

Paris, le 1 février 2021 à 18h

CA en croissance de + 6% à taux de change constant Fort développement du SaaS et des partenariats

Chiffre d'affaires en M€	2020	2019	Variation	% TCC*
T1	6,63	6,87	- 0,24	- 3,5%
T2	13,34	11,96	+ 1,38	+ 11,6%
T3	7,45	7,08	+ 0,36	+ 5,1%
T4	13,57	13,84	- 0,21	- 1,5%
Total	41,00	39,75	+ 1,25	+ 3,1%

* Taux de change courant

Chiffre d'affaires en M€	2020	2019	Variation	% TCC*
Licences	17,55	19,18	- 1,63	- 8,5%
Maintenances	11,14	11,19	- 0,04	- 0,4%
Abonnements SaaS	4,72	2,37	+ 2,35	+ 99,0%
Services et autres	7,59	7,01	+ 0,57	+ 8,2%
Total	41,00	39,75	+ 1,25	+ 3,1%

* Taux de change courant

L'année 2020 se termine sur une croissance de + 3,1% à taux de change courant et + 6% à taux de change constant. La croissance du quatrième trimestre, + 5,3% à taux de change constant, a été fortement impactée par l'évolution défavorable du change (- 0,9 M€).

Les ventes SaaS s'élèvent à 6,1 M€ sur l'année (+ 72%) dont les 2,4 M€ réalisés au 4ème trimestre ne se retrouvent pas dans le CA 2020. Les ventes provenant des partenaires (usage interne, co-sell, OEM) continuent de progresser fortement et représentent désormais plus de 50% des ventes globales sur l'année.

Le revenu récurrent annuel total peut être estimé à environ 18,7 M€ en additionnant le CA SaaS récurrent (valeur annuelle des abonnements vendus en 2020 pour au moins 12 mois), au CA Licences récurrent (valeur annuelle des licences logicielles temporaires de 1 an ou plus vendues en 2020), et au CA Maintenances récurrent (CA de maintenance logicielle attendu pour 2021 hors maintenances associées aux nouvelles transactions 2021).

La structure financière est solide, avec plus de 12 M€ de trésorerie disponible au 31 décembre, avant encaissement de la facturation de fin d'année, et un endettement de 5,5 M€.

Les travaux de clôture et d'audit ne sont pas terminés mais le résultat opérationnel sera nettement positif.

En dépit d'une année très difficile sur le plan opérationnel, près de 200 nouveaux clients ont bénéficié de la *software intelligence* de CAST, directement ou au travers des partenaires de CAST : les ventes via IBM prennent de l'importance avec un portefeuille d'opportunités en croissance régulière, la collaboration terrain avec les forces commerciales de Microsoft Azure a joué à plein son rôle d'essai ; et enfin le succès de CAST Imaging et de CAST Highlight se confirme, tiré par le besoin croissant de moderniser et migrer vers le Cloud les applications plus rapidement, plus sûrement et à moindre coût.

La profondeur et la diversité du portefeuille d'affaires, la montée en puissance des partenariats et l'alignement parfait avec l'agenda des directions des grands groupes (cloud, réduction des coûts IT, volonté de faciliter et dérisquer le travail à distance des équipes de développement...) laissent entrevoir une bonne année 2021 mais le contexte macroéconomique a conduit CAST à construire un budget relativement prudent affichant une croissance de 12%, des charges maîtrisées et un résultat opérationnel positif.

Prochain rendez-vous :

Publication des résultats annuels, le 5 avril 2021 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.