

## CHIFFRE D'AFFAIRES 9 MOIS 2018 : +42% À 26,5 M€

### Dynamique commerciale soutenue en Europe et aux Etats-Unis

Noisy-le-Grand, France, le 16 octobre 2018, 18h00 – 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, non audité, des neuf premiers mois de l'exercice 2018.

CA en M€	9 mois 2018	9 mois 2017	Variation
Licences renouvelables	6,94	0,34	-
Managed services	0,61	0	-
SaaS	9,12	9,37	-3%
Licences classiques	2,77	2,19	+27%
Maintenance	3,86	3,92	-1%
Services	3,20	2,91	+10%
<b>CA consolidé</b>	<b>26,50</b>	<b>18,71</b>	<b>+42%</b>

**Sylvain Gauthier, co-fondateur et CEO d'EASYVISTA**, déclare : « La dynamique commerciale des neuf premiers mois se maintient à un niveau soutenu en Europe comme en Amérique du Nord. Notre stratégie de développement sur le marché de remplacement des solutions d'ITSM, dans le segment upper-mid market, bénéficie pleinement du renforcement de notre solution avec le produit Self Help, suite à l'acquisition de Knowesia. Nous poursuivons en parallèle le renforcement de notre stratégie marketing suite au déploiement d'un nouveau site internet permettant aux prospects d'interagir directement avec nos forces de vente. Dans ce contexte porteur nous réaffirmons notre objectif de délivrer une croissance du chiffre d'affaires de plus de 20% au cours de l'année 2018 ».

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2018, le chiffre d'affaires ressort à 26,5 M€, en croissance soutenue de +42% par rapport à la même période de l'exercice 2017. Au cours du troisième trimestre, la dynamique s'est traduite notamment par l'enregistrement de plusieurs nouveaux contrats en France, tels que Banque de France, Kaufman & Broad et le Conseil Régional d'Ile-de-France. Aux Etats-Unis, EASYVISTA a signé un contrat avec USA Truck.

Les ventes de Licences renouvelables s'élèvent à 6,9 M€. Concernant les Managed Services, à savoir les prestations d'hébergement de ces licences renouvelables, ils s'établissent à 0,6 M€. Au cours de la période, la progression importante des Licences perpétuelles, +27% à 2,8 M€, ne remet pas en cause le succès des licences renouvelables mais traduit la préférence de certains clients, notamment du secteur public, pour le mode historique. Les revenus SaaS ressortent à 9,1 M€, en recul de 3%. L'activité Maintenance est stable à 3,9 M€ tandis que les Services sont en progression de +10% à 3,2 M€.

## Intégration au Magic Quadrant ITSM 2018 et présentation de la prochaine offre technologique d'EASYVISTA, liée à l'intelligence artificielle (IA)

### Intégration au Magic Quadrant ITSM 2018 en août dernier

Le Magic Quadrant ITSM évalue les leaders internationaux de l'ITSM d'après deux critères principaux à savoir la capacité d'exécution ainsi que la pertinence de leur stratégie. Ce référencement prestigieux aux côtés des principaux leaders du secteur, après une sélection parmi plus de 200 offres, traduit le succès de la stratégie de développement d'EASYVISTA au sein d'un marché dynamique.

### Présentation de la prochaine offre technologique d'EASYVISTA, liée à l'intelligence artificielle (IA), dans le cadre des rencontres clients EV Connect

La tournée mondiale EV Connect, événement marketing incontournable organisé par EASYVISTA, se terminera le 9 novembre à Paris après avoir fait étape dans six autres villes en Europe du Sud et en Amérique du Nord. Dédiés aux clients d'EASYVISTA, ces rencontres sont l'occasion pour la Société de présenter ses innovations et de permettre aux utilisateurs d'échanger autour de cas d'usage tout en partageant leur expérience.

Cette année, les fonctionnalités de la prochaine version de la solution EASYVISTA, basée sur l'IA, seront dévoilées en exclusivité au travers de la thématique « Accélérer la Transformation (Ignite Transformation) ». Cette version sera le premier résultat d'un ambitieux programme de R&D baptisé EVie (EasyVista Intelligent Engine) visant à appliquer les concepts de l'intelligence artificielle à la robotisation des services. Lors de cet événement, les outils de chatbots et d'assistants virtuels, s'appuyant sur la technologie de Knowesia, seront présentés aux clients. Ces avancées liées à l'IA sont une première étape avant le développement, par EASYVISTA, de modèles mathématiques basés sur des réseaux neuronaux, afin de permettre à ses clients de tirer profit de la masse des données accumulées, via des fonctions à forte valeur ajoutée : optimisation automatique des processus, résolution automatique, reporting prédictif, ...

### 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.



**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