

## CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1<sup>er</sup> TRIMESTRE 2018 : +39% à 8,7 M€

### Forte croissance soutenue par des contrats d'envergure

Noisy-le-Grand, France, le 12 avril 2018, 18h30 – EASYVISTA (FR0010246322 – ALEZV – Eligible PEA PME), acteur majeur de l'IT Management en Europe et aux Etats-Unis, annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2018.

CA en M€	T1 2017	T1 2018	Variation
SaaS	3,11	3,06	-2%
Licences renouvelables	-	2,71	n.a.
Managed Services	-	0,12	n.a.
Licences perpétuelles	0,79	0,64	-19 %
Maintenance	1,27	1,21	-5%
Services	1,12	0,97	-13%
<b>CA consolidé</b>	<b>6,28</b>	<b>8,70</b>	<b>+39%</b>

**Sylvain Gauthier, co-fondateur et CEO d'EASYVISTA**, déclare : « Conforme à nos attentes, la forte progression des revenus observée au cours premier trimestre 2018 illustre la capacité d'EASYVISTA à maintenir une performance commerciale soutenue dans la durée. Cette croissance dynamique témoigne également du succès du nouveau mode contractuel déployé depuis le T3 2017. Nos efforts d'investissement réalisés en technologie et marketing nous permettent ainsi de déployer efficacement notre stratégie de croissance rentable, fondée sur le gain de nouveaux clients internationaux d'envergure. Par ailleurs, le récent renforcement de l'équipe dirigeante aux Etats-Unis vient consolider notre potentiel de développement à l'international, en particulier en Amérique du Nord ».

Au cours du 1<sup>er</sup> trimestre 2018, le chiffre d'affaires s'est établi à 8,7 M€, soit une croissance de +39% par rapport à la même période de l'exercice 2017, portée en Europe par le gain de plusieurs nouveaux contrats (Eiffage, Gemalto, Ministère des Finances en Espagne), enregistrés selon le nouveau mode contractuel de licences renouvelables. Aux Etats-Unis, le succès de la solution EASYVISTA s'est traduit, notamment, par le gain du client National Health Institute.

Le dynamisme commercial du trimestre s'est matérialisé par des ventes de licences renouvelables qui ressortent à 2,7 M€. Les Managed Services, qui correspondent aux prestations d'hébergement de ces licences renouvelables, ressortent à 0,12 M€.

Les revenus SaaS s'établissent à 3,1 M€, en léger repli de 2%. L'activité Maintenance, quant à elle, reste stable à 1,2 M€ et les Services ressortent à 1,0 M€. Le nouveau mode contractuel favorisant l'enregistrement des revenus en Licences renouvelables et Managed Services, afin de dissocier les droits d'utilisation de la licence de celle de la prestation d'hébergement, les revenus des activités SaaS et des Licences perpétuelles sont, par conséquent, amenés à diminuer progressivement.

## Renforcement de l'équipe dirigeante aux Etats-Unis pour accompagner la croissance mondiale

Au cours du premier trimestre 2018, EASYVISTA a annoncé le recrutement de 3 profils stratégiques, expérimentés et complémentaires, qui soutiendront le développement du groupe à l'international, en particulier aux États-Unis :

- **Al Crews, au poste de vice-président des ventes pour l'Amérique du Nord** ; il apportera à EASYVISTA son expérience de plus de 20 ans dans la direction des ventes de solutions logicielles, acquise notamment chez ServiceNow, Oracle ou encore Sun Microsystems,
- **Mark Shell en qualité de vice-président expérience client pour l'Amérique du Nord** ; son expérience du développement ainsi que de la gestion de structures de services et de support, acquise notamment chez Cherwell Software où il a occupé ce poste pendant 6 ans, constituera un atout solide pour le développement d'EASYVISTA,
- **Bryon Thomas, en tant que vice-président mondial en charge du marketing** ; il mettra au profit d'EASYVISTA son expérience de direction acquise chez Citrix où il était responsable d'un périmètre représentant plus d'1 milliard de chiffre d'affaires et où il supervisait les fonctions de marketing produit, relations publiques, relations avec les analystes, marketing événementiel et génération de la demande.

### A propos de EASYVISTA

EasyVista simplifie le Service Management en le rendant simple à déployer et facile à utiliser pour l'entreprise d'aujourd'hui. Conçue pour aider les organisations à automatiser et à personnaliser la fourniture de services, la plateforme EasyVista améliore l'efficacité des services informatiques et accroît la productivité des collaborateurs. Aujourd'hui, EasyVista permet à plus de 1 200 entreprises à travers le monde de proposer une expérience utilisateur radicalement différente, de simplifier et d'accélérer la création de services et de réduire le coût total de fourniture de services. EasyVista compte des clients dans de nombreux secteurs d'activité tels que les services financiers, la santé, l'enseignement supérieur, les technologies, le secteur public, la grande distribution, l'industrie... Avec un siège à New York et un siège à Paris, EasyVista (ALEZV:EN) est une société mondiale cotée en pleine croissance soutenue par des investisseurs de premier plan.

### Prochain communiqué financier :

Chiffre d'affaires du T2 2018, le 25 juillet 2018



**ALEZV**

EURONEXT  
GROWTH

### Contacts

#### EASYVISTA

Amélie Aliasghari

[aaliasghari@easyvista.com](mailto:aaliasghari@easyvista.com)

01 55 85 91 13

#### NewCap

Communication financière

et relations investisseurs

Louis-Victor Delouvrier /

Emmanuel Huynh

[easyvista@newcap.eu](mailto:easyvista@newcap.eu)

01 44 71 98 53