



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le 31 juillet 2019

Un premier semestre en forte croissance Objectif 2019 révisé à la hausse : Une croissance de 50% désormais attendue

Oxatis (ALOX - FR0013328184) annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires au titre du premier semestre 2019. Sur la période l'activité affiche un chiffre d'affaires de 8 049 K€, en croissance de 63%. Cette forte progression est le fruit du plan de transformation lancé en 2018 et de l'intégration réussie des acquisitions réalisées en France (PowerBoutique acquis en juillet 2018) et en Allemagne (Channel Pilot Solutions -CPS- en octobre 2018).

Cette dynamique conjuguée à une meilleure visibilité sur les revenus futurs permet à Oxatis de réviser son objectif de croissance pour l'ensemble de l'exercice. Ainsi, la progression de l'activité devrait désormais atteindre les 50% sur l'année (contre un objectif de croissance supérieur à 40% annoncé en avril 2019).

Une transformation qui porte ses fruits

En 2018, Oxatis a engagé un plan de transformation en profondeur articulé autour de trois axes clés :

- la focalisation des efforts commerciaux sur la clientèle de « grande taille »¹ à fort potentiel de revenus et plus contributifs à la rentabilité ;
- la mise en place d'un nouveau modèle de facturation à la performance permettant de partager le succès des clients lié à l'utilisation de la plateforme SaaS Oxatis et de ses fonctionnalités ;
- la réallocation des ressources en faveur des marchés européens les plus stratégiques en termes de taille et de potentiel commercial (France, Allemagne, UK).

Sur ces trois fronts, le premier semestre de 2019 a permis de réaliser des avancées décisives qui s'inscrivent déjà positivement dans l'activité de la période.

¹ Les clients de « grande taille » génèrent plus de 100 € de MRR (revenus récurrents mensuels).

Sur la montée en taille de clientèle, les comptes de « grande taille » utilisant la plateforme ont progressé de 44% en un an représentant environ 22% de la clientèle totale à la fin du semestre. Sur l'ensemble du semestre, leur contribution a atteint 62% des revenus de la plateforme à fin juin 2019, soit une progression de 20% par rapport au premier semestre 2018.

Sur la tarification à la performance, l'acquisition de tous les nouveaux clients se fait désormais selon ce nouveau modèle d'abonnement et la migration de l'ensemble de la base historique s'est poursuivie. Pour rappel, ce modèle intègre une part variable de chiffre d'affaires directement liée aux performances des clients, permettant à Oxatis d'aligner son succès sur celui de ses clients et de bénéficier ainsi de revenus additionnels. Cette migration, à fort effet de levier sur les revenus issus de l'utilisation de la plateforme SaaS, sera intensifiée au cours des prochains mois.

Sur la focalisation sur les marchés géographiques à fort potentiel, les avancées du semestre sont encourageantes. La prise de position sur le marché allemand au travers de l'acquisition de CPS tient ses promesses. Sur la zone, second marché européen dans l'e-commerce, le chiffre d'affaires ressort à 1,9 M€, soit une progression proforma de 20% comparée au premier semestre 2018. En revanche, comme attendu, l'Italie et l'Espagne restent en repli, illustrant la décision volontaire du Groupe de se focaliser sur les marchés à plus fort potentiel de revenus et de rentabilité.

Chiffre d'affaires en K€	S1 2019	S1 2018	Variation
France	5 329	4 154	28%
Allemagne	1 946	0	-
Reste de l'Europe	775	799	-3%
TOTAL	8 049	4 953	63%

Les procédures d'examen limité sont en cours.

Accélération de la croissance au second trimestre

Si le chiffre d'affaires proforma du S1 2019 est en croissance de 3%, le chiffre d'affaires du second trimestre affiche lui une croissance en proforma de 11% à 3,5 M€, ce qui démontre une nette accélération de la croissance sur la deuxième partie du semestre. Cette performance est notamment portée par une croissance organique de 16% sur le deuxième trimestre. C'est une des résultantes des transformations effectuées, qui prennent leurs mesures au fil des mois.

Acquisitions intégrées avec succès

En France, l'intégration de PowerBoutique est parfaitement conforme au plan de marche. Sur le terrain fonctionnel, la migration des premiers clients PowerBoutique vers la plateforme e-commerce Oxatis, offrant un champ de fonctionnalités plus étendu, a été engagée au cours du mois de mai. Sur le terrain commercial, l'équipe PowerBoutique a rejoint l'équipe Oxatis, permettant de démultiplier le potentiel de conquête et d'assurer une parfaite cohérence dans la mise en œuvre du plan de développement.

En Allemagne, les solutions technologiques de CPS ont été entièrement intégrées à la plateforme SaaS d'Oxatis. Oxatis a par ailleurs lancé un programme actif de promotion de la solution de CPS auprès de ses plus gros clients. Enfin, au travers des bureaux de CPS à Hambourg, Oxatis bénéficie désormais d'une implantation locale sur le marché allemand pour déployer sa plateforme SaaS. Ce déploiement a généré des premiers revenus au cours du mois de juin.

Ces avancées importantes se sont accompagnées d'un renforcement des équipes managériales. On peut notamment citer l'arrivée de cadres expérimentés comme Cédric Jollet en tant que Directeur des ventes pour la France en avril et Carsten Mesecke-von Rheinbaben en tant que Directeur commercial pour l'Allemagne en mai.

Excellente visibilité pour le second semestre

Le modèle de facturation à l'abonnement mensuel d'Oxatis garantit une forte récurrence du chiffre d'affaires. Par ailleurs, la majorité des prestations de services liées aux outils marchands, hors plateforme SaaS, sont reconduites d'année en année. Fort de sa base installée de clients, Oxatis bénéficie ainsi d'une excellente visibilité. Au regard de ces éléments et de l'augmentation des abonnements à la plateforme enregistrés au premier semestre, Oxatis aborde les prochains mois avec confiance.

La seconde partie de l'exercice bénéficiera également de la bonne exécution du plan de transformation dont les résultats ont commencé à s'inscrire dans les performances du premier semestre. Dans ce contexte, Oxatis se fixe désormais comme objectif de dépasser les 50% de croissance sur l'année (contre un objectif de croissance supérieur à 40% annoncé en avril 2019)

Pour 2020, les objectifs présentés lors de l'Introduction en Bourse² sont également révisés à la hausse. Le Groupe est ainsi aujourd'hui confiant dans sa capacité à dépasser significativement les 20 M€ de chiffre d'affaires à cet horizon en intégrant la contribution des acquisitions réalisées en 2018.

- FIN -

² Objectifs annoncés à l'Introduction en Bourse : atteindre les 20 M€ de chiffre d'affaires et dégager un EBITDA positif en 2020 et afficher une marge d'exploitation à deux chiffres en 2023.

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