

## CA en croissance de +22,6% sur le T4 et + 5,8% sur l'année Belles perspectives 2020

Chiffre d'affaires en M€	2019	2018	Variation	% TCC*
T1	6,87	7,73	-0,86	-11,2%
T2	11,96	7,84	+4,12	+52,5%
T3	7,08	10,71	-3,62	-33,8%
T4	13,84	11,28	+2,56	+22,6%
<b>Total</b>	<b>39,75</b>	<b>37,56</b>	<b>+2,19</b>	<b>+5,8%</b>

\* Taux de change courant

Chiffre d'affaires en M€	2019	2018	Variation	% TCC*
Licences	19,18	17,73	+1,45	+8,2%
Maintenances	11,19	11,50	-0,31	-2,8%
Abonnements SaaS	2,37	1,25	+1,12	+90,1%
Services et autres	7,01	7,08	-0,07	-0,9%
<b>Total</b>	<b>39,75</b>	<b>37,56</b>	<b>+2,19</b>	<b>+5,8%</b>

\* Taux de change courant

**Paris, le 3 février 2020.** Bien que la croissance sur l'année soit en dessous des objectifs annoncés, l'année 2019 fût, à bien des égards, une bonne année. La croissance du CA est de + 5,8% à taux de change courant, pour un CA annuel juste sous la barre des 40 millions, et un T4 en croissance de + 22,6%. Il faut noter que l'activité commerciale du dernier trimestre (11,4M€ de transactions signées, en progression de +41%) ne se retrouve pas totalement dans le CA. C'est le cas en particulier des ventes SaaS (2M€) et des maintenances associées aux licences vendues sur le T4 (1M€) dont l'impact est presque nul.

Les ventes CAST Highlight (SaaS) sont en croissance de + 179% sur le trimestre par rapport au T4 2018, et de + 65% sur l'ensemble de l'année.

Le revenu récurrent annuel peut être estimé à environ 15,9M€ en additionnant le CA SaaS récurrent (Valeur annuelle des abonnements vendus en 2019 pour au moins 12 mois), le CA Licence récurrent (Valeur annuelle des licences logicielles temporaires de 1 an ou plus vendues en 2019), et le CA maintenance récurrent (CA de maintenance logicielle attendu pour 2020 hors maintenances associées aux nouvelles transactions 2020).

La segmentation perpétuelle/temporaire sur les ventes de logiciels est quant à elle d'environ 50/50 en tendance.

Les ventes provenant des partenaires (usage interne, co-sell, OEM), principal facteur de la croissance future, sont en forte augmentation et représentent plus de 40% du CA global.

Enfin, au 31 décembre la trésorerie disponible s'élevait à 2,2M€, avec plus de 23 millions de créances clients dont 80% devraient être encaissées sous 3 mois.

Les indicateurs d'activités sont globalement très positifs :

- Près de 100 nouveaux logos ont été acquis, bien repartis entre Europe, US, Inde et Chine.
- Croissance de 40% du nombre d'affaires traitées avec le BCG, partenaire très efficace en pénétration de marché.
- Important succès commercial de CAST Imaging, nouveau produit permettant d'accélérer x2 les phases d'apprentissage et de modernisation, des systèmes logiciels complexes, ainsi que leur migration dans le cloud.
- Introduction de la technologie CAST dans le « Garage for Cloud » d'IBM, dans la practice «IT transformation » de Bain & Co,
- Idem dans le «DXC Studio » (offre de migration- modernisation du géant DXC).
- Introduction de CAST, depuis le 17 Janvier, dans le « Solution Assessment Program » de Microsoft, un programme global de Microsoft Corp ciblant les grandes entreprises pour promouvoir Microsoft Azure.

Le budget préparé pour 2020 par le management se veut prudent et affiche 20% de croissance profitable, un revenu récurrent tel que défini ci-dessus de l'ordre de 18 millions d'Euros, et des ventes auprès et au travers des principaux partenaires BCG, BAIN, EY, Deloitte, EY, IBM, CGI, Cognizant, Wipro, Infosys toujours en progression.

Si les efforts et investissements à fournir pour réussir la transformation du business model (Ventes au travers de partenaires, location vs ventes de licences et SaaS) et le lancement des deux nouvelles offres CAST Highlight et CAST Imaging ont été sous-estimés, le management souhaite par le présent communiqué remercier les nombreux actionnaires qui lui font confiance et souligner que les efforts de construction produisent maintenant leurs fruits.

Pour conclure, on notera que le site CAST a accueilli près de 37 000 visiteurs par mois fin 2019 contre moins de 10 000 il y a 3 ans, et quelques 32 900 LinkedIn « followers », ce qui est très supérieur à la moyenne, pour une entreprise 100% B2B de la taille de CAST. Autant de signes témoignent de la progression du concept de software intelligence, de plus en plus stratégique dans un monde devenant très dépendant du logiciel. Sur les 500 milliards dépensés chaque année en logiciels de toutes sortes, seule une infime partie est aujourd'hui analysée. Le potentiel de développement est donc plus que jamais très important.

## Prochain rendez-vous :

Publication des résultats annuels le 6 avril 2020 après bourse

CAST est le pionnier et chef de file du marché de la [Software Intelligence](#). Sa technologie d'analyse, de mesure et de cartographie du logiciel - produit d'un investissement de plus de 120 millions d'euros - permet à tous les acteurs de l'activité numérique de prendre des décisions éclairées, de piloter leurs équipes, de prévenir les risques logiciels, et de délivrer des applications robustes, fiables et sécurisées. Des centaines d'entreprises font confiance à CAST pour accroître la satisfaction de leurs clients et réduire coûts, délais et risques. Fondée en 1990, CAST est cotée sur Euronext et opère en Amérique du Nord, en Europe, en Inde et en Chine.

Pour plus d'information : [www.castsoftware.com](http://www.castsoftware.com).