

## **Sword : création d'une agence à Houston (U.S) et signature d'un 1<sup>er</sup> contrat de 2,439 millions d'euros**

### **nouvelle agence à Houston (Texas, Etats Unis) - huit collaborateurs**

Sword vient de créer une agence à Houston, Texas - Etats Unis qui se spécialise en:

- Document Management (GED), utilisant le savoir-faire déjà acquis dans le cadre des contrats liant Sword à l'ONU à New York,
- Change Management (conduite du changement): il s'agit de la gestion du changement des processus d'une entreprise, dans le cadre de l'intégration d'un nouvel ERP; ces prestations vont du conseil (redéfinition des processus) à l'aide en ligne, en passant par l'e-learning.

### **signature d'un 1<sup>er</sup> contrat de 2,439 millions d'euros**

Grâce à la synergie établie immédiatement avec la filiale de Sword en Grande Bretagne, Sword DDS, spécialisée dans le Change Management, un premier contrat a été signé par l'agence Sword de Houston avec un grand groupe pétrolier américain dans ce domaine.

Le montant de ce contrat est de 2,439 millions d'euros, par période de 18 mois, reconductible tacitement deux fois. Outre l'aide reçue de Londres, sept personnes seront recrutées localement pour honorer ce contrat.

### **Sword est déjà présent aux Etats-Unis au travers de ses filiales:**

- **Sword. Inc.** à New York, spécialisée en Document Management (GED) et en Change Management,
- **Fircosoft Inc.** sur tout le territoire américain au travers de ses outils de reconstruction de messages de paiement Swift (STP).

Les principaux clients américains de Sword sont à ce jour : Les Nations Unies - Honeywell - Infineum - Wyeth Ayerst Lab - Abbott Laboratories et First Union, JP Morgan, Royal Bank of Canada, Bank of Oklahoma, DeutscheBank, DG Bank, Banamex, Bank of Montreal, CIBC, principales banques américaines et canadiennes clientes de l'activité STP gérée par Fircosoft Inc.

La croissance organique de Sword aux USA (10 % de son chiffre d'affaires annuel) budgétée en 2002 s'établit à plus de 40 % et devrait être identique dans tous les pays où Sword est actuellement présent :

- en Grande-Bretagne qui représente 35 % de son chiffre d'affaires,
- en France qui représente 41 % de son chiffre d'affaires,
- dans divers autres pays (principalement Scandinavie et Allemagne) qui représentent 14 % de son chiffre d'affaires.

### **Sword Group prévoit de publier son chiffre d'affaires 2001 le 15 janvier 2002 et envisage son introduction en bourse au cours du 1<sup>er</sup> trimestre 2002\*.**

\*sous réserve de l'accord des autorités de tutelle

#### **Sword Group : créé en octobre 2000 - président : Jacques Mottard**

SSI spécialisée à vocation internationale et dotée de partenariats solides avec de grands groupes.

L'offre est basée autour de quatre niches où Sword occupe une position mondiale prédominante :

Change Management (conduite du changement), Document Management (gestion électronique de documents), STP (reconstruction/réparation automatique de messages de paiement Swift), propriété intellectuelle (gestion des marques et brevets) et des activités qualifiées de relais de croissance : architecture, e-procurement, web to host, gestion de la relation client, gestion du contenu web, conseil en mnétique et en logistique.

contacts Sword

Jacques Mottard • président • 33 (0)4 72 85 37 40 • [jmottard@sword-group.com](mailto:jmottard@sword-group.com)  
Coryne Nicq • directeur de communication délégué • 33 (0)4 72 86 02 86 • [cnicq@sword-group.com](mailto:cnicq@sword-group.com)  
siège social : 9 avenue Charles de Gaulle - 69370 Saint Didier au Mont d'Or  
communiqué disponible sur [sword.fr](http://sword.fr) et [prline.com](http://prline.com)