

**A propos de Coheris**

Editeur de référence de solutions CRM (gestion de la relation et de l'intelligence clients) et Analytics (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](http://www.coheris.com).

**Contacts :**

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

## RETOUR MARQUE A LA CROISSANCE ET A LA RENTABILITE EN 2016 – DE SOLIDES FONDAMENTAUX POUR LA STRATEGIE 2020

- **Résultat Opérationnel Courant de 1,29 M€, en progression de 1,19 M€ et représentant 8,7 % du chiffre d'affaires**
- **Résultat Net à 0,84 M€ en progression de 1,5 M€ par rapport à 2015 et représentant 5,7 % du CA**
- **Trésorerie à 3,12 M€ en forte progression par rapport à décembre 2015**
- **Stratégie 2020 : dynamique vertueuse du business model d'éditeur de logiciels sur des marchés en croissance**

Coheris, éditeur français de référence de solutions CRM (gestion de la relation et de l'intelligence clients) et Analytics (pilotage de la performance et applications prédictives), annonce aujourd'hui ses résultats annuels 2016 (période du 1<sup>er</sup> janvier 2016 au 31 décembre 2016).

(M€) En cours d'audit Chiffres établis en normes IFRS	2016	2015	S1 2016	S2 2016
Chiffre d'affaires	14,81	13,52	7,72	7,09
Résultat opérationnel courant	1,29	0,10	0,71	0,58
Résultat opérationnel	0,97	(0,60)	0,54	0,43
Résultat net	0,84	(0,66)	0,43	0,41

Nathalie Rouvet Lazare, Président-Directeur Général de Coheris a déclaré :

« Nous sommes fiers du retour marqué à la croissance et à la rentabilité, en 2016, pour Coheris, et ce pour la première fois depuis 2011. L'objectif de retournement qui guidait le plan de reconquête 2014/2016 est atteint, le second semestre 2016 confirme et consolide les bons résultats du premier semestre<sup>1</sup>.

La part élevée des revenus récurrents de maintenance dans le chiffre d'affaires de l'entreprise, ainsi qu'une situation financière saine et une trésorerie de 3,1 M€ au 31 décembre 2016 sont de solides fondamentaux. Notre performance opérationnelle et financière illustre la dynamique vertueuse du business model éditeur qui va guider nos orientations dans le cadre de notre nouveau plan stratégique 2017/2020.

Notre stratégie 2020 exploite les assets de Coheris qui ont été renforcés et complétés ces trois dernières années : portefeuille de solutions, innovations, portefeuille clients,

<sup>1</sup> La société rappelle que les résultats du premier semestre 2016 bénéficiaient notamment de l'effet accélérateur d'une commande d'environ 1 M€.

*expertise métiers, visibilité sur le marché et dans l'écosystème. Nous allons maintenant tirer pleinement profit du positionnement et des atouts de Coheris sur les marchés du CRM et de l'Analytics, aujourd'hui boostés par la transformation numérique des entreprises et ses impacts en matière d'expérience client notamment digitale, mobile et sociale, de big data, d'exploitation et de valorisation de la data, d'analyse prédictive, de recommandation temps réel et d'objets connectés.*

*Forts de solides fondamentaux, nous sommes prêts pour cette nouvelle étape : une stratégie de développement et de rentabilité dans le cadre de notre business model d'éditeur de logiciels. »*

## **COMPTES IFRS DE L'EXERCICE 2016**

### **NETTE PROGRESSION DU CHIFFRE D'AFFAIRES**

Le chiffre d'affaires 2016 est en croissance de 10 % par rapport à 2015 tiré par les ventes des licences de l'année dont la performance à + 1,9 M€ va bien au-delà de la commande d'environ 1M€ de licences sur le premier semestre.

Ainsi, Coheris a franchi une étape dans la mise en place de son modèle éditeur qui vise une répartition équilibrée de son chiffre d'affaires en termes de licences, de revenus récurrents de maintenance, et de services associés.

### **RETOUR MARQUE A LA RENTABILITE ET AUX BENEFICES**

Le ROC (Résultat Opérationnel Courant), en forte hausse par rapport à 2015, représente 8,7 % du chiffre d'affaires à 1,29 M€ et illustre la dynamique vertueuse du business model éditeur. Ce niveau de rentabilité est directement lié à la performance du chiffre d'affaires mais également aux charges qui sont maîtrisées sur la structure cible aujourd'hui atteinte.

Après deux exercices impactés par le coût des actions en matière d'intégration, de synergies et d'amélioration de l'efficacité opérationnelle, le RO 2016 (Résultat Opérationnel) ressort à + 0,97 M€. Positif pour la première fois depuis 2011, ce RO est en forte hausse par rapport à 2015 qui affichait une perte de 0,60 M€.

Le Résultat Net s'établit en bénéfice de 0,84 M€ soit 5,7 % du chiffre d'affaires après constatation d'un IS de 0,1 M€ sans impact cash, Coheris disposant d'environ 8 M€ de déficits fiscaux reportables.

### **TRESORERIE ET ENDETTEMENT : DES FONDAMENTAUX SOLIDES**

Cet exercice voit également l'amélioration de la trésorerie nette qui s'établit à 2,27 M€ contre 1,31 M€ à fin 2015. La génération du cash liée à l'activité est de 2,25 M€ en croissance de près de 50 % par rapport à 2015. L'endettement reste très faible à 0,85 M€.

## **UN BUSINESS MODEL EDITEUR SUR DES MARCHES PORTEURS**

Les deux marchés de Coheris, le CRM et l'Analytics, sont durablement porteurs et tirés par les enjeux de relation clients et de transformation numérique des entreprises sous l'impact du Big Data, du digital et du social. Son modèle Dual (Licence On Premise ou Cloud avec une possibilité de réversibilité) tout comme sa stratégie de modules à valeur ajoutée et de cross-sell, son catalogue de services associés et sa proximité clients sont pour l'éditeur Coheris des différenciateurs forts. De plus, Coheris a mis en place une stratégie d'écosystème en matière d'interopérabilité, de partenariats, d'OEM et de connecteurs pour s'intégrer notamment à des environnements tiers ou Big Data, ce qui constitue un levier de croissance additionnelle.

## **PERSPECTIVES**

La stratégie 2020 de Coheris s'inscrit dans le cadre de son nouveau plan stratégique validé par le Conseil d'Administration début 2017 et de son business model d'éditeur de logiciels. Elle doit constituer une nouvelle étape pour l'entreprise, axée sur le développement (croissance organique et croissance externe) et la rentabilité, avec un objectif de ROC / CA à deux chiffres à l'horizon 2020.

## **CALENDRIER FINANCIER**

Pour correspondre au rythme de son plan stratégique 2017/ 2020 et au cycle de vente sur ses marchés, Coheris publiera dorénavant son chiffre d'affaires de manière semestrielle, ce choix constituant une ligne de conduite claire et stable dans le temps.

- Chiffre d'affaires du premier semestre 2017      26 juillet 2017
- Résultats semestriels 2017      20 septembre 2017
- Chiffre d'affaires annuel 2017      24 janvier 2018