



MULTIMICRO.CLOUD

Le système de gestion « ALL INCLUSIVE » qui va libérer les hôteliers

**COMMUNIQUÉ DE PRESSE**

*Bordeaux, le 27 janvier 2017*

## **Inscription par cotation directe sur le Marché libre d'Euronext Paris Le 1<sup>er</sup> février 2017**

---

**MULTIMICROCLOUD (MLMMC–Code ISIN FR0013230067)** annonce sa cotation sur le Marché Libre d'Euronext Paris par cotation directe (*avis Euronext PAR\_20170127\_00710\_MLI du 27/01/2017*)

---

### **La Bourse**

**Prix par action : 0,25 €.**

**Nombre d'actions composant le capital : 19 000 000**

**Capitalisation boursière : 4,75 M€** sur la base du cours d'inscription

**Première cotation : le 1<sup>er</sup> février 2017 – Début des échanges : le 2 février 2017**

Les personnes souhaitant acheter des actions devront passer leur ordre d'achat au plus tard le 1<sup>er</sup> février 2017 avant 10h.

**Eligibilité PEA PME : oui**

---

Née de la reprise en 2016 des actifs de la société MULTIMICRO, **acteur logiciel sur les marchés de l'hôtellerie depuis 30 ans**, MULTIMICROCLOUD (MMC) a comme objectif de relever le défi de l'adaptation aux nouvelles technologies – notamment celles du web – et aux nouvelles habitudes de réservation des clients, tout en diminuant les coûts de gestion pour l'hôtelier.

**Pour prendre des parts de marché**, nos logiciels vont impérativement évoluer vers une solution internationale en mode SaaS (software as a service) intégrant les deux technologies, qui vont d'ailleurs de pair, le cloud et le mobile.

**Nous allons réinventer** la productivité et les processus métiers de nos clients et leur proposer une solution globale répondant à l'ensemble de leurs besoins.

**Les bénéfices escomptés** concernent avant tout la flexibilité et l'adaptabilité du poste de travail. L'autre bénéfice attendu du cloud est une meilleure performance opérationnelle, que ce soit au niveau des sauvegardes de données ou, d'une meilleure efficacité de l'organisation et d'un déploiement plus rapide.

**Les trois métiers essentiels en hôtellerie** sont regroupés en une seule solution, la gestion des réservations et de la facturation (PMS), la distribution multicanal (booking engine), l'aide à la décision (Yield).

Cette offre logicielle regroupe les trois axes nécessaires au logiciel de demain, SaaS, Cloud et mobilité, Business Intelligence.

**Avec l'Ecole hôtelière de Lausanne et Jean-Philippe Péraud** (chercheur à l'université de Berkeley–USA), nous présenterons, dès le mois d'Avril 2017 :

- les résultats de l'étude des besoins internationaux, point important de notre différenciation.
- la validation de l'algorithme fournissant les *demand forecast* points clefs de toute théorie de *revenue management*. Nous fournirons une évaluation de sa qualité par des experts de *revenue management*.

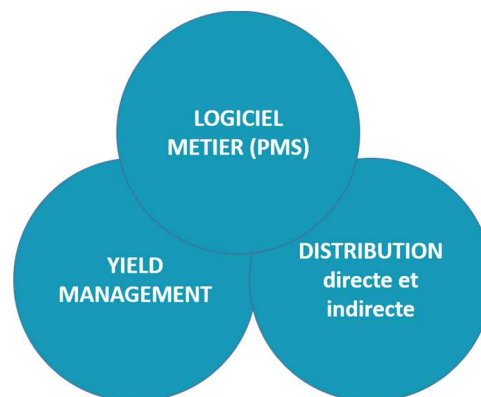
La réalisation des *demand forecast* validera notre capacité à délivrer un produit de qualité en terme de *revenue management* et l'étude des besoins internationaux un avantage compétitif important. Assurer qualité et innovation au travers d'études nouvelles conforte notre *value proposition*.

**L'inscription sur le Marché libre** vise à accroître la notoriété de MULTIMICROCLOUD auprès de ses clients et prospects et de lui donner accès aux moyens financiers nécessaires à son développement.

MULTIMICROCLOUD est dirigé par Jean-Pierre PEYRUCQ, dirigeant-fondateur de MULTIMICRO SAS créée en 1986, et par Daniel PERRY, à l'origine de la création de la nouvelle entité MMC.

### Une solution logiciel unique, Le « PMS All Inclusive »

La solution « PMS All Inclusive » de MULTIMICROCLOUD est une solution unique, qui **intègre 3 métiers pour le prix d'un**, sans équivalent sur son marché.



Le PMS « All Inclusive » a été **conçu autour d'une nouvelle architecture** intégrant les dernières technologies et, **d'une nouvelle conception** prenant en compte les évolutions des métiers de l'hôtellerie en faisant du *Yield Management* (tarification différenciée) le cœur du logiciel.

Cette solution permet à l'hôtelier d'assurer la gestion courante de l'hôtel (*PMS*), de gérer ses réservations (*Distribution*) mais surtout, d'optimiser son taux de remplissage (*Yield Management*) et donc son revenu journalier, par une gestion très fine du planning, sans avoir à passer par des intermédiaires.

Le PMS « All Inclusive » MMC est la synthèse de toutes les solutions existantes avec en plus :

- Trois métiers en un.
- Logiciel accessible sur tous les terminaux mobiles (Apple store, Google store, Windows store) et paramétrable en un clic.
- Sécurité maximale : multi-server, backup, mode dégradé.
- Prix de location « all inclusive » largement inférieur aux concurrents.

## Le Marché du PMS

Au cours des dernières années, la gestion d'un établissement hôtelier a considérablement évolué et les gérants peuvent profiter de nouvelles solutions logicielles baptisées PMS. Grâce à ces systèmes de gestion hôtelière professionnelle qui intègrent tous les outils dont peut avoir besoin le personnel d'un établissement dans son activité quotidienne, des gains de temps et des réductions de coûts sont possibles. Tout cela contribue ainsi à re-positionner le client au centre des attentions du personnel de l'hôtel puisque le temps économisé grâce au recours au logiciel sera du temps supplémentaire à accorder à la relation directe avec le client.

### L'origine du « PMS All Inclusive »

Elle est née de l'idée de fournir un outil de gestion informatique permettant à l'industrie hôtelière de relever le défi de l'adaptation aux nouvelles technologies et aux nouvelles habitudes de consommation, tout en diminuant les coûts de gestion pour l'hôtelier. Les besoins de l'hôtellerie dans le secteur du service informatique ont changé et ont vu l'apparition de nouveaux métiers tel que le *Yield Management* et le channel distribution. Aussi de nombreuses sociétés sont apparues pour répondre à ces besoins, mais de manière indépendante. MMC a l'ambition de tirer profit de cette mutation en étant le premier à intégrer les nouveaux métiers dans son PMS pour former un *all inclusive* et répondre aux problématiques du secteur hôtelier :

- ✓ Coût des services informatiques d'un hôtel trop élevé, dû à la résistance des majors aux nouvelles technologies.
- ✓ Absence d'offre intégrée : le nombre et la diversité des intervenants, autour des services informatiques apparus suite à l'élargissement récents des offres métiers, engendrent des problèmes de communication et de compatibilité.
- ✓ Part de marché croissante des OTA (Online Travel Agency) : difficultés d'exploitation des fichiers et des données clients (Big Data).

L'arrivée du web au cours de la dernière décennie a entraîné une profonde évolution du marché du PMS. Le Web est devenu un outil indispensable aux revenus des hôtels, s'inscrivant au cœur de la gestion, et constituant la clé de la réussite d'une exploitation.

Le *Yield Management* – système de gestion des capacités disponibles largement utilisé dans les transports aériens pour les sièges de transport et maintenant de plus en plus utilisé dans l'hôtellerie pour les chambres pour l'optimisation du chiffre d'affaires par une tarification en temps réel – a fait son apparition. Depuis 2015, le Yield Management s'est inscrit au cœur du système. Toutes les briques de gestion sont devenues interdépendantes. C'est en affinant de plus en plus sa politique tarifaire que l'hôtelier générera le maximum de revenus.

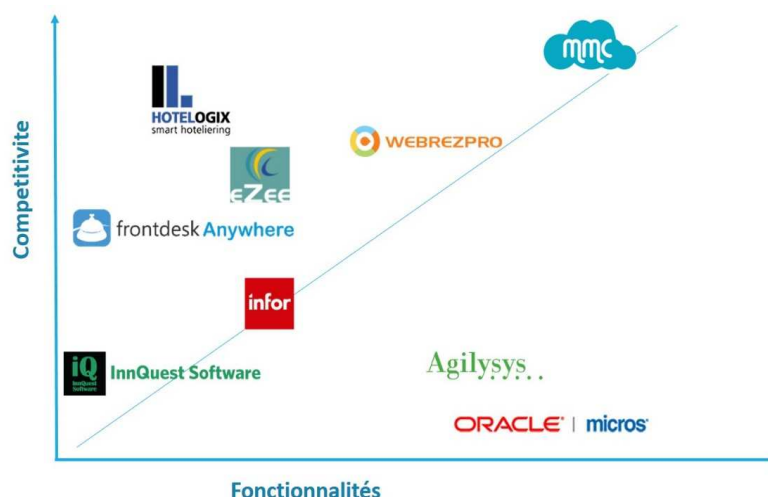
### Les acteurs du marché du PMS

Le marché du logiciel PMS est relativement éclaté avec de nombreux acteurs offrant des solutions, en full web ou traditionnels, par brique de gestion, qu'il s'agisse de la facturation, de la gestion clientèle, de la gestion des réservations, de la gestion des points de profits (Bar, Restaurant, Spa, téléphone ...), des interfaces web ...

Les concurrents sont principalement des gros acteurs internationaux du logiciel, dont les deux principaux sont INfor Hospitality et Micros Fidelio France.

Il n'existe pas aujourd'hui, à la connaissance de MMC, d'acteur proposant une offre aussi complète que sa solution « PMS All Inclusive ». Aucun PMS n'a été écrit en totalité pour le Cloud avec la même architecture ni la même conception que le « PMS All Inclusive » MMC.

Aussi, il importe à MMC d'aller vite dans son développement afin de maintenir son avance concurrentielle.



## Le Marché cible

- Un fort potentiel : l'offre hôtelière mondiale est supérieure à 22 millions de chambres homologuées (source Hospitality On 1<sup>er</sup> juillet 2016).
- Un marché en croissance de 2,5% / annuel → + 500 000 chambres / an.
- Un marché dynamique : renouvellement de PMS, en moyenne tous les 6 ans.

## La Stratégie de développement

L'objectif de MULTIMICROCLOUD est de **devenir l'un des meilleurs fournisseurs de PMS dans le monde**. Son objectif à fin 2018 est de 80 000 chambres et de 300 000 en 2021, ce qui représente environ 1,2% du marché. A travers son portefeuille de clients existants, MMC gère aujourd'hui 10 000 chambres.

### Favoriser le partenariat professionnel

La réécriture du PMS pour le Cloud a débuté en juillet 2016 et devrait être finalisée fin 2017. La commercialisation du PMS est prévue pour 2018.

Aussi, afin de déployer rapidement sa nouvelle offre en France et à l'international, MMC a mis en place une **stratégie commerciale basée sur la signature d'accords de partenariats avec les réseaux hôteliers**. A travers un plan marketing d'information, auprès des **300 000 directeurs d'hôtels dans le monde**, sur les nombreux avantages et performances du « PMS All Inclusive » de MMC face à la concurrence, MMC veut favoriser le développement participatif du logiciel et ainsi **faciliter la prévente de contrats**.

### Faciliter les pré-contrats

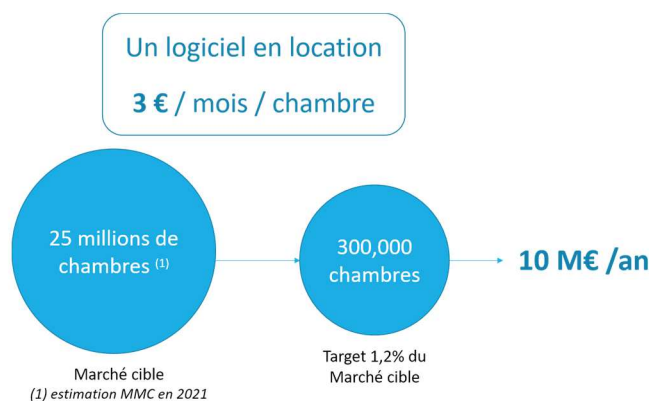
Le développement du nouveau logiciel se fera en plusieurs étapes distinctes et, MMC ne souhaite pas commercialiser son « PMS All Inclusive » avant la fin de son élaboration complète.

Aussi, pendant cette période de développement, les équipes de MMC vont s'attacher à signer un maximum de contrats de partenariats avec les hôtels et chaînes hôtelières afin qu'ils s'engagent sur la prise en location du « PMS All Inclusive ». En contrepartie de leurs engagements, MMC leur offre :

- Un suivi privilégié des étapes de développement : l'objectif est d'associer les utilisateurs de manière participative à la construction des briques logiciels,
  - S'assurer que l'outil réponde à leurs attentes,
  - Fidéliser / capter les clients.
- Une visibilité de leur hôtel dans toutes les communications faites par MMC,
- 6 mois d'abonnement gratuit, dès la mise en disponibilité du PMS,
- Une garantie de maintien du prix locatif du logiciel.

## Le Business Model

Le business model de MMC repose sur un abonnement mensuel à prix unique de 3€/chambre/mois incluant la mise à jour du logiciel et le service après-vente, un coût mensuel très bas, inférieur de 50% par rapport à la concurrence.



## Pourquoi investir dans MMC ?

- Une expérience de plus de 30 ans dans le logiciel hôtelier.
- Une approche originale du développement, basé sur un mode participatif des clients.
- Un produit unique et sans équivalent sur son marché.
- Un potentiel de prise de parts de marché lié :
  - à la taille du marché,
  - au taux de renouvellement des logiciels (Moyenne tous les 6 ans),
  - à une clientèle très visible,
  - Une politique de prix agressive favorisant un bon taux de pénétration du marché.
- Un fort potentiel de plus value.

## Comment acheter des titres MULTIMICROCLOUD ?

Pour acheter des actions, et devenir actionnaire de MULTIMICROCLOUD deux possibilités :

1. Se rapprocher de votre intermédiaire financier, qui transmettra votre ordre de bourse sur les actions MULTIMICROCLOUD.
  - Vous avez la possibilité d'inscrire les actions MultiMicroCloud dans un PEA ou dans un PEA-PME.
  - Vous devez dans ce cas en informer votre intermédiaire financier gestionnaire de votre PEA ou PEA-PME.
2. Transmettre votre ordre par internet si vous disposez d'un compte via un broker en ligne.

*Cette inscription sur le Marché Libre se fait dans le cadre des dispositions des articles 211-1 à 211-3 du livre II du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), hors du champ de l'offre au public. Il n'y a donc pas de document d'information ayant reçu le visa AMF.*

*Un document d'information est disponible sur le site internet de la société <http://www.multimicro.fr> et sur simple demande auprès de l'émetteur et du Listing Sponsor.*



**Listing Sponsor**



**Conseil Juridique**

### Contacts :

**MultiMicroCloud** : Daniel Perry  
Tél : 06 84 70 50 21

**Champeil AM** : Tél : 05 56 79 62 32 - [champeilam@champeil.com](mailto:champeilam@champeil.com)  
**Cie Juridique** : Tél 05 56 43 09 10