

Paris, le 1^{er} février 2021 à 18h45

Croissance CA de 19% sur le T4 et 8% sur l'année Très belles perspectives 2022

Chiffre d'affaires en M€	2021	2020	Variation	% TCC*
T1	8,98	6,63	+2,35	+35,4%
T2	10,49	13,34	-2,86	-21,4%
T3	8,57	7,45	+1,12	+15,1%
T4	16,19	13,57	+2,62	+19,3%
Total	44,24	41,00	+3,24	+7,9%

* Taux de change courant

Chiffre d'affaires en M€	2021	2020	Variation	% TCC*
Licences	18,21	17,55	+0,66	+3,8%
Maintenances	11,30	11,14	+0,16	+1,5%
Abonnements SaaS	6,28	4,72	+1,56	+33,0%
Services et autres	8,45	7,59	+0,86	+11,3%
Total	44,24	41,00	+3,24	+7,9%

* Taux de change courant

L'année 2021 se termine en croissance de 7,9% (+8,9% à taux de change constant) grâce à un 4^{ème} trimestre très dynamique, à +19,3%. Les travaux de clôture et d'audit ne sont pas terminés mais la marge opérationnelle 2021 devrait être d'environ 10%, en progression par rapport à 2020.

Les ventes logiciels sont en croissance de 34% sur le quatrième trimestre et de 13% sur l'année. Elles ne se retrouvent pas totalement dans le CA 2021 avec en particulier 4,3 M€ d'abonnements CAST Highlight à reconnaître en 2022. Ceci reflète la dynamique de l'activité SaaS sur l'année qui s'élève à 8 M€ (Abonnements vendus en progression de +32% par rapport à 2020). Par ailleurs, les ventes réalisées avec les partenaires représentent de nouveau plus de 50% du total de l'année. Enfin, la pénétration de marché continue de s'accélérer avec plus de 200 nouveaux clients.

Le revenu récurrent annuel total peut être estimé à environ 22 M€ en additionnant le CA SaaS récurrent (valeur annuelle des abonnements vendus en 2021 pour au moins 12 mois), le CA Licences récurrent (valeur annuelle des licences logicielles temporaires de 1 an ou plus vendues en 2021), et le CA Maintenances récurrent (CA de maintenance logicielle attendu pour 2022, hors maintenances associées aux nouvelles transactions).

La structure financière est solide, avec près de 15 M€ de trésorerie disponible au 31 décembre, avant encaissement de la facturation de fin d'année, et un endettement limité à 5,1 M€.

La technologie de Software Intelligence de CAST est dorénavant embarquée dans les offres commerciales des trois géants du cloud, AWS, Azure et Google, ainsi que dans les offres de migrations vers le cloud de nombreux partenaires intégrateurs. L'approche croisée de ces partenariats avec la force de vente directe de CAST permet un accès direct au marché beaucoup plus rapide. Enfin, le succès de CAST Imaging (doublement des ventes vs 2020) et de CAST Highlight se confirme, lesquels représentent maintenant près de 2/3 des ventes Logiciels.

Le plan de transformation exposé il y a cinq ans (changement de modèle d'accès au marché et repositionnement) est réussi. CAST se concentre maintenant sur l'accroissement continu du chiffre d'affaires récurrent, découlant notamment d'une bascule sur de l'abonnement annuel.

Fort de la dynamique opérationnelle, et à la lumière du très bon alignement stratégique avec les grandes tendances de marché pour lesquelles la Software Intelligence est un 'must-have' – migration vers le cloud, m&a, risques logiciels liés à l'utilisation de logiciels « *open source* » et travail à distance ... CAST prévoit une accélération de la croissance en 2022.

Prochain rendez-vous :

Publication des résultats annuels, le 12 avril 2022 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.