

EASYVISTA – Chiffre d'affaires consolidé 2017 : +25% à 28,7 M€

Chiffre d'affaires consolidé 2017 :

+25% à 28,7 M€

Solide dynamique de croissance,

portée par les investissements marketing et technologiques

-
- Forte croissance au T4 2017 : +64% à 10,0 M€

(2)

- Succès du développement aux Etats-Unis et en Europe
- Renforcement technologique de la solution

Noisy-le-Grand, France, le 13 février 2018, 17h45

-

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 consolidé pour l'exercice 2017.

(M€)	2017 (*)	2016	Variation
Licences perpétuelles	2,7	3,3	-18,2%
Licences renouvelables	4,3	-	-
(1)			
SaaS	12,6	11,4	+10,5%
Maintenance	5,3	4,9	+8,2%
Services	3,8	3,4	+11,8%
CA consolidé*	28,7	23,0	+24,8%

(*) données en cours d'audit

(1) dont 1 M€ généré par KNOWESIA et 3,3 M€ résultant du nouveau mode contractuel

(M€)	T1	T2	T3	T4
2017	6,2	6,1	6,4 (*)	10,0 (*) (2)
2016	5,3	5,9	5,7	6,1

(*) données en cours d'audit

(2) dont 0,7 M€ généré par KNOWESIA et 2,9 M€ résultant du nouveau mode contractuel

Sylvain Gauthier, co-fondateur et CEO d'EASYVISTA,

déclare : «

La performance commerciale de l'exercice 2017 traduit le succès de nos investissements technologiques et marketing ayant permis d'accroître la visibilité de notre solution auprès des groupes internationaux de premier plan tels que VINCI et ELIOR. Notre positionnement technologique unique favorisant l'expérience utilisateur et la productivité nous a permis de poursuivre nos gains de parts de marché aux Etats-Unis comme en Europe. Nos solides indicateurs de performance indiquent que la tendance positive se poursuivra au cours de l'exercice 2018 qui bénéficiera par ailleurs, en année pleine, des investissements stratégiques. Dans ces conditions, nous tablons sur une croissance d'au moins 20% en 2018 ».

Forte croissance au T4 2017 : +64% à 10,0 M€

Au 4

e trimestre 2017, le chiffre d'affaires s'est élevé à 10,0 M€, en forte croissance de +64% par rapport à la même période de l'exercice 2016 (6,1 M€). Sur l'ensemble de l'exercice, les revenus s'établissent à 28,7 M€, en croissance de +24,8%, incluant un chiffre d'affaire de 1,3 M€ réalisé par KNOWESIA.

Les revenus du trimestre ressortent positivement impactés par le mode contractuel relatif aux licences renouvelables, qui permet une meilleure représentation de la performance économique. Dans le cas des licences renouvelables la reconnaissance en chiffre d'affaires s'établit à 80% de la valeur totale du contrat dès la signature, contrairement aux revenus SaaS enregistrés de façon linéaire sur la durée du contrat (cf. Communiqué de Presse du 15 novembre 2017). Plébiscité par les clients, ce mode contractuel qui sera appliqué à l'ensemble du portefeuille au fur et à mesure des renouvellements, favorise une plus grande transparence des coûts en dissociant les droits d'utilisation de la licence, des prestations d'hébergement et de migration sur la durée du contrat.

Ce nouveau mode se traduira par la baisse du carnet de commandes, une proportion majeure étant mécaniquement amenée à être reconnue en chiffre d'affaires lors de la signature de nouveaux contrats, de leur renouvellement ou bien encore de leur extension. Dans ce cadre, les indicateurs de récurrence, tels que l'Annual Recurring Revenue (ARR) ou le carnet de commandes SaaS, jusqu'à présent communiqués par EASYVISTA, ne sont plus pertinents pour comprendre et anticiper l'évolution de l'activité. Ainsi, le groupe communiquera désormais sur le montant des contrats à renouveler et sur l'estimation du taux de renouvellement.

En 2018, le montant des contrats concernés par un renouvellement est évalué à environ 6 M€ tandis que le groupe estime, d'après les données historiques, le taux de renouvellement à 90% pour 2018, attestant d'un niveau de fidélisation élevé.

Succès du développement aux Etats-Unis et en Europe

En 2017, EASYVISTA a enregistré de nouveaux contrats prestigieux, dans les zones géographiques stratégiques, avec des leaders internationaux. Récemment, le Groupe VINCI, ELIOR Group ou encore MACIF ont retenu la solution EASYVISTA pour la gestion de l'ensemble de leurs services informatiques. Le groupe a par ailleurs poursuivi l'extension de son positionnement sur les marchés prioritaires de l'enseignement et de l'assurance, suite à la signature de nombreux contrats, au cours de l'année, avec des universités et des compagnies d'assurance, aux Etats-Unis en particulier. Le dynamisme des ventes dans ces régions découle du succès de la stratégie marketing dont les investissements consacrés depuis 2016 à cet effet, en termes de compétence, de gouvernance et de promotion, ont significativement accru la visibilité de la solution au sein de l'écosystème business de l'ITSM.

Renforcement technologique de la solution EASYVISTA

L'exercice 2017 a été marqué par l'acquisition de KNOWESIA, solution en mode SaaS permettant la réduction des coûts liés au support informatique et à l'infogérance via une technologie d'autonomisation des services IT. Pleinement intégré au sein de Service Apps, la plateforme globale « mobile first » d'EASYVISTA dédiée à la gestion des services IT, KNOWESIA a permis de concrétiser de nombreuses opportunités commerciales. Plusieurs clients, tels que Bpifrance ou Elliott Davis, ont ainsi été gagnés grâce à cette technologie différenciante déjà adoptée par plusieurs sociétés du CAC 40.

A propos d'EASYVISTA

EASYVISTA réinvente le Service Management pour les utilisateurs mobiles, simple à déployer, facile à utiliser. La plateforme EASYVISTA automatise et personnalise la fourniture de services pour les employés et autres utilisateurs finaux, sans une seule ligne de code. EASYVISTA est la seule solution de Service Management intrinsèquement conçue pour l'expérience Mobile First. Elle permet à plus d'un millier d'entreprises à travers le monde d'améliorer radicalement l'expérience utilisateur ; de simplifier et accélérer la création et la gestion des services ; et de réduire le coût total de la fourniture de service. EASYVISTA compte plus de 20 années d'expérience en Service Management, et des clients dans de nombreux secteurs d'activités tels que les services financiers, la santé, l'enseignement supérieur, les technologies, le secteur public, la grande distribution, l'industrie.

L'entreprise est labellisée « entreprise innovante » par Bpifrance et est présente dans le monde entier, avec 2 sièges à Paris et à New York. EASYVISTA est cotée sur Euronext Growth à Paris (ALEZV).

Pour en savoir plus rendez-vous sur

www.easyvista.com/fr

ou

[Twitter](#)

Prochain communiqué financier :

Résultats annuels 2017, le 3 avril 2018

Contacts

NewCap

EASYVISTA

Communication financière et relations investisseurs

Amélie Aliasghari

Louis-Victor Delouvrier / Emmanuel Huynh

aaliasghari@easyvista.com

easyvista@newcap.eu

01 55 85 91 13

01 44 71 98 53

This announcement is distributed by Nasdaq Corporate Solutions on behalf of Nasdaq Corporate Solutions clients.

The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.

Source: EasyVista via GlobeNewswire

HUG#2168550