

EasyVista – CROISSANCE DU CA CONSOLIDÉ

2016 : +14%

CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ 2016 : +14%

CA SAAS : + 24%

REVENUS SAAS AUX ÉTATS-UNIS : +38%

-
- **Dynamique confirmée du SaaS qui représente 49% du CA en 2016**
 - **Gains de parts de marché aux US et signature de références prestigieuses sur l'ensemble des zones**
 - **Renforcement des barrières à l'entrée technologiques dans les domaines de la sécurité et de la mobilité**
 - **Finalisation de la stratégie commerciale et marketing pour accélérer le déploiement aux US**

Noisy-le-Grand, France, le 14 février 2017

-

18h00

-

EasyVista (FR0010246322 – ALEZV – Eligible PEA PME),

acteur majeur de l'IT Management en Europe et aux États-Unis, annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires, non audité, pour l'exercice 2016.

CA en M€	2016	2015	<i>Variation</i>
SaaS	11,38	9,19	+24%
Licences	3,32	2,76	+20%
Maintenance	4,94	4,84	+2%
Services	3,36	3,38	-1%
CA consolidé	23,00	20,17	+14%

ARR	12,1	10,6	+14%
[1]			

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

déclare : «

L'année 2016 a été marquée par une accélération de notre développement commercial, soutenu par le succès de notre offre SaaS aux US, en croissance de 38%. Cela traduit la pertinence de notre positionnement technologique, fondé sur la mobilité et la simplicité, qui permet d'adresser le besoin de déploiement rapide et flexible des solutions d'ITSM, clairement exprimé par l'ensemble des entreprises indépendamment de leur secteur d'activité. Confiants dans la poursuite de cette dynamique, nous réaffirmons notre objectif d'une croissance de 25% de l'activité SaaS au niveau du groupe en 2017, et de génération de cash-flow. Nous prévoyons par ailleurs de réaliser, à moyen terme, près de 50% de notre chiffre d'affaires aux Etats-Unis, marché stratégique pour EasyVista. Pour mieux comprendre notre stratégie de développement sur le plus important marché au monde de l'ITSM, vous pouvez consulter la vidéo de présentation, disponible dans la partie investisseurs de notre site internet, rubrique

[informations](#)

».

Dynamique confirmée du SaaS qui représente 49% du CA en 2016

Au 4

e

trimestre de l'exercice, le chiffre d'affaires s'est élevé à 6,1 M€, en solide progression de +13% par rapport à la même période de l'exercice 2015 (5,4 M€). La dynamique est soutenue, à l'image des trimestres précédents, par le succès de l'offre SaaS qui croît de +21% sur la période. Pour rappel, l'essor de ce mode de souscription s'accompagne d'une progression de la visibilité et du taux d'activité récurrente.

En 2016, EasyVista a réalisé un chiffre d'affaires de 23,0 M€, en hausse de +14% par rapport à l'exercice 2015, bénéficiant du dynamisme de l'activité SaaS, en croissance significative de +24% à 11,4 M€ contre 9,2 M€ en 2015. L'ARR, principal indicateur de la récurrence de l'activité SaaS, s'élève à 12,1 M€ à la fin du T4 2016 contre 10,6 M€ au 31 décembre 2015.

Gains de parts de marché aux US

et signature de références prestigieuses sur l'ensemble des zones

En 2016, la croissance de l'activité SaaS aux US d'EasyVista s'est établie à +38%, soit une progression nettement supérieure à celle du marché mondial de l'ITSM. En effet, la croissance moyenne annuelle de ce marché, dont le chiffre d'affaires total est réalisé pour moitié aux Etats-Unis, est estimée à près de 15%

[2]

entre 2016 et 2021.

Au cours de l'année EasyVista a ainsi enregistré un nombre record de nouveaux clients dans cette région, parmi lesquels plusieurs références prestigieuses sur des verticales stratégiques, telles que Kellogg School of Management (Northwestern University), Columbus State University et George Mason University dans l'éducation, Quantum Health, Golden Valley Health et Corizon Health dans les hôpitaux, Chemours dans la chimie ou encore Dixon Hughes Goodman (DHG) dans les services financiers. La dynamique commerciale en Europe est également soutenue avec le gain de nouveaux clients de premier rang : Sopra Banking, Manitou, Cegedim, Bpi, etc...

Plus récemment, EasyVista a signé un contrat d'envergure avec la Croix Rouge américaine pour améliorer la gestion de l'ensemble des services informatiques au sein de l'organisation qui compte près de 10 000 employés et 1 million de bénévoles. Ce succès emblématique témoigne des capacités de déploiement de la solution d'EasyVista auprès des acteurs de la Santé, en particulier au sein de structures complexes.

Renforcement des barrières à l'entrée technologiques dans les domaines de la sécurité et de la mobilité

Afin de répondre aux normes et aux exigences très élevées en matière de sécurité, propres au marché US, EasyVista a récemment validé l'audit

SSAE 16 /ISAE 3402 Type 2,

tel qu'annoncé en novembre 2016, devenant ainsi l'un des premiers éditeurs de logiciels français à obtenir cette norme internationale, garante du haut niveau de contrôle des technologies de l'information et des processus associés. Cette certification témoigne de l'excellence opérationnelle et technologique sur laquelle EasyVista fonde son développement.

De plus, EasyVista a renforcé la mobilité de son offre via la promotion active de sa solution Mobile First. Celle-ci s'appuie, notamment, sur l'accès à une plateforme de création d'applications « user friendly », utilisables simplement et rapidement par tous les employés d'une entreprise depuis leur mobile.

Finalisation de la stratégie commerciale et marketing pour accélérer le déploiement aux US

- **Nouvelles ressources pour accélérer le développement aux US en 2017**
- [Cliquez ici](#)
pour accéder à la vidéo de présentation de la stratégie US

Au T3 2016, le groupe a réalisé avec succès un placement privé sous forme d'obligations convertibles pour un montant de 7,5 M€, auprès d'investisseurs de référence, Isatis Capital et Alto Invest. Le prix d'exercice de l'OC a été fixé à 40€, soit une prime de plus de 42% par rapport au cours de clôture du 13 février 2016. Convertible à tout moment à l'initiative des obligataires à hauteur d'une action ordinaire par OC, l'échéance est fixée au 31 décembre 2020.

Cette levée de fonds vise à intensifier le développement aux US, via une augmentation des dépenses marketing et commerciales, ainsi qu'au travers du développement de nouvelles

fonctionnalités technologiques liées à l'intelligence artificielle et au big data.

Bien que l'organisation commerciale soit dimensionnée pour soutenir la croissance, de nouvelles embauches seront réalisées en 2017 afin d'accélérer le déploiement. Dans cette optique, le recrutement de Gary Mellot, expert de l'industrie, en tant que directeur commercial de la région Ouest, a constitué une première étape stratégique.

Enfin,

l'arrivée récente de John Prestridge au poste de Chief Marketing Officer contribuera activement à la dynamique de développement, via son expertise unique du marketing des technologies de nouvelle génération.

Perspectives 2017

Les investissements technologiques et commerciaux, consentis en 2016, soutiendront la croissance dynamique en 2017 en Europe et aux Etats-Unis ; l'Amérique du Nord représente le plus important réservoir de croissance compte tenu du stade de maturité avancé du marché de l'ITSM. Avec pour cibles stratégiques, les verticales de la Santé, des entreprises publiques et de l'éducation supérieure, EasyVista devrait poursuivre ses gains de parts de marché grâce à son offre SaaS Mobile-First, leader en l'ITSM.

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 Alternext d'Euronext Paris (ALEZV:EN).

Pour en savoir plus rendez-vous sur

www.easyvista.com/fr

ou

[Twitter](#)

Prochain communiqué financier :

Résultats annuels 2016, le 4 avril 2017 après bourse

Contacts

NewCap

EasyVista

Communication financière et relations investisseurs

Sandrine Avenier

Louis-Victor Delouvrier / Emmanuel Huynh

savenier@easyvista.com

easyvista@newcap.eu

01 55 85 91 13

01 44 71 98 53

[1]

ARR (Annual Recurring Revenue) : valeur annualisée des contrats de la période précédente + valeur des contrats gagnés, en M€, sur la période en cours – la valeur annuelle des contrats perdus sur la période en cours

[2]

Source :

d'après le rapport « Cloud-Based ITSM market » publié par Solution (Service Portfolio Management, Change & Configuration Management, Service Desk Software, Operations & Performance Management, Dashboard, Reporting, & Analytics)

[easyvista_ca_2016_vf](#)

This announcement is distributed by NASDAQ OMX Corporate Solutions on behalf of NASDAQ OMX 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#2078636