



**CA à fin décembre 2016 : +7%**

**CA Q3 2016/2017 : +4%**

Paris, le 30 janvier 2017 - **Generix Group**, éditeur de solutions applicatives pour les écosystèmes industriels, logistiques et commerciaux, publie aujourd'hui son chiffre d'affaires du troisième trimestre de son exercice 2016/2017.

**CA à fin décembre 2016 : +7% / CA Q3 2016/2017 : +4%**

Non audité (K€)	Trimestre clos le 31 décembre		Variation	9 mois clos le 31 décembre		Variation
	2016	2015		2016	2015	
Licences	1 061	1 103	-4%	3 157	2 785	13%
Maintenance	4 536	4 346	4%	13 231	13 121	1%
SaaS	5 400	4 803	12%	15 988	12 796	25%
<b>Activités d'Édition</b>	<b>10 997</b>	<b>10 252</b>	<b>7%</b>	<b>32 376</b>	<b>28 702</b>	<b>13%</b>
Conseil & Services	4 945	5 046	-2%	13 170	13 857	-5%
<b>Chiffre d'Affaires (1)</b>	<b>15 942</b>	<b>15 298</b>	<b>4%</b>	<b>45 546</b>	<b>42 559</b>	<b>7%</b>

(1) Dont 946 K€ sur Q3 2016/2017 et sur les 9 mois clos le 31 décembre 2016, issus de l'acquisition de la société Sologlobe Logistique Inc le 3 octobre 2016.

Avec un chiffre d'affaires de 15,9 M€, le groupe affiche sur le trimestre écoulé une croissance de 4% portée principalement par :

- > Le SaaS grâce au rythme de signatures observé précédemment générant une croissance de 12% du chiffre d'affaires sur le trimestre ;
- > L'acquisition de la société Sologlobe Logistique Inc (se référer au communiqué financier du 7 octobre 2016).

Sur les 9 premiers mois de l'exercice, la croissance du Groupe s'élève à 7% sous l'effet de la croissance du chiffre d'affaires SaaS (+25%) et de la fidélité de la base installée en mode Licences se traduisant par une croissance de 13% des ventes de licences.

Le revenu récurrent des activités d'édition (Maintenance et SaaS) représente 64% du chiffre d'affaires sur les 9 premiers mois de l'exercice.

Y compris les activités de conseils et service associées le revenu généré par le modèle SaaS représente près de 50% du chiffre d'affaires à fin décembre 2016.



## Nouvelles signatures SaaS Q3 2016/2017 : 3,3 M€

Non audité (KC)	Trimestre clos le 31 Décembre			Var. Q3 2016 vs Q3 2015	9 mois clos le 31 Décembre			Var. 2016 vs 2015
	2016	2015	2014		2016	2015	2014	
<b>Signature de nouveaux contrat SaaS</b>	<b>3 300</b>	<b>6 153</b>	<b>2 279</b>	<b>-46%</b>	<b>8 577</b>	<b>21 233</b>	<b>6 456</b>	<b>-60%</b>

Le Groupe affiche sur le trimestre écoulé 3,3 M€ de nouvelles signatures SaaS. L'exercice précédent avait été marqué par 4 contrats très significatifs dont 2 signés sur le 1<sup>er</sup> trimestre pour un montant de près de 12 M€ et 2 signés sur le 3<sup>ème</sup> trimestre pour plus de 3 M€, ce qui explique la diminution de 46% des nouveaux contrats signés sur le trimestre et de 60% sur les 9 premiers de l'exercice.

Les nouveaux contrats SaaS signés sur les 9 premiers mois de l'exercice (8,6 M) s'étalent sur une durée moyenne de 3,3 années et produiront, après déploiement, un chiffre d'affaires annuel complémentaire de 2,6 M€.

## Développement à l'international

Le trimestre a été marqué par la finalisation le 3 octobre 2016 de l'acquisition de 60% de la société Sologlobe Logistique Inc., éditeur de logiciels spécialisé dans le domaine des solutions Supply Chain sur le marché Nord-Américain, qui représente un chiffre d'affaires de 6 millions de \$ canadiens.

Cette acquisition a été financée par un emprunt moyen terme de 4,5 millions d'euros.

Le groupe a également souscrit sur le trimestre écoulé un emprunt de 1,5 M€ afin de financer les besoins inhérents à son développement à l'international.

\*\*\*

**Prochain communiqué : le 24 avril 2017 après clôture de bourse  
Publication du chiffre d'affaires de l'exercice 2016/2017**

### Contacts

Ludovic Luzzi  
Directeur Administratif & Financier  
Tél. : 01 77 45 42 80  
[lluzzi@generixgroup.com](mailto:lluzzi@generixgroup.com)  
[www.generixgroup.com](http://www.generixgroup.com)

Stéphanie Stahr  
CM-CIC Market Solutions  
Tél. : 01 53 48 80 57  
[stephanie.stahr@cmcic.fr](mailto:stephanie.stahr@cmcic.fr)  
[www.cmcicms.fr](http://www.cmcicms.fr)

### A propos de Generix Group

Éditeur d'applications collaboratives, Generix Group accompagne ses clients face aux nouveaux défis de l'entreprise digitale : orchestrer les parcours d'achat, construire une Supply Chain digitale, dématérialiser l'ensemble des flux. En bâtissant des services différenciant, notre mission est de garantir la promesse de nos clients à leurs clients.

Generix Group est présent en France, en Russie, au Brésil, en Italie, en Espagne, au Portugal, au Benelux et en Amérique du Nord, ainsi que dans plus de 39 pays à travers ses partenaires. Ce sont plus de 5000 clients internationaux qui établissent Generix Group comme un des leaders de la transformation digitale du commerce.

Pour en savoir plus : [www.generixgroup.com](http://www.generixgroup.com)

