

Chiffre d'affaires de l'exercice 2016 : 25,7 M€, +10,8%

- Net rebond des ventes de licences : +10,0% pro forma
- Amélioration du résultat opérationnel courant attendue en 2016
- Poursuite de la croissance en 2017

ITESOFT (Code ISIN : FR0004026151, Code Mnémo : ITE), éditeur européen de solutions d'automatisation du traitement des flux d'information, annonce ce jour son chiffre d'affaires pour l'exercice 2016.

Chiffre d'affaires <i>en M€, audités</i>	2016	2015	VAR
France	22,3	19,6	+13,8%
International	3,4	3,6	-5,6%
TOTAL	25,7	23,2	+10,8%

Pour rappel, l'acquisition de W4 est consolidée dans les comptes d'ITESOFT à compter du 1^{er} juillet 2015

Comme anticipé, ITESOFT a enregistré une nouvelle croissance de son activité sur l'exercice.

En 2016, le chiffre d'affaires s'élève à 25,7 M€ contre 23,2 M€ en 2015, en croissance de +10,8 %, représentant une hausse de +1,2% en pro forma, compte tenu du ralentissement de certaines activités non stratégiques de W4. ⁽¹⁾

En France, l'activité affiche sur la période une progression de +13,8 % à 22,3 M€. A l'international, le chiffre d'affaires s'établit à 3,4 M€ contre 3,6 M€ en 2015.

Net rebond des ventes de licences : +10,0 % pro forma

Au cours des six derniers mois, ITESOFT a poursuivi la dynamique enregistrée lors du 1^{er} semestre.

Les ventes de licences progressent au cours de l'exercice de +10,0% en pro forma ⁽¹⁾. Cette croissance résulte de la mise en œuvre de synergies commerciales et technologiques avec W4, acquis en 2015. Cette dynamique commerciale solide a permis de signer des nouveaux projets chez des clients existants, mais également de conquérir de nouveaux grands comptes et notamment :

- Un acteur majeur du secteur de l'énergie et du nucléaire qui a renouvelé sa confiance en ITESOFT pour étendre l'utilisation de sa plate-forme de BPM ;

- Un industriel historique en Europe sur le marché de l'agroalimentaire qui, après étude des solutions du marché, a choisi la solution d'ITESOFT pour la dématérialisation et l'automatisation du processus de gestion des factures fournisseurs en environnement SAP ;
- Le leader de la réparation et du remplacement de vitrage automobile, déjà client d'ITESOFT en France, qui a choisi de déployer les solutions d'ITESOFT au Royaume Uni pour accompagner son développement dans la région ;
- Une foncière au Royaume Uni qui a sélectionné les solutions d'ITESOFT pour la dématérialisation et l'automatisation du processus de gestion des factures fournisseurs. Les solutions déployées par ITESOFT seront hébergées en Cloud.

ITESOFT qui avait annoncé la disponibilité de son offre SaaS fin 2016, a d'ores et déjà signé plusieurs affaires et notamment :

- Un grand cabinet d'avocat anglo-saxon pour la dématérialisation et l'automatisation du processus de gestion des factures fournisseurs ;
- Une collectivité territoriale du sud de Londres pour la dématérialisation et l'automatisation du processus de gestion des factures de santé de ses administrés ;
- Une organisation internationale à but non lucratif pour la dématérialisation et l'automatisation du processus de gestion des factures de ses implantations au Royaume-Uni.

L'offre SaaS d'ITESOFT, qui a reçu un très bon accueil, a permis de sécuriser un chiffre d'affaires récurrent au Royaume-Uni, malgré une baisse corollaire des ventes de licences traditionnelles.

Amélioration du résultat opérationnel courant attendue en 2016

Les bonnes performances de l'activité enregistrées sur l'exercice, et notamment l'augmentation de ventes de licences sur la période, permettent à ITESOFT d'être confiant dans l'atteinte en 2016 d'un résultat opérationnel courant significativement supérieur à celui de 2015.

Poursuite de la croissance en 2017

En 2017, ITESOFT devrait bénéficier de plusieurs leviers pour accélérer son développement.

L'innovation d'abord, l'un des piliers historiques du développement de l'entreprise, renforcée encore par l'acquisition de W4, aura permis de lancer de nouveaux produits en 2016 qui contribueront au revenu 2017, tels que par exemple :

- L'offre « eContract », une solution de gestion du processus de contractualisation en ligne avec signature électronique. ITESOFT a signé en 2017 un premier contrat avec l'un des premiers réseaux français de concession automobile. L'objectif de la mise en place de la solution ITESOFT est de simplifier le processus de vente des véhicules d'occasion depuis le site de vente en ligne ;

- La plateforme « Fraud Detection SaaS », une solution pour répondre aux besoins croissants des organisations en matière de lutte contre la fraude et la falsification de documents. ITESOFT a conclu un accord de partenariat avec un centre de gestion pour les établissements de santé. L'objectif de cet accord est de développer des offres spécifiques à destination des mutuelles afin de contrôler et d'éviter les fraudes dans le remboursement des frais de santé. La commercialisation d'une première offre est prévue au second semestre.

Par ailleurs, le succès des premières ventes de licences en mode Cloud au Royaume-Uni valide la stratégie d'ITESOFT dans le SaaS et lui permet d'être confiant dans la réussite de la commercialisation de sa suite complète SCPA en mode Cloud en France dès cette année en complément du mode traditionnel On Premises.

Fort de ces atouts, ITESOFT est aujourd'hui en ordre de marche pour poursuivre sa dynamique de croissance en 2017.

(1) Les données pro forma s'entendent comme si l'acquisition de W4 avait été réalisée au 1^{er} janvier 2015 et la comparaison aux données pro forma n'est proposée qu'afin d'offrir une meilleure lisibilité de l'activité sur l'année.

A propos de ITESOFT – www.itesoft.fr

L'évolution des pratiques personnelles provoquée par les évolutions technologiques pose des défis considérables aux organisations, notamment en ce qui concerne l'optimisation de l'expérience client, clé de la préservation de leurs marges.

Les solutions ITESOFT ont pour objectif de contribuer à l'efficacité, l'agilité des organisations dans la gestion de leurs processus, notamment clients. Au-delà des gains de productivité obtenus par la dématérialisation et l'automatisation, notre ambition est d'aider nos clients à construire et gérer les processus métier garants de leur compétitivité présente et future, tant par nos solutions logicielles que par les services d'accompagnement que nous proposons avec nos partenaires.

La vision d'ITESOFT est de devenir la référence européenne des solutions sécurisées pour la capture omnicanal, la dématérialisation et l'automatisation agile de processus clients et fournisseurs.

Cette ambition s'appuie sur des solutions verticalisées, une R&D innovante intégrant les meilleures technologies, des partenaires technologiques leaders et des experts des métiers des clients.

Grâce à un savoir-faire unique issu de ses laboratoires et programmes de recherche, ITESOFT bénéficie d'une reconnaissance internationale pour la performance, la robustesse et le caractère innovant de ses solutions et occupe la place de numéro 1 sur le marché français.

La suite logicielle référence d'ITESOFT se nomme SCPA pour « Secure Capture & Process Automation ». Elle se décline principalement sur les métiers de la relation client (SCPA for Customers) et fournisseurs (SCPA for Suppliers). Elle inclut les composants indispensables pour modéliser, gérer, piloter et superviser les processus clés, de la capture omnicanal à la génération automatique d'applications. Dans le cadre de cette offre, W4 (activité BPM d'ITESOFT) racheté en juillet 2015, acteur majeur sur le marché de l'automatisation des processus métiers renforce les solutions ITESOFT.

Ces solutions, déployées pour dématérialiser et automatiser des processus critiques, traitent plus d'un milliard de documents chaque année chez plus de 650 clients de toutes tailles, dans tous les secteurs d'activité et dans 35 pays.

Créé en 1984 et coté sur le marché Euronext Paris depuis février 2001, le groupe ITESOFT est implanté en Allemagne, au Royaume-Uni et en France. Il opère avec des partenaires sur les marchés d'Europe Occidentale (Belgique, Luxembourg, Suisse), au Maghreb, en Australie et au Brésil. Il réalise en 2015 un chiffre d'affaires consolidé de 23,1 M€ avec un effectif de 207 collaborateurs.

CONTACTS

Communication financière

ACTIFIN

76-78 rue Saint Lazare, 75009 Paris

Tél : +33 (0)1 56 88 11 11

Fax : +33 (0)1 56 88 11 12

Alexandre Commerot, acommerot@actifin.fr

Relations presse : Isabelle Dray, idray@actifin.fr