

Résultats : Workday creuse sa perte mais dope ses revenus

Workday, éditeur de solutions RH et finance en mode Cloud, a publié des revenus supérieurs aux attentes d'analystes. Sans toutefois vraiment satisfaire Wall Street.

Pour l'ensemble de son exercice fiscal 2018 décalé, Workday a publié un chiffre d'affaires de 2,1 milliards de dollars (dont 1,8 Md\$ issus des abonnements). Ses revenus ont donc progressé de 36 % en un an (+38 % pour les seuls abonnements).

Par ailleurs, au quatrième trimestre clos le 31 janvier 2018, le fournisseur américain a généré un chiffre d'affaires de 582,5 millions de dollars (+ 32,5 %), dont 490 millions de dollars (+33,7%) issus des abonnements. Un montant supérieur aux 481 milliards de dollars attendus par les analystes, selon le consensus Thomson Reuters I/B/E/S.

Malgré la hausse des revenus, l'action de Workday a reculé lors des échanges après bourse (Nasdaq), suivant l'annonce des résultats le 27 février.

Workday gagne de nouveaux clients

Les investissements consentis pour conquérir de nouveaux clients, dont Home Depot et General Electric, ont pesé sur la perte nette trimestrielle. Elle a atteint 89,1 millions de dollars, ou 42 cents par action, sur le trimestre clos le 31 janvier 2018, contre 88,3 millions à la même période l'an dernier. Pas de quoi freiner l'ambition du fournisseur californien.

« Pour l'exercice fiscal 2019, nous estimons que les revenus issus des abonnements vont atteindre entre 2,26 et 2,28 milliards de dollars, soit une croissance de 27 à 28 % », a déclaré Aneel Bhusri, co-fondateur et CEO de Workday. « Workday deviendrait ainsi l'une des sociétés SaaS à franchir le plus rapidement le cap des 2 milliards de dollars de chiffre d'affaires ».

Lire également :

[Un fonds Workday de 250 M\\$ pour les technos RH](#)

[RH : une transformation numérique à deux vitesses](#)

(crédit photo © Workday)