



## CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2017 CONFORME AUX ATTENTES

Paris, le 11 mai 2017

En M€	2016	2017	Var. (en %)
<i>Cloud-SaaS</i>	0,59	0,58	-1%
<i>dont récurrente</i>	0,19	0,20	+7%
<i>dont setup</i>	0,39	0,37	-5%
<i>Licence Client-Serveur</i>	0,59	0,45	-25 %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1,18</b>	<b>1,03</b>	<b>-13%</b>

Données non auditées - en M€

### Faits marquants

Comme annoncé lors des résultats annuels, le 1<sup>er</sup> trimestre a été consacré au renforcement des équipes SaaS et SaaS-Apps, en particulier celles des moyens de production, avec pour objectif de réduire les délais de déploiement sur la partie SaaS et d'accélérer ainsi les facturations récurrentes. En se concentrant sur cette stratégie, nécessaire pour préparer le groupe à sa croissance future, HSW a temporisé légèrement l'activité commerciale du 1<sup>er</sup> trimestre.

A fin avril, le groupe compte 90 personnes (+15% par rapport au 31/12/2016). Six personnes seront encore recrutées avant la fin du 1<sup>er</sup> semestre. Tous les postes clés sont concernés : des fonctions supports RH, Communication et CFO, aux postes de consultants et R&D pour poursuivre l'innovation produit et Sales & Marketing afin d'accélérer les lancements des nouvelles offres et les concrétisations commerciales.

Fort d'une organisation et de moyens renforcés, le groupe est en ordre de marche pour accueillir sa croissance à venir.

## Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre

Le chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2017 ressort à 1,03 M€ contre 1,18 M€ au 1<sup>er</sup> trimestre 2016, en baisse de 13%. L'activité Cloud-SaaS a enregistré un chiffre d'affaires de 579 K€ quasi-stable par rapport à l'an dernier (585 K€) et se décompose en 205 K€ de chiffre d'affaires récurrent (+7% par rapport au 1<sup>er</sup> trimestre 2016) et 374 K€ de set-up (-5% par rapport au 1<sup>er</sup> trimestre 2016).

Le pôle Licence Client-Serveur a poursuivi en parallèle sa baisse programmée et enregistre un chiffre d'affaires de 447 K€ contre 594 K€ l'an dernier.

## Confirmation de l'objectif de croissance annuelle de chiffre d'affaires

Sur la base d'un backlog solide de 5,6 M€ au 31 mars 2017 (3,1 M€ en services et 2,5 M€ en récurrent (abonnement + maintenance)), le groupe confirme son objectif de croissance de chiffre d'affaires annuel.

Sur son offre SaaS, HSW attend une croissance de son pôle Acquisition & Gestion des Talents potentiellement accélérée par croissance externe. En outre, le groupe va lancer d'ici quelques semaines sa nouvelle solution de Gestion des Temps des Médecins qui devrait constituer un levier de croissance pour le pôle Gestion des Temps et Activités.

Sur son offre SaaS-Apps, le groupe va poursuivre la transformation progressive de sa base existante freemium (160 entreprises au 31 mars 2017 contre 43 au 31 mars 2016) vers le premium. De nouvelles Apps seront également lancées sur la formation, les bases de données RH ou encore les primes/bonus.

## Prochains rendez-vous

Assemblée Générale : 27 juin 2017

Chiffre d'affaires du 2<sup>ème</sup> trimestre 2017 : 28 août 2017

### A PROPOS D'HORIZONTAL SOFTWARE

HORIZONTAL SOFTWARE, éditeur de logiciels du Capital Humain (HCM), commercialise une solution logicielle innovante en mode *SaaS* (2014) et *SaaS-Apps* (2016). Construite sur un socle technologique ouvert avec une architecture *Cloud*, l'offre HSW adresse l'ensemble des thématiques de gestion du capital humain (hors paye) en passant par l'acquisition et la gestion des talents à la planification optimisée des équipes et activités. Le groupe compte aujourd'hui 90 collaborateurs et plus de 20 millions d'euros investis en R&D et adresse 500 000 collaborateurs gérés dans le monde.

HORIZONTAL SOFTWARE est coté sur Alternext (ISIN : FR0013219367 - Mnémo : ALHSW)

Contact investisseurs :

**Actus Finance & Communication**

Anne-Pauline Petureau

apetureau@actus.fr

01 53 67 36 72

Contact presse :

**Actus Finance & Communication**

Nicolas Bouchez

nbouchez@actus.fr

01 53 67 36 74