# CA Q4 2014/2015 : +15%
# CA 2014/2015 : +9%
# Augmentation de près de 50% du backlog SaaS*

*Paris, le 27 avril 2015 -* ***Generix Group, éditeur de solutions applicatives pour les écosystèmes industriels, logistiques et commerciaux, publie aujourd'hui son chiffre d'affaires au titre de l'exercice clos le 31 mars 2015.***

## +15% SUR LE CA Q4 2014/2015 / +9% SUR LE CA 2014/2015

| | Trimestre clos le 31 Mars | | *Variation* | 12 mois clos le 31 Mars | | *Variation* |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ***Non audité*** | **2015** | **2014** | | **2015** | **2014** | |
| Licences | 1 047 | 894 | *17%* | 4 004 | 4 037 | *-1%* |
| Maintenance | 4 227 | 4 161 | *2%* | 17 093 | 16 562 | *3%* |
| SaaS | 4 501 | 3 308 | *36%* | 14 904 | 12 487 | *19%* |
| **Activités d'Edition** | **9 775** | **8 363** | ***17%*** | **36 002** | **33 086** | ***9%*** |
| Conseil & Services | 4 496 | 4 029 | *12%* | 17 664 | 16 315 | *8%* |
| **Chiffre d'Affaires des activités maintenues** | **14 271** | **12 392** | ***15%*** | **53 666** | **49 401** | ***9%*** |
| **Chiffre d'affaires des activités cédées (1)** | | | | **957** | **878** | ***9%*** |

(1) Activité ERP GCE cédée le 2 mai 2014 - se référer au communiqué du 5 mai 2014. Le chiffre d'affaires relatif à ces activités concerne donc la période allant du 1er avril au 1er mai 2013 et 2014. A fin mars 2014, le chiffre d'affaires publié (sur 12 mois) de cette branche d'activité s'élevait à 12 226 K€.

Avec un chiffre d'affaires de 14,3 M€, le Groupe affiche sur le trimestre écoulé une croissance de 15% de son revenu sur le périmètre des activités maintenues portée principalement par :

- La dynamique de signature de nouveaux contrats SaaS observée depuis le début de l'exercice 2013/2014, qui se traduit par une croissance de 36% du revenu de cette activité sur le trimestre écoulé. Ce niveau de croissance étant lié à une augmentation de l'activité à hauteur de 19% et à des revenus d'ouverture de service à hauteur de 17% ;

- Les nouvelles mises en service générées par les signatures SaaS, qui permettent au revenu Conseil et Services de croître de 12% par rapport au même trimestre de l'exercice précédent.

- La fidélité de la base installée sur le mode Licences se traduisant par une croissance de 17% des ventes de licences et de 2% de l'activité maintenance.

La dynamique de croissance observée trimestre après trimestre sur l'exercice 2014/2015 (chiffre d'affaires stable sur Q1 puis en croissance de 6%, 13% et 15% respectivement sur Q2, Q3 et Q4) permet au Groupe d'afficher un chiffre d'affaires annuel de 53,7 millions d'euros en progression de 9% par rapport à l'exercice précédent.

## DEJA PLUS DE 10 M€ DE NOUVEAUX CONTRATS SAAS SIGNES DEPUIS LE 1er JANVIER 2015

| | Trimestre clos le 31 Mars | | | *Var. Q4 2015 vs Q4 2014* | 12 mois clos le 31 Mars | | | *Var. 2015 vs 2014* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| *Non audité* | 2015 | 2014 | 2013 | | 2015 | 2014 | 2013 | |
| **Signature de nouveaux contrat SaaS** | **4 425** | **4 429** | **2 053** | ***0%*** | **10 881** | **8 818** | **4 050** | ***23%*** |

La forte dynamique commerciale, déjà observée depuis le début de l'exercice 2013/2014, s'est confirmée sur l'exercice 2014/2015 avec une croissance de 23% des nouveaux contrats SaaS. Celle-ci s'est même accélérée avec un montant de signatures de plus de 10 M€ de nouveaux contrats SaaS du 1er janvier 2015 à ce jour.

Les nouveaux contrats SaaS s'étalant sur une durée moyenne de 3,7 années, les signatures enregistrées sur l'exercice 2014/2015 (entre le 1er avril 2014 et le 31 mars 2015) permettront, une fois les différents déploiements effectués, de générer un chiffre d'affaires annuel complémentaire de près de 3 millions d'euros, soit une augmentation de plus de 22% du CMRR**.

La qualité de l'offre et l'investissement constant en terme d'innovation sur le modèle SaaS permettent au Groupe de bénéficier d'une fidélité de sa clientèle avec un niveau d'attrition sur l'exercice 2014/2015 en diminution de 20% par rapport à l'exercice précédent. Cette confiance se concrétise également par un allongement de la durée d'engagement des clients sur les nouveaux contrats et les renouvellements. Le bénéfice des signatures enregistrées sur l'exercice 2014/2015 et de l'allongement de la durée d'engagement permettent au backlog SaaS* d'augmenter de près de 50% sur l'exercice écoulé.

## TRESORERIE ET PERSPECTIVES

La dynamique observée sur l'exercice écoulé et depuis le début de l'année 2015 en terme de signature de contrats permet au Groupe de confirmer sa capacité à augmenter encore la récurrence et la rentabilité du Groupe une fois ces projets déployés.

L'exercice 2014/2015 sur le périmètre des activités maintenues permet de confirmer l'amélioration attendue du niveau de trésorerie nette au 31 mars 2015 par rapport au 31 mars 2014, et un niveau de rentabilité en terme d'Ebitda proche de celui observé lors de l'exercice 2013/2014. Le Groupe a ainsi rentabilisé dès la première année l'investissement complémentaire en sales & marketing engagé sur l'exercice 2014/2015.

*Backlog SaaS : commandes fermes reçues en SaaS étalées sur plusieurs années qui ne sont pas encore reconnues en chiffre d'affaires
**Revenu récurrent mensuel après prise en compte des contrats signés non encore démarrés et des résiliations non encore effectives

**Information financière complémentaire non-IFRS**
Les données complémentaires non-IFRS (précédemment dénommées CMRR, backlog et trésorerie nette) présentées dans ce communiqué de presse comportent des limites inhérentes à leur nature. Ces données ne sont basées sur aucun ensemble de normes ou de principes comptables et ne doivent pas être considérées comme un substitut aux éléments comptables en normes IFRS. En outre, les données financières non-IFRS de la Société peuvent ne pas être comparables à d'autres données également intitulées non-IFRS et utilisées par d'autres sociétés.

***

**Prochain communiqué : le 1er juin 2015 après clôture de bourse**
**Publication des résultats annuels de l'exercice 2014/2015**

## Contacts

Ludovic Luzza
Directeur Administratif & Financier
Tél. : 01 77 45 42 80
lluzza@generixgroup.com
www.generixgroup.com

Stéphanie Stahr
CM-CIC Emetteur
Tél. : 01 53 48 80 57
stephanie.stahr@cmcics.com
www.cmcics.com

**A propos de Generix Group**

Éditeur de solutions applicatives pour les écosystèmes industriels, logistiques et commerciaux, Generix Group accompagne ses clients dans la gestion, la mutualisation et l'optimisation de leurs flux. Le bouquet de services Generix Collaborative Business s'appuie sur une forte expertise métier dans les domaines de la supply chain et du pilotage de la vente cross canal, l'ensemble porté par nos solutions d'intégration EDI, EAI et portails.

Avec Auchan, Carrefour, Cdiscount, DHL, Feu Vert, Gefco, Kuehne + Nagel, Leroy Merlin, Louis Vuitton, Metro, Nestlé, Sodiaal, Unilever,... ce sont plus de 1500 acteurs internationaux qui ont choisi les solutions « Generix Collaborative Business », établissant Generix Group comme leader européen avec près de 54 M€ de chiffre d'affaires.

Pour en savoir plus : www.generixgroup.com