

Rapport d'activité

1^{er} Semestre 2015

1. Faits marquants
2. Evolution du cours de bourse

1. Faits marquants :

Un semestre marqué par le basculement des ventes de licences vers le SaaS :

Sur le premier semestre 2015, le groupe a réalisé 10M€ de revenu, ce qui représente une progression globale de 12%, et toutes les zones géographiques sont en progression.

La rapide montée en puissance de l'activité SaaS s'est concrétisée par un signing historique de 4,2 M€ sur le seul deuxième trimestre. Cette forte activité SaaS qui ne peut être reconnue immédiatement a donc ralenti la croissance du revenu et s'est faite au détriment de l'activité licences qui se réduit de 19%. Elle a par contre permis de consolider à un niveau historique le backlog (revenu à reconnaître) qui dépasse les 16M€, soit 38% de progression par rapport à la même période de 2014.

Succès commerciaux aux USA quasiment exclusivement en SaaS:

Les efforts d'investissement marketing commencent à porter leurs fruits et l'activité commerciale dynamique a généré une croissance du revenu SaaS de 88%. Des nouveaux contrats ont été signés avec des clients prestigieux comme LAPD, la police de Los Angeles, ainsi que des opérations de Move to SaaS (client licences qui passent en SaaS) comme par exemple ESPN. De plus, tous les premiers contrats triannuels qui arrivaient à échéance sur la période ont été renouvelés.

Un résultat global qui reste négatif:

Le résultat opérationnel est ressorti à -1,60M€ en baisse de 0,86M€ en comparaison du premier semestre 2014. Toutes les filiales en Europe sont bénéficiaires et la perte du groupe est liée à la filiale américaine, encore en période d'investissement.

Le résultat net part du groupe qui s'établit à -1,23M€ a été fortement amélioré grâce à un résultat financier de 540K€ dû à des écarts de change favorables.

La situation financière reste favorable :

La variation favorable du BFR, provoquée par un décalage entre la facturation et la reconnaissance du revenu a généré un cash-flow positif malgré des pertes comptables. Ceci s'applique particulièrement à la filiale américaine qui, malgré une perte de 1,8M€ n'a eu besoin que de 550K€ de financement. La situation de trésorerie globale reste donc sensiblement égale à celle de la fin 2014 (1,2 M€).

Perspectives à moyen terme:

EasyVista continue son développement en Amérique du Nord qui représente 50% du marché mondial, tout en maintenant un niveau de croissance à 2 chiffres en Europe. Cependant la forte croissance du SaaS oblige à un report du retour à l'équilibre qui ne sera pas possible en 2015. La forte dynamique autour du SaaS et l'importance du backlog permet de confirmer un objectif de 30% de croissance de l'activité SaaS et un cash-flow positif.

2. Evolution du cours de bourse :

Le cours le plus bas enregistré s'est situé à 34,25 euros le 19 juin 2015 et le cours le plus haut à 41,00 le 16 avril 2015.

La capitalisation boursière au 30 juin 2015 ressortait à 56,5 millions d'euros.