

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2017

- **Accélération des investissements marketing et commerciaux, conformément à la stratégie**

Noisy-le-Grand, France, le 19 septembre 2017 – EasyVista (FR0010246322 – ALEZV – Eligible PEA PME), acteur majeur de l'IT Management en Europe et aux Etats-Unis, publie ses résultats semestriels pour l'exercice 2017.

Normes françaises (non audité), en M€	30/06/2016	30/06/2017	Variation (M€)
Chiffre d'affaires consolidé	11,23	12,36	+1,13
Achats et charges externes	-4,22	-4,98	+0,76
Charges de personnel	-7,58	-8,86	+1,28
Impôts et taxes	-0,24	-0,35	+0,11
Dotations aux amortissements/provisions	+0,10	-0,39	+0,49
Autres charges/produits	+0,05	+0,21	-0,16
Résultat d'exploitation	-0,66	-2,02	-1,36
Résultat financier	-0,06	-1,31	-1,25
Résultat courant avant impôt	-0,72	-3,32	-2,60
Résultat exceptionnel	-0,06	-0,017	+0,04
Dotations sur écarts d'acquisitions	-0,06	+0,07	+0,13
Impôts (yc impôts différés)	+0,26	+0,66	+0,40
Résultat net	-0,59	-2,74	-2,15

Sylvain Gauthier, co-fondateur et CEO d'EasyVista, déclare : « Conformément à nos attentes, la rentabilité du semestre porte la marque des investissements déployés dès le début d'année dans le cadre de notre stratégie marketing et commerciale. L'arrivée de deux experts en commercialisation de solutions technologiques, au poste de Chief Marketing Officer ainsi qu'à la direction des ventes EMEA, soutiendra activement la dynamique commerciale. Le succès de la solution EASYVISTA pourra également s'appuyer sur de nouvelles spécificités technologiques hautement différenciantes, telles que la brique selfcare, intégrée suite à l'acquisition de KNOWESIA, acteur dont le référencement auprès de nombreuses Sociétés du CAC 40 laisse, par ailleurs, entrevoir de nouvelles perspectives commerciales. D'autre part, la validation de notre stratégie d'innovation par le Cabinet Gartner, via le référencement de notre solution dans le Magic Quadrant ITSM, pour la cinquième année consécutive, nous offre une visibilité unique sur le marché de l'ITSM, au sein duquel nous déployons avec succès notre stratégie de gains de parts de marché. Dans ce contexte favorable, nous réaffirmons notre confiance dans le développement de l'activité au cours des prochains semestres ainsi que notre objectif d'amélioration de la rentabilité à moyen terme ».

Déploiement de la stratégie marketing

Au premier semestre 2017, EasyVista a enregistré des pertes d'exploitation qui s'élèvent à -2,0 M€ contre -0,7 M€ en 2016, lors de la même période. Comme attendu, la rentabilité a été impactée par le déploiement des investissements marketing, l'évolution des charges de personnel, ainsi que des charges externes, progressant respectivement de +1,3 M€ et +0,8 M€, à comparer avec une progression du chiffre d'affaires de 1,1 M€ sur la période, telle que précédemment annoncée en juillet 2017. Ces investissements concernent, principalement, des recrutements marketing ainsi que des renforcements du management et de la force de vente.

L'évolution du résultat financier, en recul de 1,3 M€ sur la période, est liée aux écarts défavorables de change enregistrés sur les fonds propres de la filiale américaine, ainsi qu'aux intérêts liés aux obligations convertibles souscrites au second semestre 2017. Après prise en compte d'un montant d'impôt de 0,7 M€, le résultat net ressort à -2,7 M€, contre -0,6 M€ au premier semestre 2016.

Faits marquants post-clôture

Dans le cadre de sa stratégie de différenciation technologique, le groupe a finalisé l'acquisition de KNOWESIA en juillet dernier, renforçant son offre « selfcare » qui permet aux entreprises de réduire fortement le temps de résolution des problématiques IT. Compte tenu de la complémentarité des technologies et des portefeuilles clients respectifs, cette opération s'inscrit parfaitement dans le cadre de la stratégie d'accélération des ventes.

En août dernier, EASYVISTA a réaffirmé son positionnement parmi les leaders mondiaux de l'ITSM suite au référencement de sa solution, parmi plus de 200 offres, dans le Magic Quadrant 2017 de Gartner, le cabinet de conseil et de recherche leader dans l'IT et les nouvelles technologies. Cette distinction, qui récompense la capacité d'exécution ainsi que la pertinence de la stratégie, constitue un levier marketing puissant pour promouvoir l'offre du groupe à l'international.

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:EN).

Pour en savoir plus rendez-vous sur www.easyvista.com/fr ou [Twitter](#)

Prochain communiqué financier :

Chiffre d'affaires du T3 2017, le 17 octobre 2017 après fermeture des marchés.



ALEZV

**EURONEXT
GROWTH**

Contacts

EasyVista

Sandrine Avenier / Amélie Aliasghari

aaliasghari@easyvista.com

savenier@easyvista.com

01 55 85 91 13

NewCap

Communication financière et
relations investisseurs

Louis-Victor Delouvrier /
Emmanuel Huynh

easyvista@newcap.eu

01 44 71 98 53