

*Entretien avec Jean-Charles Deconninck, Président du Directoire de Generix  
Renouer avec une rentabilité opérationnelle courante positive sur le millésime  
2009/2010*

Boursier.com : Quelle est la situation de la demande ?

J-C.D. : Nous avons perçu un retournement brutal de la situation à compter du 15 septembre 2008 alors que nous étions auparavant sur un rythme de croissance de +15%. Après cette date, les investissements des clients ont été suspendus. Après plusieurs mois difficiles, nous ressentons actuellement une reprise des ventes de logiciels.

Boursier.com : Comment avez-vous réagi face à la crise ?

J-C.D. : Nous avons choisi de différer certains projets de R et D afin de mettre toutes nos forces dans la réalisation de notre nouvelle plate forme collaborative de 'supply chain'. Cette solution repose sur un modèle d'abonnement plutôt que d'achat de licence.

Boursier.com : Quels sont les avantages de cette solution ?

J-C.D. : Le client peut mieux optimiser ses coûts ou son stockage, accroître la disponibilité de son produit, augmenter la performance de son entreprise...Ce nouvel outil apporte de l'agilité à l'organisation de nos clients. Pour Generix, cette plate forme offre l'avantage d'augmenter nos revenus récurrents.

Boursier.com : A quelle forme de concurrence êtes vous confrontés ?

J-C.D. : Rappelons que Generix est leader sur le marché français des outils permettant de gérer et d'optimiser la chaîne de valeur. Dans la gestion des flux dématérialisés, nos concurrents sont principalement de grands groupes américains. Afin de nous différencier, Generix est spécialisé sur une niche. Nous ciblons l'écosystème de l'industrie du commerce.

Boursier.com : Pourquoi le résultat s'est-il autant dégradé sur l'exercice 2008/2009 ?

J-C.D. : Le résultat est dans le rouge en raison de plusieurs facteurs. L'amortissement d'Influe et d'Infolog pèse sur le résultat. La baisse d'activité en matière de vente de logiciels sur la seconde partie de l'exercice affecte également la rentabilité. On peut citer aussi des tensions sur les paiements des clients. Dans ce contexte, nous avons décidé de demeurer offensif en maintenant nos investissements.

Boursier.com : Etes vous plus optimiste quant aux prochains mois ?

J-C.D. : La visibilité demeure faible mais l'activité commerciale apparaît tout de même mieux orientée. Nos outils apportent de la performance à nos clients et ils sont donc très utiles dans le contexte actuel. Par ailleurs, notre objectif est de renouer avec une rentabilité opérationnelle courante positive sur le millésime 2009/2010.

Christophe Voisin