



COMMUNIQUE DE PRESSE

Paris, le 18 avril 2019

2018 : Une année de transformation

En ordre de marche pour réussir 2019

Objectif de croissance bien supérieur à 40% en intégrant la contribution des acquisitions 2018

Oxatis (ALOX - FR0013328184), annonce ce jour la publication de ses comptes pour l'exercice 2018, arrêté lors d'un Conseil d'administration qui s'est réuni le 17 avril 2019 et audités par les Commissaires aux comptes.

Une année décisive pour un changement de dimension : Cap des 15 M€ de chiffre d'affaires proforma

2018 a été une année de transformation pour le Groupe.

Transformation en profondeur sur le périmètre historique du Groupe

Après une IPO réussie, l'une des mesures phares de l'exercice a été le repositionnement sur des clients de plus grandes tailles pour que la majorité des revenus directement liés à l'utilisation de la plateforme Oxatis soit générée par une clientèle plus contributive. Cette transformation offre à Oxatis un fort levier de développement sur les clients de « grande taille »¹ tant en termes de croissance que de rentabilité.

Ces clients qui ne concentraient que 38% des revenus de la plateforme SaaS en 2016, représentaient déjà 58% de ces revenus en 2018. Cette évolution favorable devrait se poursuivre en 2019. L'acquisition de tous les nouveaux clients se fait selon le nouveau modèle d'abonnement « à la performance »² et la migration des plus de 8 500 clients existants du Groupe vers ce nouveau mode de facturation ne fait que débuter.

Cette focalisation sur les clients de « grande taille »¹ s'est traduite mécaniquement par un désengagement des clients de « petite taille »¹, pesant transitoirement sur la croissance de l'année.

Autre évènement marquant de l'exercice 2018 : la réallocation des ressources de la Société à l'international en faveur des marchés européens les plus dynamiques (France, UK, Allemagne) dans lesquels opère Oxatis. Ce choix stratégique pèse sur les performances enregistrées à l'international (-14% sur l'exercice 2018) tandis que

¹ Les clients de « grande taille » génèrent plus de 100 € de MRR (revenus récurrents mensuels) et les clients de « petite taille » génèrent moins de 100 € de MRR

² Montant de l'abonnement calculé sur la base d'un pourcentage des transactions réalisées par les clients

les ventes en France, qui représentent 82% des ventes globales, ont augmenté de 8,2%. A ce jour, la Société demeure engagée en Italie et en Espagne, mais ces marchés sont moins dynamiques et Oxatis a redimensionné ses équipes localement tout en renforçant son arrière-base en France mutualisant ainsi ses moyens pour servir les clients de ces pays.

Les bénéfices de cette transformation en profondeur du Groupe sur son périmètre historique prendront leur mesure dès 2019.

Deux acquisitions stratégiques

En 2018, Oxatis a renforcé sa position de leader français des solutions e-commerce en SaaS en faisant l'acquisition de PowerBoutique en Juillet. Cette opération a permis d'augmenter la base clients de près de 1 500 sites à un coût d'acquisition très attractif³. Elle a également permis d'intégrer une équipe de 28 collaborateurs experts en e-commerce. PowerBoutique a clôturé l'exercice 2018 avec un chiffre d'affaires de 2,2 M€ en année pleine avec une contribution à hauteur de 1,1 M€ dans le chiffre d'affaires annuel consolidé d'Oxatis Groupe (intégration sur 6 mois).

L'acquisition de Channel Pilot Solutions (CPS) finalisée en Octobre 2018⁴, constitue un autre élément clé de la transformation du Groupe en 2018. Avec cette opération, Oxatis se dote d'une puissante solution de marketing e-commerce, toujours en SaaS. Avec l'achat de CPS, Oxatis prend position en Allemagne, deuxième marché européen dans l'e-commerce. CPS a réalisé un chiffre d'affaires de 3,4 M€, en croissance de +39%, avec un EBITDA positif de 730 K€ en 2018. CPS a contribué à hauteur de 0,7 M€ au chiffre d'affaires du Groupe (intégration sur 2 mois en 2018).

Au total sur l'exercice 2018, Oxatis réalise un chiffre d'affaires de 11,4 M€ en progression de 18,5% par rapport à 2017. Cette croissance est essentiellement portée par l'intégration des acquisitions réalisées au cours de l'exercice.

En proforma (intégration de PowerBoutique et CPS en année pleine sur 2018), le Groupe franchit le cap des 15 M€ de chiffre d'affaires avec plus de 30% de l'activité à l'international, illustrant le changement de dimension opéré sur l'exercice.

Résultats annuels 2018

<i>en K€ - au 31 décembre -</i>	2018	2017
Chiffre d'affaires	11 443	9 627
Résultat d'exploitation	(3 988)	(2 142)
Résultat courant des entreprises intégrées	(4 195)	(2 230)
Résultat net part du Groupe	(4 370)	(2 273)

³ Valorisation de PB inférieure à 1 fois le chiffre d'affaires

⁴ Valorisation de CPS comprise entre 2 et 3 fois le chiffre d'affaires



Le niveau d'activité, en deçà des attentes dans un contexte de transformation en profondeur, conjugué à la progression des charges opérationnelles nécessaire pour préparer la croissance future, a pesé sur les résultats de l'exercice.

Ainsi, le résultat d'exploitation est négatif à hauteur de (3 988) K€ contre (2 142) K€ en 2017. Cette évolution intègre la progression des charges d'exploitation de 4 194 K€ dont 2 976 K€ de charges de personnel liée au renforcement de l'organisation. Le résultat net part du Groupe est négatif à hauteur de (4 370) K€.

Au niveau du bilan, les capitaux propres sont en forte progression à 14 107 K€ contre 2 135 K€ à période comparable. Ils intègrent le produit de l'Introduction en Bourse réalisée en avril 2018 (11,9 M€ net).

La dette nette ressort à 734 K€ à fin décembre intégrant le financement des deux acquisitions réalisées sur l'exercice.

Perspectives 2019

L'année 2018 a permis à Oxatis de franchir des étapes importantes afin de préparer une accélération de la croissance dès 2019 :

- La mise en place d'une tarification à la performance, nouveau levier de revenus additionnels et d'appréciation des marges lié aux performances des marchands utilisant la plateforme SaaS Oxatis ;
- La focalisation des efforts commerciaux sur des comptes de plus grande taille à fort potentiel de revenus et plus contributifs à la rentabilité ;
- Le développement des partenaires de distribution indirects, vecteur important de réduction des coûts d'acquisition et de démultiplication du potentiel de conquête. Sur l'exercice 2018, la croissance réalisée sur ce canal a dépassé les 85% contribuant à 20% à l'activité totale du Groupe.

Toutes ces avancées commenceront à prendre leurs pleins effets en termes de croissance et d'appréciation des marges dès cette année.

Oxatis bénéficiera également de l'intégration en année pleine de CPS, porteuse de synergies technologiques et commerciales décisives. Ainsi, avec CPS, Oxatis bénéficie aujourd'hui :

- D'une avance technologique confortée par l'expertise IA de CPS, spécialiste des outils technologiques multi-canaux améliorant les performances économiques des sites ;
- D'une implantation directe en Allemagne, second marché européen de l'e-commerce ;
- De l'intégration d'un portefeuille d'ETI et de grands comptes, parfaitement en ligne avec sa stratégie de montée en taille de clientèle ;
- D'une équipe managériale de très haut niveau, emmenée par Ralf Priemer et Lars Nieman, co-fondateurs de CPS.

Pour accélérer sur l'ensemble des implantations internationales du Groupe, Oxatis a annoncé début février l'arrivée de Frank Lombos, en charge de l'ensemble des activités de vente et de marketing d'Oxatis hors de France.

Au regard de ces éléments favorables, Oxatis est confiant sur sa capacité à afficher une croissance bien supérieure à 40% de son chiffre d'affaires consolidé 2019.

La croissance du début d'année est parfaitement en ligne avec ce plan de marche. Cette bonne orientation de l'activité a été portée par la croissance à l'international avec en particulier la confirmation des performances de CPS, l'intégration de PowerBoutique au sein de l'environnement Oxatis, et la montée en puissance des clients de plus grande taille, donc plus rémunérateurs pour le Groupe.

- FIN -

A PROPOS D'OXATIS

Leader sur les solutions technologiques e-commerce en Europe, Oxatis offre à plus de 10 000 sites marchands des solutions de création de sites et de marketing en mode SaaS. Oxatis est implantée dans cinq pays européens (France, Allemagne, Espagne, Italie, Royaume-Uni). Oxatis est cotée depuis avril 2018 sur le marché Euronext Growth – ALOXA.

Pour plus d'informations, visitez www.oxatis.com

CONTACTS

Oxatis

Jean-Christophe Brun
04 86 26 26 26
investor@oxatis.com

Communication financière

Victoire Demeestère
01 56 88 11 24
vdemeestere@actifin.fr

Relations presse corporate

Bruno Lorthiois
06 78 97 07 24
blorthiois@lablcom.net

Relations presse financière

Isabelle Dray
01 56 88 11 29
idray@actifin.fr