

Rapport d'activité

1^{er} Semestre 2016

1. Faits marquants
2. Evolution du cours de bourse

1. Faits marquants :

Un semestre marqué par la poursuite de la croissance du SaaS et une bonne tenue des ventes de licences:

Le chiffre d'affaires du premier semestre atteint son plus haut niveau historique avec 11,2 M€, en croissance de +12% par rapport à la même période de l'exercice 2015. Ce semestre a été caractérisé par un chiffre d'affaires SaaS de 5,52 M€ en forte croissance de +26%, mais également par des ventes additionnelles de licences à hauteur de 1,69 M€.

Compte tenu du niveau particulièrement dynamique des ventes en mode SAAS, le Backlog SaaS se maintient à 19 M€ au 30 juin 2016 et l'ARR (Annual Recurring Revenue), gage de récurrence de l'activité SaaS, atteint 12,1 M€ contre 11,4 M€ au 31 mars 2016.

Succès commerciaux aux USA :

Grâce aux investissements marketing, l'activité commerciale a généré une croissance du revenu SaaS de 45%. Des nouveaux contrats ont été signés dans les secteurs de prédilection : universités (Columbus State, George Mason) , distribution (David's Bridal , Gordon Food Service) et secteur public (Allegheny County). De plus, 100% des contrats américains qui arrivaient à échéance sur la période ont été renouvelés.

Un résultat global très nettement amélioré:

Le résultat opérationnel est ressorti à -0,60M€ en amélioration d'un million d'euros en comparaison du premier semestre 2015. 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 au même niveau (-0,59M€), sachant qu'il n'y a pas d'écart de change significatifs sur ce semestre et que les amortissements des goodwill d'acquisition se terminent.

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 (+636K€) malgré des pertes comptables. La situation de trésorerie globale s'est légèrement appréciée par rapport à fin 2015 (+200k€).

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. Malgré une amélioration de la situation financière, le financement de la croissance ne permettra pas un retour à l'équilibre en 2016. La forte dynamique autour du SaaS et l'importance du backlog permet de confirmer un objectif de 25% 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 24,19euros le 20 Janvier 2016 et le cours le plus haut à 28,90 le 1^{er} Janvier 2016.

La capitalisation boursière au 30 juin 2016 ressortait à 41,7 millions d'euros.