

Retrouvez nous en ligne sur <http://www.easyvista.com/fr/societe/investisseurs>

Poursuite de la dynamique internationale

Sur la lancée de l'année 2012, nous déroulons notre plan d'action stratégique qui vise à renforcer notre présence internationale en nous implantant sur de nouveaux territoires tout en conservant de la croissance sur nos marchés historiques. Ce trimestre est encore une fois très riche en activité.

Go West : Un nouveau bureau à San Francisco

Le PIB de la Californie est équivalent à celui de l'Italie et représente 13% du PIB américain, il nous était donc nécessaire d'adresser ce marché, mais la distance et le décalage horaire ne nous permettaient pas de gérer l'activité depuis la côte Est. Nous avons donc ouvert **une agence à San Francisco**, et recruté **deux collaboratrices senior** pour assurer l'activité commerciale et avant-vente : **Deb Covert** et **Diane Petras**. Ce sont des professionnelles du secteur de l'ITSM, avec plus de 20 ans d'expérience, qui ont travaillé chez les principaux éditeurs : Remedy, HP, FrontRange.



Web réputation : Une image plus forte grâce à de nouveaux sites

Depuis l'arrivée d'Andy White, notre stratégie est relayée par une **nouvelle approche marketing** visant à accroître encore notre notoriété internationale. L'un des axes majeur était la refonte complète des sites Web et des campagnes marketing associées. Après le site américain, c'est le **site français** qui vient d'être simplifié et modernisé, avec des **contenus vidéos** plus attractifs et mis en phase avec la stratégie de communication. Après quelques semaines, les impacts en terme de fréquentation sont déjà perceptibles.

Future of IT : la version 2013, conçue pour le futur de l'informatique

Notre nouvelle version 2013 qui est sortie en Avril répond aux enjeux actuels de l'informatique : **la mobilité** (elle a été adaptée pour fonctionner sur des tablettes et des smartphones) et le « **social IT** ». Les utilisateurs aujourd'hui deviennent également acteurs et travaillent de plus en plus dans le cadre de réseaux sociaux d'entreprise, le service informatique n'échappe donc pas à la règle. C'est un des aspects d'une **mutation profonde des missions du service informatique** qui est en train de se mettre en place, dans le cadre de ce que nous appelons l'informatique de demain ou « **New IT** ». Vous trouverez un commentaire détaillé de ce nouveau concept dans la rubrique 'Dossier du mois'.

Think global, act local: EasyVista déjà disponible en 12 langues, peut intégrer n'importe quelle langue

A la demande de clients européens et américains qui ont des filiales en Asie, EasyVista est maintenant disponible en **mandarin** et en **cantonais**, ce qui crédibilise notre offre internationale. Grâce à la technologie « EasyVista translator », nous pouvons facilement adapter le produit aux langues locales, ce qui est un différenciateur fort par rapport aux solutions américaines. Par exemple, notre filiale espagnole a pu également générer une version en **catalan**, indispensable pour conquérir des marchés publics à Barcelone, comme la Communauté Urbaine ou l'Université.

S. GAUTHIER, *Président*
sgauthier@easyvista.com

L'Edito

Mais aussi au
sommaire

Le dossier du mois :
le concept de New IT
en page 2

À votre écoute en page 3



Le concept de New IT



Les besoins informatiques des entreprises sont en train de se modifier en profondeur :

La profonde mutation technologique et comportementale qui vient de se généraliser dans le grand public a désormais atteint l'entreprise. Il est paradoxal de constater que malgré une situation de crise économique, les besoins technologiques ne font que progresser et les entreprises doivent y faire face. C'est pourquoi la relation entre l'informatique et les utilisateurs et les métiers est profondément bouleversée.

Quatre tendances fortes sont à l'origine de ces changements :

- **la mobilité** : l'accès à l'information de l'entreprise doit être possible en permanence et de n'importe où, car le PC de bureau n'est plus l'unique terminal de travail
- **les réseaux sociaux** : l'interaction est permanente entre les utilisateurs, l'expertise est démultipliée et n'est plus seulement l'apanage des services informatiques
- **le cloud** : les logiciels ne sont plus installés dans l'entreprise et les données associées ne sont plus stockées en interne
- **l'abondance d'information** : l'informatique qui était surtout spécialisée dans le traitement des données doit aussi manipuler de l'information.

Le rôle de l'informatique va passer progressivement d'un rôle de production à un rôle de fournisseur de services (« Broker of Service ») de plus en plus souvent assurés par d'autres :

- Face à des besoins à satisfaire de **plus en plus vite**, le département informatique ne pourra plus produire lui-même l'ensemble des services mais aura majoritairement une **fonction de conseil** pour aider les responsables de métier à être plus efficaces dans leurs activités.
- Il constituera donc **un bouquet de services** en s'appuyant sur des **solutions externes** en s'appuyant sur son expertise pour valider leur performance, leur coût, leur sécurité leur interopérabilité et leur facilité de déploiement.
- Le directeur informatique aura une approche **de plus en plus financière** pour évaluer le meilleur rapport qualité du service par rapport au coût, dans le but de **réduire les budgets**, tout en **augmentant la qualité et l'efficacité des services**, grâce à du re-engineering ou de l'externalisation.

EasyVista est la réponse à cette problématique du « New IT » :

Les logiciels de gestion de l'informatique d'ancienne génération ont été conçus pour gérer la production informatique. EasyVista, au contraire, **solution de nouvelle génération basée sur ITIL**, est basé sur un catalogue de services, indépendamment du fait qu'ils soient produits ou non par l'entreprise. Les outils intégrés permettent grâce à la technologie EasyVista Neo d'orchestrer tous ces processus, de gérer l'interopérabilité entre différentes plateformes (sous-traitants, infogérants, datacenters etc..) et de contrôler facilement le respect des délais, l'efficacité et le coût des services. EasyVista est donc **l'outil le plus adapté** à cette **organisation informatique de demain** qui se met en place dès aujourd'hui.

Si vous souhaitez recevoir régulièrement cette newsletter, écrivez-nous investisseurs@easyvista.com

À votre écoute

Nous utilisons souvent un jargon composé de sigles et concepts quelquefois un peu obscurs. L'objectif de cette lettre étant de vous éclairer, comme eux, n'hésitez pas à me poser toutes vos questions, même les plus directes, je me ferai un plaisir de vous répondre !

sgauthier@easyvista.com

EasyVista EMEA HQ

Immeuble Horizon
10, Allée Bienvenue
93885 Noisy-le-Grand
FRANCE
Tél.: +33 (0)1 55 85 91 00
Fax : +33 (0)1 55 85 91 11
www.easyvista.com
Twitter @Easyvista_Fr
<http://www.facebook.com/pages/EasyVista/>

Jérôme, Bordeaux ■ La plupart des sociétés sont équipées de solutions d'ITSM, votre marché n'est-il pas en train de se saturer ?



Toutes les sociétés qui sont dans notre cible sont effectivement équipées avec des solutions d'ancienne génération depuis 5 à 7 ans. Mais c'est en fait une véritable opportunité car il s'ouvre un **gigantesque marché de renouvellement**. Les directions informatiques, face à la crise et aux nouveaux enjeux auxquels elles sont confrontées, recherchent des **solutions plus adaptées** à leurs nouvelles missions. EasyVista est le bon compromis pour remplacer aussi bien des produits lourds et coûteux qui manquent d'agilité, que les solutions de moyenne gamme, qui ne couvrent pas le périmètre fonctionnel nécessaire aujourd'hui. D'après le cabinet Gartner, au moins 3.000 sociétés aux Etats-Unis sont à la recherche d'une nouvelle solution.

Julie, Nice ■ Votre titre est coté en continu depuis 2 mois, quel en est l'intérêt ?



Ce mode de cotation est plus attractif pour de nombreux opérateurs. Dès sa mise en place, nous avons pu en constater les effets : le volume est en forte augmentation avec plus de 34.000 titres échangés en Avril. La **liquidité du titre s'est donc améliorée** attirant ainsi de nouveaux investisseurs. Pour preuve, la cotation a été suspendue à la hausse le 8 Avril. Avec une croissance du cours de **16,69%** sur Avril, le premier mois de cotation en continu, EasyVista laisse l'indice et ses comparables très loin derrière.

Anne, Paris ■ Vous annoncez un revenu de plus de 20M€ pour 2015, comment justifier une telle croissance ?



La croissance en 2012 était de 20%, nous avons donc le même objectif pour les 3 prochaines années car cette croissance est liée à deux phénomènes qui sont indépendants de la conjoncture économique. D'abord l'importance de notre **backlog** (commandes signées mais non facturées), qui **dépasse les 8 millions** et qui sera reconnu au cours des trois prochaines années. Ce chiffre est donc totalement prédictible et **indépendant de l'activité commerciale**. Ensuite, nous commencerons à bénéficier dès 2014 des **renouvellements des contrats existants**, puisque les premiers contrats ont été signés en 2011 pour une durée moyenne de 3 ans. Les taux de renouvellement actuels étant supérieurs à 95%, le chiffre d'affaires associé, tout en restant probabilisé, est assez prévisible.

Pierre, Toulouse ■ En mode SaaS, comment garanzissez-vous la sécurité et la confidentialité des données de vos clients ?



Bien entendu, les clients qui nous confient leurs données veulent être certains de la sécurité et la disponibilité de nos systèmes. Depuis le début 2012, une démarche de mise en place des bonnes pratiques a été développée dans le cadre de la norme **ISO 27002**, qui garantit la sécurité, la disponibilité et les performances. Les niveaux de risques sont analysés régulièrement et les procédures mises en place sont améliorées en permanence. Le **risque zéro n'existe pas** mais les risques sont réduits progressivement grâce à des plans de secours prévus et testés pour adresser chaque type de problème potentiellement critique.