

A propos de Coheris

Editeur de référence de solutions CRM (gestion de la relation et de l'intelligence clients) et analytiques (pilotage de la performance et applications prédictives). Plus de 1000 entreprises, de la PME à la multinationale, ont déjà fait confiance à Coheris dans plus de 80 pays. Coheris s'appuie sur des partenaires intégrateurs et sur ses propres experts pour offrir à ses clients des solutions à la fois opérationnelles, analytiques et prédictives au service de leurs performances. Coheris est cotée sur NYSE Paris compartiment C depuis le 30 juin 1999 (ISIN : FR0004031763 / code : COH). Coheris est éligible aux FCPI. Plus d'informations sur www.coheris.com.

Contacts :

Jean-François Menager
Directeur Administratif et Financier
+33 (0)1 57 32 60 60
jfmenager@coheris.com

Vincent Gouley
+33 (0)1 47 64 78 20
vincent.gouley@watchowah.com

CHIFFRE D'AFFAIRES DU PREMIER SEMESTRE 2014

- **Revenus semestriels en retrait impactés par un effet de base 2013 défavorable**
- **Diminution de 1 M€ du point mort pour 2014 grâce à l'amélioration de l'efficacité opérationnelle**
- **Déroulement du plan de reconquête 2014 conforme aux objectifs en matière d'innovation, d'action commerciale et de ventes indirectes**

Coheris, éditeur français de référence de solutions CRM (gestion de la relation et de l'intelligence clients) et analytiques (pilotage de la performance et applications prédictives), annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires consolidé du premier semestre 2014 (période du 1^{er} janvier 2014 au 30 juin 2014).

(M€)	2014	2013	Var.
Chiffre d'affaires 1^{er} trimestre	3,60	3,55	+ 1,5 %
Chiffre d'affaires 2^{ième} trimestre	3,77	4,29	- 12,1 %
Chiffre d'affaires 1^{er} semestre	7,37	7,84	-6,0 %

Chiffres non audités

Nathalie Rouvet Lazare, Président-Directeur Général de Coheris a déclaré : «*En retraitant le chiffre 2013 d'une régularisation sur le périmètre de licences d'un grand compte réalisée au 2^{ième} trimestre 2013, le chiffre d'affaires Licences On Premises et Cloud est en progression sur le semestre de 16 % par rapport à la même période de 2013. Le plan de reconquête 2014 progresse conformément aux objectifs avec le développement des revenus Cloud, la mise en place de nouveaux partenariats dans l'indirect et le renforcement de la complémentarité des offres CRM et Business Analytics. De plus, nous avons atteint notre objectif 2014 en matière d'abaissement du point mort. Nous gagnons en efficacité opérationnelle et en synergies tout en renforçant la structure avec de nouveaux collaborateurs disposant des compétences additionnelles nécessaires à nos ambitions* ».

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires de l'activité Software (i.e. licences On Premise, licences Cloud et maintenance) s'établit à 4,35 millions d'euros en baisse de 7,3 % au 1^{er} semestre 2014. Deux raisons à cela : un effet de base lié à la régularisation sur le périmètre de licences d'un grand compte au 2^{ième} trimestre 2013, et un niveau de revenus de maintenance qui reste en retrait du fait de la faiblesse du chiffre d'affaires licences réalisé avec de nouveaux clients au cours des exercices précédents. Les ventes en mode Cloud connaissent une croissance soutenue au 1^{er} semestre 2014.

AMELIORATION DE L'EFFICACITE OPERATIONNELLE DU GROUPE

Les mesures prises dès début 2014 ont permis de renforcer l'efficacité opérationnelle de l'ensemble des départements de l'entreprise, de mettre en oeuvre l'intégration et de dégager les synergies annoncées. Le point mort 2014 de Coheris est d'ores et déjà abaissé de 1 M€.

DYNAMIQUE D'INNOVATION

Le lancement de Coheris Trade Nomad (module mobile déconnecté) et la sortie en juin de la version majeure Coheris Analytics Liberty intégrant un module prédictif et un module de storytelling génèrent des perspectives commerciales dès le second semestre 2014.

De plus, Coheris a intégré, en juin 2014, le consortium du projet OFS (Open Food System). Ce projet d'innovation collaborative est mis en oeuvre par SEB dans le cadre d'un PSPC (Projet Structurant des Pôles de Compétitivité) et soutenu financièrement par l'Etat français dans le cadre du Programme d'Investissements d'Avenir géré par Bpifrance. Il va permettre le développement d'une plate forme de services web en lien avec une offre d'objets connectés. Coheris a été choisi pour son expertise et ses solutions en matière de Data Intelligence descriptive et prédictive (Coheris Spad). Coheris va ainsi accélérer son processus d'innovation en matière de moteur de contraintes et de moteur de recommandations.

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Coheris a signé de nouveaux contrats avec notamment SCA, Fontalvie, L'Occitane, Babou, Cora Belgique. Parallèlement plusieurs clients du portefeuille ont signé des migrations ou ont acquis une nouvelle solution du Groupe (cross-sell) tels que Lixir, Plastibell et Uriage.

Par ailleurs, Coheris développe les ventes indirectes de ses solutions avec la signature ou le renforcement de plusieurs partenariats structurants.

SITUATION FINANCIERE

Coheris bénéficie d'une trésorerie nettement positive au 30 juin 2014.

PERSPECTIVES

Coheris va poursuivre au cours des prochains mois la mise en oeuvre de son plan de reconquête tout particulièrement en matière de développement commercial, de ventes indirectes ainsi que d'innovation.

CALENDRIER FINANCIER :

Annnonce des résultats du premier semestre 2014 le 30 septembre 2014 après bourse.