

NEXTEDIA confirme son plan de croissance organique avec un chiffre d'affaires en 2019 en augmentation de 8,6%

NEXTEDIA (Euronext Growth Paris, FR0004171346, ALNXT), expert de la transformation digitale centrée sur la Relation Client, le Marketing et l'Expérience Client, publie aujourd'hui son chiffre d'affaires 2019.

En M€ <small>(French GAAP, non audités)</small>	2019	2018	Var
Chiffre d'affaires consolidé	24,4	22,5	+ 8,6%

Hausse du chiffre d'affaires conforme au plan de marche

NEXTEDIA poursuit en 2019 sa trajectoire de croissance avec un chiffre d'affaires de 24,4 M€ en progression de 8,6% après une hausse organique de 8,1% déjà réalisée en 2018.

Cette augmentation du revenu s'accompagne par la montée en puissance des activités de type projet (« Build ») et de type récurrent (« Run »). Ceci traduit la volonté du groupe de servir ses clients sur le long terme par des missions de plus large ampleur, en valorisant la complémentarité de toutes ses expertises sur les métiers de la transformation digitale et tout particulièrement de l'expérience client. Ces activités en mode projet permettent à NEXTEDIA de consolider son positionnement auprès de ses partenaires stratégiques (NEXTEDIA est notamment devenu « Silver Partner » de Salesforce) et de générer en continuité, un socle robuste d'activités récurrentes au travers de contrats de maintenance et de support associés. En 2019, le chiffre d'affaires « Build and Run » a ainsi crû de 24% par rapport à 2018.

La part du revenu en régie, traditionnellement à plus faible marge, est ramenée de 63% à 59% entre 2018 et 2019. Cette activité a notamment pâti au 4^{ème} trimestre des mouvements sociaux en région parisienne.

Tout en conservant ses positions fortes auprès des grands comptes, NEXTEDIA a bénéficié d'un fort dynamisme de son segment de marchés des ETI.

Perspectives

En 2020, NEXTEDIA va capitaliser sur ses partenariats majeurs pour accélérer son développement et poursuivre la croissance de ses activités Build & Run en mettant en avant le couplage de son expertise métier et de sa capacité industrielle d'intégration des technologies majeures du marché.

Compte-tenu de son niveau de carnet de commandes, le groupe anticipe la poursuite de la progression de son chiffre d'affaires au travers d'une croissance organique pérenne et continuera d'investir afin d'accélérer la transformation du groupe tant sur le plan opérationnel que sur la formation et l'innovation.

Dans le cadre de son plan stratégique NEXTEDIA 2023, et en complément de son plan de croissance organique, NEXTEDIA va poursuivre activement sur 2020 l'étude d'opportunités de croissance externe permettant soit de renforcer sa position sur ses expertises existantes soit d'étendre ses expertises sur des domaines en forte croissance.

Prochaine publication : Résultats annuels 2019 : 1^{er} avril 2020, après Bourse.

À propos de NEXTEDIA

NEXTEDIA est spécialisé dans le conseil et les services à forte valeur ajoutée, dédiés aux métiers de la transformation digitale dans les domaines de la Relation Client, de l'Expérience Client et du Digital Marketing.

Fort de plus de 200 experts, le Groupe apporte à ses clients une véritable expertise métier et technologique, doublée d'une capacité d'accompagnement de bout en bout depuis le conseil jusqu'à la mise en œuvre des principales solutions leaders du marché au travers de ses 4 pôles d'expertise :

- ✓ **Gestion de la Relation Client omnicanale** (CRM, Centre de contacts, Interactions multicanales)
- ✓ **Data & Digital Marketing** (Customer Journey, Marketing Automation, Data Science)
- ✓ **Digital Interactive** (Web & Mobile Factory, Design Thinking, UX Design, User Experience)
- ✓ **Digital Transformation** (Product Owner, Coach Agile, Business Analyst, RPA et Cybersécurité)

NEXTEDIA intervient auprès des Grands comptes et du Mid Market sur 6 secteurs à fort potentiel : 1/ Banque & Assurance, 2/ Santé, Mutuelle & Prévoyance, 3/ Média & Telecom, 4/ Tourisme & Transport, 5/ Retail, Beauté & Luxe, 6/ Industrie & Energie.

Le Groupe NEXTEDIA regroupe les filiales IooCX (Pôle Data & Digital Marketing), Almavia (Pôle de la gestion Relation Client Omnicanal), Novactive et Yuseo (Pôle Digital Interactive).

Euronext Growth, FR0004171346, ALNXT

Contacts

Investisseurs : investisseurs@NEXTEDIA.com

Communication financière : Cap Value, Denis Bley- dbley@capvalue.fr Tel : 01 80 81 50 00