

Chiffre d'affaires de 6,1 M€ au 1^{er} trimestre 2017

Harvest, numéro 1 de l'édition de solutions digitales pour les métiers du conseil financier et patrimonial, poursuit sa dynamique de croissance avec un chiffre d'affaires en progression de 2,0 % à 6,1 M€ au 1^{er} trimestre 2017.

En ce début d'exercice consacré à l'entrée en production imminente de la première version de la solution MoneyPitch, Harvest montre, une nouvelle fois, sa capacité à capter de la croissance récurrente en capitalisant sur son leadership et sur son socle de produits historiques.

Chiffre d'affaires (k€)	2017	Variation	2016
1 ^{er} trimestre	6 083	+ 2,0 %	5 963

La hausse plus modérée qu'habituellement du chiffre d'affaires au 1^{er} trimestre 2017 est notamment liée à un effet de base défavorable par rapport au 1^{er} trimestre 2016 qui était très dynamique (+ 8,2 %) avec une activité Formation en croissance de près de 70 %.

Ventilation du CA (k€)	% CA	T1 2017	Variation	T1 2016
Licences	9,1 %	557	- 16,2 %	665
Maintenance	49,9 %	3 032	+ 3,2 %	2 937
SaaS	23,2 %	1 414	+ 10,2 %	1 283
Prestations forfait	12,7 %	770	+ 16,7 %	660
Formation	5,1 %	310	- 29,5 %	418
Total	100,0 %	6 083	+ 2,0 %	5 963

Dans la tendance observée précédemment, les abonnements SaaS prennent graduellement le relais des ventes de licences. Portée par le succès d'O2S en mode SaaS auprès de la clientèle CGPI, l'activité progresse de 10,2 % au 1^{er} trimestre 2017 pour contribuer à 23,2 % du chiffre d'affaires (à comparer à 21,5 % au 1^{er} trimestre 2016).

Grâce à son solide portefeuille clients, Harvest enregistre une nouvelle hausse (+ 3,2 %) de son activité Maintenance qui représente près de 50 % de ses ventes.

Ces performances permettent à Harvest de renforcer la récurrence de ses revenus à 73,1 %. Elles confortent la pertinence de son modèle économique d'éditeur pur et de sa stratégie de transition vers le SaaS d'une partie de son activité initiée depuis quelques années déjà.

Sur le trimestre, les développements sur-mesure menés chez des clients « pure-players » Internet et grands comptes, équipés précédemment de licences VIC et BIG, expliquent la forte croissance (+ 16,7 %) des Prestations au forfait.

Perspectives

Comme annoncé, Harvest prévoit pour 2017 une poursuite de sa dynamique de croissance à forte récurrence basée sur son socle produits. La solution inédite de portail patrimonial B to B to C MoneyPitch, qui confère à Harvest une nouvelle dimension sur son marché, commencera à générer du chiffre d'affaires à partir du 2^{ème} semestre 2017. Elle devrait devenir le propulseur de sa croissance dès 2018.

Agenda financier

27 juillet 2017	Chiffre d'affaires 1 ^{er} semestre 2017
7 septembre 2017	Résultats 1 ^{er} semestre 2017
12 octobre 2017	Chiffre d'affaires 3 ^{ème} trimestre 2017

À propos d'Harvest

Harvest est un éditeur de solutions digitales spécialisé dans les métiers du conseil financier et patrimonial. Fort de plus de 27 ans d'expérience, Harvest a su gagner la confiance d'une large clientèle : réseaux bancaires, compagnies d'assurance et mutuelles, banques privées, CGPi, experts-comptables, avocats fiscalistes...

Pour en savoir + harvest.fr

La société affiche depuis plusieurs années une croissance solide et rentable. En 2016, Harvest a réalisé un chiffre d'affaires de 24,5 M€, avec un effectif de 228 collaborateurs.

L'action Harvest est cotée depuis le 23 juin 2005 sur Alternext d'Euronext Paris (ISIN : FR0010207795 – Mnémo : ALHVS).

Elle est éligible au PEA PME.

Pour en savoir + harvest.fr/finance

Contacts investisseurs

Harvest - Jean-Michel DUPIOT - 01 53 30 28 00 - contactinvest@harvest.fr
Euroland Corporate – Julia BRIDGER - 01 44 70 20 84 - jbridger@elcorp.com

Contact presse

Calyptus – Mathieu CALLEUX - 01 53 65 68 68 - mathieu.calleux@calyptus.net