



CA Q4 2015/2016 : +11% / CA 2015/2016 : +9%

Nouvelles signatures SaaS 2015/2016 : 25 M€ (+125%)

Paris, le 27 avril 2016 - **Generix Group, éditeur de solutions applicatives pour les écosystèmes industriels, logistiques et commerciaux, publie aujourd'hui son chiffre d'affaires au titre de son exercice 2015/2016.**

CA Q4 2015/2016 : +11% / CA 2015/2016 : +9%

| Non audité (K€) | Trimestre clos le 31 Mars | | Variation | 12 mois clos le 31 Mars | | Variation |
|-------------------------------|----------------------------------|---------------|------------------|--------------------------------|---------------|------------------|
| | 2016 | 2015 | | 2016 | 2015 | |
| Licences | 1 315 | 1 047 | 26% | 4 100 | 4 004 | 2% |
| Maintenance | 4 324 | 4 227 | 2% | 17 445 | 17 093 | 2% |
| SaaS | 5 052 | 4 501 | 12% | 17 848 | 14 904 | 20% |
| Activités d'Édition | 10 691 | 9 775 | 9% | 39 393 | 36 001 | 9% |
| Conseil & Services | 5 134 | 4 495 | 14% | 18 992 | 17 664 | 8% |
| Chiffre d'Affaires (1) | 15 825 | 14 270 | 11% | 58 385 | 53 665 | 9% |

(1) Dont 232 K€ sur Q4 2015/2016 et 877 K€ sur les 12 mois clos le 31 mars 2016, issus de l'acquisition de la société GMI Connectivity.

Avec un chiffre d'affaires de 15,8 M€, le groupe affiche sur le trimestre écoulé une croissance de 11% portée principalement par :

- L'activité SaaS grâce au rythme de signatures observé depuis le début de l'exercice générant une croissance de 28% de l'activité récurrente SaaS sur le trimestre. Le quatrième trimestre de l'exercice précédent avait enregistré des revenus d'ouverture de service non récurrents, ramenant à 12% le niveau de croissance observé sur le trimestre écoulé ;
- Les nouvelles mises en service générées par les signatures SaaS, qui permettent au revenu Conseil et Services de croître de 14% 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 26% des ventes de licences et de 2% de l'activité maintenance.

Les quatre trimestres de croissance enregistrés sur l'exercice 2015/2016 permettent au Groupe d'afficher un chiffre d'affaires annuel de 58,4 M€, en croissance de 9% par rapport à l'exercice précédent. Avec un chiffre d'affaires de 17,8 M€ (+20%), l'activité SaaS devient le premier contributeur de l'activité d'édition.

Communiqué Financier

Nouvelles signatures SaaS 2015/2016 : 25 M€ (+125%)

| Non audité (K€) | Trimestre clos le 31 Mars | | | Var. Q4 2016 vs Q4 2015 | 12 mois clos le 31 Mars | | | Var. 2016 vs 2015 |
|------------------------------------|---------------------------|-------|-------|-------------------------------|-------------------------|--------|-------|-------------------------|
| | 2016 | 2015 | 2014 | | 2016 | 2015 | 2014 | |
| Signature de nouveaux contrat SaaS | 3 276 | 4 425 | 4 429 | -26% | 24 506 | 10 881 | 8 818 | 125% |

La forte dynamique commerciale observée sur l'exercice 2015/2016 permet au Groupe d'afficher une croissance de 125% des nouveaux contrats SaaS signés. A l'inverse des exercices précédents, les principales signatures ont été concentrées sur le début de l'exercice, et la diminution de 26% sur le trimestre écoulé, n'est pas représentative de la dynamique globale autour du modèle SaaS.

Les nouveaux contrats SaaS s'étalent sur une durée moyenne de 4,1 années, les signatures enregistrées sur l'exercice 2015/2016 permettront, une fois les différents déploiements effectués, de générer un chiffre d'affaires annuel complémentaire de près de 6 millions d'euros, soit une augmentation de plus de 45% du CMRR*.

Le Groupe bénéficie toujours d'une grande fidélité de sa clientèle avec un niveau d'attrition encore en diminution 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. Les signatures enregistrées sur l'exercice 2015/2016 et l'allongement de la durée d'engagement permettent au backlog SaaS** d'être multiplié par 2,3 sur l'exercice écoulé.

Perspectives

La croissance des nouvelles signatures comparées à l'exercice précédent se concentre autour du modèle SaaS. Ainsi, comme observé sur le premier semestre, la marge d'Ebitda /CA devrait être en diminution par rapport à l'exercice précédent dû notamment :

- > à l'impact en année pleine du renforcement des moyens de marketing opérationnel et force de vente entrepris en 2014/2015, qui se traduit par la croissance des signatures de contrats SaaS ;
- > aux coûts variables de la force de vente liés à ces signatures.

En dépit de ces éléments, le Groupe continuera de dégager un Ebitda substantiellement positif et d'autofinancer sa transformation vers le SaaS.

*Revenu récurrent mensuel après prise en compte des contrats signés non encore démarrés et des résiliations non encore effectives

**Backlog SaaS : commandes fermes reçues en SaaS étaillées sur plusieurs années qui ne sont pas encore reconnues en chiffre d'affaires

Information financière complémentaire non-IFRS

Les données complémentaires non-IFRS (précédemment dénommées CMRR, Backlog, Ebitda ou endettement net) 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 30 mai 2016 après clôture de bourse Publication des résultats annuels de l'exercice 2015/2016

Contacts

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

Stéphanie Stahr
CM-CIC Market Solutions
Tél. : 01 53 48 80 57
stephanie.stahr@cmcic.fr
www.cmcics.com

A propos de Generix Group

Éditeur d'applications collaboratives, Generix Group accompagne ses clients face aux nouveaux challenges de l'entreprise digitale : orchestrer les parcours d'achat, construire une supply chain digitale, dématérialiser l'ensemble des flux. En bâtissant des services différenciants, notre mission est d'optimiser le fonctionnement global de l'entreprise et de son écosystème afin de répondre aux nouvelles aspirations clients.

Ce sont plus de 5000 acteurs internationaux qui établissent Generix Group comme leader européen avec plus de 58 M€ de chiffre d'affaires.

Pour en savoir plus : generixgroup.com

