426,60	52,10	5,6%	7,0%	404,00	48,70	39,3%	16,5%	149,000	417	449	-7,1%	0,98	8,00
18	CEGEDIM	457,40	37,40	6,6%	61,9%	429,30	27,10	3,4%	-43,7%	29,800	417	426	-2,1%	0,91	11,15
19	CLARANOVA (30/06/17)	130,20	-10,60	10,9%	34,1%	117,40	-16,10	7,8%	41,2%	0,970	382	344	11,0%	2,93	-36,04
20	AXWAY SOFTWARE	299,80	30,70	-0,4%	-26,2%	301,10	41,80	5,8%	10,3%	17,400	369	372	-0,8%	1,23	12,02
21	ESKER	76,10	10,25	15,3%	5,3%	65,99	9,73	12,9%	7,5%	63,100	350	317	10,4%	4,60	34,15
22	INFOTEL	209,30	23,40	9,8%	7,1%	190,60	21,80	9,1%	10,6%	48,350	322	336	-4,2%	1,54	13,76
23	LINEDATA SERVICES	179,00	43,50	7,3%	-12,7%	166,80	49,90	-3,2%	2,7%	36,500	266	254	4,7%	1,49	6,11
24	ESI GROUP	135,30	9,20	-4,0%	-40,2%	140,60	15,40	12,8%	30,5%	42,200	251	250	0,4%	1,86	27,28
25	GROUPE OPEN	313,90	25,10	7,0%	18,4%	293,50	21,50	7,9%	24,3%	26,550	227	248	-8,5%	0,72	9,04
26	UMAHIS	191,00	18,75	24,7%	157,0%	153,30	7,30	3,2%	162,1%	11,000	204	221	-7,7%	1,07	10,88
27	HARVEST	25,84	4,30	5,5%	-4,1%	24,49	4,40	5,5%	-17,0%	79,500	112	108	3,7%	4,33	26,05
28	SQLI	212,00	10,90	11,0%	-22,1%	190,90	14,00	6,6%	40,0%	24,150	107	113	-5,3%	0,50	9,82
29	KEYRUS	257,40	14,10	12,9%	53,3%	227,90	9,20	12,9%	13,6%	6,180	107	103	3,9%	0,42	7,59
30	SIDETRADE	21,60	2,13	20,0%	3,0%	18,10	2,07	13,1%	23,5%	62,600	88	88	0,0%	4,07	41,31
31	PRODWARE	167,70	17,40	-4,6%	10,5%	175,80	15,80	-3,2%	2,6%	11,120	86	90	-4,4%	0,51	4,94
32	GENERIX (31/03)	63,00	3,30	7,9%	-21,4%	63,00	3,30	7,9%	-21,4%	3,400	75	80	-6,3%	1,19	22,73
33	VISIATIV	124,40	9,00	17,0%	44,0%	105,90	6,20	28,0%	63,2%	18,260	74	80	-7,5%	0,59	8,22
34	SODIFRANCE	110,76	4,22	6,4%	-40,4%	104,14	7,10	24,2%	20,3%	18,500	67	69	-2,9%	0,60	15,88
35	EASYVISTA	28,75	-2,99	25,5%	-118,2%	22,90	-1,37	14,0%	-30,8%	40,800	67	69	-2,9%	2,33	-22,41
36	BUSINESS & DECISION	212,00	2,40	-6,4%	120,0%	209,20	0,20	NC	-96,6%	7,820	62	61	1,6%	0,29	25,83
37	ITS GROUP	178,30	6,50	-5,5%	3,0%	188,60	6,29	-1,8%	26,3%	7,260	57	58	-1,7%	0,32	8,77
38	MICROPOLE	114,00	3,60	0,3%	5,9%	113,70	3,40	10,2%	30,8%	1,350	39	39	0,0%	0,34	10,83
39	PROLOGUE	77,00	0,30	3,3%	250,0%	74,50	-0,20	60,8%	-93,5%	0,595	27	28	-3,6%	0,35	90,00
40	COHERIS	13,91	0,74	-6,1%	-0,4%	14,81	1,29	9,5%	1200,0%	2,060	12	12	0,0%	0,86	16,22
MOYENNES		50 373	5 443	7,9%	17,8%	47 333	4 948	14,8%	45,1%		2234	2217	0,7%	1,64	15,40

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. 480 791 854 RCS CRETEIL. Dépôt légal 3^{ème} trimestre 2018. Envoyez vos communiqués par email uniquement (rbui@ipresse.net).

Editeur : I-PRESSE.NET, 59 avenue Jean-Jaurès, 94250 Gentilly.
 Cliquez : [Bulletin d'Abonnement](#) - Email : contact@ipresse.net - Web : <http://www.ipresse.net>

Paris, septembre 2018

Madame, Monsieur,

i-L&S, Lettre confidentielle hebdomadaire, a été créée en janvier 2005. C'est **La Lettre des enjeux de la transformation digitale pour les ESN, ICT et les Editeurs de logiciels**. Avec un background de 37 ans, elle assure une veille économique et stratégique du secteur des logiciels & services. Ses lecteurs sont les PDG et directions opérationnelles des ESN et Editeurs présents en France.

L'abonnement pour un an à **i-L&S** correspond à 40 numéros et une liste de diffusion de 10 personnes, outre le titulaire de l'abonnement.

Nous vous remercions pour votre confiance et ferons tout pour vous satisfaire avec une information dense, des interviews exclusives et des numéros spéciaux pertinents.

Chaque année, nous publions les **Livres d'Or des ESN et Editeurs** avec un classement suivi depuis 37 éditions. En tant qu'acteur du secteur des logiciels et services, vous avez votre place dans ces ouvrages en répondant simplement à notre enquête diffusée en janvier de chaque année.

Nous vous informons que cette Lettre n'est diffusée que sous forme électronique, au format PDF. Pour la lire, vous devez avoir installé au préalable Adobe Reader. Ce logiciel est disponible gratuitement sur le site adobe.com.

Très cordialement,
Roger BUI
Directeur de la Rédaction

OFFRE SPÉCIALE NOUVEAUX ABONNÉS

Économisez 100€ (date limite 31 décembre 2018)

Madame, Monsieur : _____
Fonction : _____
Société : _____
Adresse : _____
Code Postal : _____ Ville : _____
Pays : _____

Nous offrons la possibilité de servir 10 destinataires supplémentaires, outre votre envoi :

Email du destinataire principal (souscripteur de l'abonnement) : _____

Autres destinataires (même société, même adresse) :

Nom, prénom :	Nom, prénom :
Adresse Email :	Adresse Email :
Nom, prénom :	Nom, prénom :
Adresse Email :	Adresse Email :
Nom, prénom :	Nom, prénom :
Adresse Email :	Adresse Email :
Nom, prénom :	Nom, prénom :
Adresse Email :	Adresse Email :
Nom, prénom :	Nom, prénom :
Adresse Email :	Adresse Email :

Souscrit un abonnement d'un an (40 numéros) à **i-L&S**, au prix de **400€ (ht) ou 480€ (ttc)**, au lieu de **500€ (ht) ou 600€ (ttc)**, à payer par chèque ou virement.

Je recevrai en retour une facture acquittée :
 format pdf ; facture papier.

Date et signature :

Bulletin à retourner par courrier, accompagné de son règlement (chèque à l'ordre de i-PRESSE.NET), ou par email avec paiement par virement, à : **IPRESSE.NET, 59 avenue Jean Jaurès, 94250 Gentilly.**

Nous vous remercions pour votre confiance.

RELEVÉ D'IDENTITÉ BANCAIRE			
CREDIT LYONNAIS			
GENTILLY			
11 AVENUE JEAN JAURES			
94250 GENTILLY			
----- Titulaire du compte -----			
IPRESSE.NET			
----- Domiciliation -----			
GENTILLY (00600)			
----- Références bancaires nationales - RIB -----			
Banque	Indicatif	N° de compte	Clé
30002	00685	0000431018W	72
----- Références bancaires internationales -----			
IBAN : FR52 3000 2006 8500 0043 1018 W72			
BIC : CRLYFRPP			