

## Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2019

- Croissance du chiffre d'affaires Logiciels dans un contexte de transition vers le SaaS
- Accélération de la croissance des ventes SaaS générant un ARR <sup>1</sup> proche de 1 M€
- Poursuite de la hausse des revenus récurrents

ITESOFT (Code ISIN : FR0004026151, Code Mnémo : ITE), éditeur européen de solutions d'automatisation du traitement des flux d'information, annonce ce jour son chiffre d'affaires pour le 1<sup>er</sup> semestre 2019.

| <b>Chiffre d'affaires</b><br><i>en K€, audités</i> | <b>S1 2019</b> | <b>S1 2018</b> | <b>VAR</b>   |
|--|----------------|----------------|--------------|
| Logiciels  | 2 288          | 2 156          | +6,1%        |
| - SaaS   | 301            | 98             | x 3,1        |
| - Licences   | 1 987          | 2 058          | -3,4%        |
| Maintenance  | 6 696          | 6 255          | +7%          |
| Services   | 2 769          | 3 584          | -22,7%       |
| <b>TOTAL 1<sup>ER</sup> SEMESTRE</b>               | <b>11 760</b>  | <b>12 045</b>  | <b>-2,3%</b> |

Au 1<sup>er</sup> semestre 2019, ITESOFT enregistre un chiffre d'affaires de 11.7 M€ en légère baisse de -2,3% par rapport au S1 2018. Dans un contexte de transition de ses ventes vers le SaaS, ITESOFT est parvenu sur le semestre à compenser la baisse de son chiffre d'affaires Licences par l'accélération de ses ventes SaaS, et à accroître son chiffre d'affaires récurrent. La baisse anticipée des revenus liés aux prestations de services se poursuit, reflétant la meilleure intégrabilité des solutions ITESOFT auprès de ses clients.

### Croissance du chiffre d'affaires Logiciels dans un contexte de transition vers le SaaS

La transition vers le SaaS opérée par ITESOFT depuis fin 2017 monte progressivement en puissance, la croissance des ventes SaaS au 1<sup>er</sup> semestre permettant désormais de compenser la baisse des ventes de licences, qui reste contenue mais attendue dans ce contexte, et d'afficher ainsi un chiffre d'affaires Logiciels en progression de +6,1% sur la période.

## Accélération de la croissance des ventes SaaS générant un ARR<sup>1</sup> proche de 1 M€

ITESOFT accélère au 1<sup>er</sup> semestre 2019 la croissance de ses ventes SaaS, affichant un triplement de l'ARR<sup>1</sup> de l'ordre de 1 M€ à fin juin 2019. Cette performance s'appuie sur plusieurs leviers stratégiques :

- La conquête de nouveaux clients portée par la réorganisation en cours de ses équipes commerciales ;
- La migration progressive de ses grands comptes utilisateurs de licences traditionnelles vers son offre SaaS.

Les donneurs d'ordres choisissent l'offre SaaS car elle permet d'obtenir des taux d'automatisation inégalés garantis de 85% de factures lues sans erreur, pouvant aller jusqu'à 96%, grâce à une plateforme partagée qui mutualise l'apprentissage pour chaque entreprise utilisatrice. De plus, ils apprécient la rapidité de son déploiement, permettant un haut niveau d'automatisation quasi immédiat.

En complément de la vente de son offre SaaS en direct via ses forces commerciales, ITESOFT a noué au 1<sup>er</sup> semestre un partenariat avec Prodware, éditeur intégrateur de solutions d'entreprises afin d'intégrer auprès de ses clients son offre SaaS en environnement Microsoft Dynamics dont Prodware est expert et partenaire stratégique. Ce partenariat s'est déjà traduit par une première référence commune, Circet, premier fournisseur de services d'infrastructures télécoms en Europe, pour lequel ITESOFT va automatiser les 120 000 factures fournisseurs par an grâce à ses solutions, intégrée par Prodware dans son environnement Microsoft Dynamics.

## Poursuite de la hausse des revenus récurrents

Les revenus récurrents, composés des ventes SaaS et du chiffre d'affaires Maintenance, progressent de +10% à 7 M€, pour représenter 59,5% du chiffre d'affaires total au S1 2019 (contre 53% au S1 2018).

Bien que cette transition vers le SaaS continue à peser à court terme sur la rentabilité, ITESOFT reste serein, fort de sa solidité financière, quant à sa capacité à absorber les possibles variations de chiffre d'affaires qui pourraient intervenir dans ce contexte.

## A propos de ITESOFT – [www.itesoft.fr](http://www.itesoft.fr)

ITESOFT est un éditeur de logiciels de digitalisation des processus métier spécialisé dans les domaines de l'expérience client, de l'excellence opérationnelle et de la relation fournisseur.

Développées dès l'origine sur la base de technologies d'IA et de robotisation, les solutions ITESOFT de dématérialisation et d'automatisation des processus d'entreprise (traitement des factures fournisseur, contractualisation en ligne, octroi de crédit, gestion de sinistres, demandes de prestations...) sont conçues pour les rendre plus efficaces, plus rapides et plus sécurisés. L'offre logicielle ITESOFT est la seule sur le marché à

---

<sup>1</sup> ARR (Annual Recurring revenue) : valeur annualisée des contrats SaaS

rassembler les 3 éléments essentiels à la performance des organisations : la capture d'information, l'automatisation de processus et la détection de risques.

Créé en 1984, ITESOFT est membre de TECH IN France, eFutura, DFCG, FNFE, OMG et Valconum. La société est cotée sur le compartiment C d'Euronext Paris depuis février 2001. En 2018, ITESOFT réalise un chiffre d'affaires consolidé de 24 M€ dont 17% réinvesti en R&D. Plus de 650 clients dans 35 pays optimisent leurs processus grâce aux solutions ITESOFT.

## CONTACTS

---

### Communication financière

ACTIFIN

76-78 rue Saint Lazare, 75009 Paris

Tél : +33 (0)1 56 88 11 11

Fax : +33 (0)1 56 88 11 12

Alexandre Commerot, [acommerot@actifin.fr](mailto:acommerot@actifin.fr)

Relations presse : Isabelle Dray, [idray@actifin.fr](mailto:idray@actifin.fr)