



Harvest affiche un chiffre d'affaires en hausse de 1,3 %

Harvest affiche un chiffre d'affaires en hausse de 1,3 % : En attendant le lancement de MoneyPitch à Patrimonia, l'éditeur de solutions digitales pour les métiers du conseil financier et patrimonial publie pour le premier semestre un chiffre d'affaires de 12,4 M€, en croissance de 1,3%. La pause dans la croissance au deuxième trimestre (+0,6% à 6,3 M€) est en grande partie liée à la mobilisation des équipes sur le lancement de MoneyPitch, produit stratégique mais qui ne génère pas encore de chiffre d'affaires. Dans ce contexte, Harvest réaffirme néanmoins son objectif d'une croissance annuelle qui maintiendra son niveau de rentabilité. Le ralentissement de la croissance s'explique également par un effet de base défavorable, l'activité ayant été particulièrement dynamique au premier semestre 2016. La forte dynamique des abonnements SaaS et son impact logique sur le ralentissement des ventes de licence se confirme. Les ventes SaaS représentent au premier semestre près de 24 % du chiffre d'affaires, à comparer à 10 % pour les ventes de licences, ce qui renforce le caractère récurrent de l'activité globale du groupe. La formation, qui était en hausse de plus de 60 % au premier semestre 2016 retrouve ce semestre un niveau en phase avec l'activité. Les prestations au forfait continuent de bénéficier d'une forte demande d'intégration et de personnalisation auprès des grands comptes et des pure players Internet de la banque et de l'assurance, et augmentent de 18 % sur le semestre. Cette tendance devrait se poursuivre sur le reste de l'année avec les nombreux déploiements prévus dans le milieu bancaire. Perspectives Sous l'effet combiné d'une croissance modérée et de la poursuite des investissements techniques et commerciaux sur MoneyPitch, Harvest anticipe une baisse de ses résultats au premier semestre. Celle-ci ne devrait être que temporaire : avec un bon niveau du carnet de commandes et une activité commerciale vigoureuse sur les produits classiques – en particulier O2S porté par les évolutions réglementaires –, la croissance devrait repartir au second semestre. Harvest réaffirme ainsi son objectif d'une croissance annuelle suffisante pour maintenir un niveau de rentabilité comparable à celui de l'exercice 2016, dans le contexte du lancement stratégique de MoneyPitch, la solution qui devrait devenir le propulseur de la croissance d'Harvest dès 2018. MoneyPitch est aujourd'hui en phase de test auprès d'une vingtaine de cabinets pilotes. Les premiers retours très positifs confirment que la solution intégrée O2S / MoneyPitch répond aux besoins d'une clientèle variée (CGPI, banques privées, assureurs, banques, etc.) d'un point de vue à la fois commercial et réglementaire. Le produit sera lancé officiellement à l'occasion du salon Patrimonia fin septembre.