

## Croissance de 12% au 1<sup>er</sup> semestre 2015

### Part croissante du SaaS dans les nouvelles références

**Noisy-le-Grand, le 23 juillet 2015** – EasyVista, acteur majeur de l'IT Management en Europe et aux Etats-Unis, publie son chiffre d'affaires (non audité) au titre du premier semestre de l'exercice 2015.

En M€ (non audité)	S1 2015	S1 2014	Evolution
SaaS	<b>4,39</b>	3,40	<b>+29%</b>
Licences	<b>1,39</b>	1,73	<b>-19%</b>
	<b>2,39</b>	2,12	<b>+13%</b>
Services	<b>1,82</b>	1,67	<b>+9%</b>
<b>CA consolidé</b>	<b>9,99</b>	<b>8,92</b>	<b>+ 12%</b>
<b>Backlog *</b>	<b>16,4</b>	<b>11,93</b>	<b>+38%</b>

\* Backlog SaaS : commandes fermes reçues en SaaS étalées sur plusieurs années qui ne sont pas reconnues en chiffre d'affaires

#### Fort signing SaaS

EasyVista a réalisé un chiffre d'affaires de près de 10 millions d'euros au cours du 1er semestre de son exercice 2015, en hausse de 12% en comparaison de la période correspondante de l'exercice 2014. Au deuxième trimestre, l'activité a progressé de 10% par rapport au T2 2014 s'établissant à 5,1 M€. Cette performance s'explique principalement par une activité SaaS très dynamique et un ralentissement des ventes de licences. Le Backlog SaaS a continué sa progression avec une hausse de 38% à 16,4 M€ au 30 juin 2015, grâce à un new signing de 4 M€ sur le seul 2<sup>ème</sup> trimestre attestant la poursuite d'une conquête commerciale très soutenue.

La divergence entre la performance commerciale en SaaS et en Licences a été particulièrement significative en Amérique du Nord où les nouvelles références sont nombreuses mais exclusivement en SaaS. EasyVista a capitalisé sur sa présence forte dans certains secteurs comme la santé ou l'éducation, avec notamment la signature de MVP Healthcare ou Fordham University ainsi que de nombreuses extensions sur les clients existants. Les ventes SaaS outre-Atlantique ont ainsi progressé de 88% sur le semestre avec une augmentation de 55% du backlog.

#### Perspectives

L'accélération de la croissance SaaS dans le mix commercial devrait se confirmer sur la seconde partie de l'année, amenant un décalage de chiffre d'affaires à court terme qui ne permettra pas à EasyVista d'atteindre son objectif de revenu reconnu en 2015. La prédominance des contrats SaaS dans les nouvelles références va cependant profiter à l'activité et à la rentabilité à moyen terme. EasyVista demeure ainsi confiant dans sa capacité à remplir les objectifs fixés au 31 décembre 2019 dans le cadre de son plan Power

100 à savoir 75 millions d'euros de chiffre d'affaires avec une marge d'EBITDA supérieure à 20%.

**Prochain rendez-vous : publication des résultats du 1<sup>er</sup> semestre le 15 septembre 2015 après bourse.**

## À propos d'EasyVista

---

Depuis sa création en 1988, EasyVista est devenu le leader mondial de la consomérisation de services et le leader français de solutions SaaS d'IT Service Management et d'appstores d'entreprises pour les grandes et moyennes entreprises. Notre vocation est d'assister les directions informatiques les plus innovantes à déployer plus rapidement des services consomérisés (informatiques ou non) pour accélérer la transformation numérique des entreprises. Nous aidons les DSI à se positionner en tant que fournisseurs de services pour mieux répondre aux nouvelles exigences de modernité des entreprises. EasyVista fournit des solutions performantes à plus de 900 clients dans les secteurs de la banque, de l'assurance, de l'industrie, du tertiaire, des administrations, de l'infogérance et du conseil. L'entreprise est présente dans le monde entier, implantée aux États-Unis, au Canada, en France, en Italie, en Espagne et au Portugal. EasyVista est cotée sur Alternext d'Euronext Paris. Pour en savoir plus [www.easyvista.com/fr](http://www.easyvista.com/fr);

---

## EasyVista

Verena Holder  
Tel : 01 55 85 91 20  
[vholder@EasyVista.com](mailto:vholder@EasyVista.com)

## CM-CIC Emetteur

Stéphanie Stahr  
Tel : 01 53 48 80 57  
[stephanie.stahr@cmcics.com](mailto:stephanie.stahr@cmcics.com)