

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

Power 100 : un plan stratégique à 5 ans qui allie croissance et rentabilité

L'objectif de chiffre d'affaires de 20 M€ que nous avons fixé pour 2015 étant proche d'être atteint dès 2014, il devenait nécessaire de fixer un nouvel objectif à moyen-terme intégrant les données du marché américain. Vous trouverez tous les détails dans le dossier du mois.

EasyVista crédité de la première part de marché en France (18%)

Le CRIP est l'association des responsables de production informatique, qui regroupe 3.500 professionnels de l'informatique d'entreprise, et représente 4 millions de postes de travail. Elle a réalisé en Juin 2014 une étude pour cartographier les tendances de l'ITSM en France. Une des questions concerne les outils d'ITSM utilisés par ses adhérents : EasyVista arrive premier devant BMC (13%) et HP (10%). Cette position explique notre croissance en France **(+20% sur 9 mois)** où nous continuons à prendre des parts de marché. Vous trouverez plus d'informations sur le [site du CRIP](#).



Corporate : Stéphane Antona nouveau CMO (Chief Marketing Officer)

Andy White ayant pris la responsabilité de la filiale nord-américaine, le poste de responsable du marketing global est désormais assuré par Stéphane Antona qui vient de nous rejoindre. Stéphane a en particulier accompagné tout le développement marketing de VMware en Europe depuis 10 ans. VMware fait partie du Top 10 des éditeurs mondiaux et est spécialiste de la virtualisation, technologie indispensable au développement du Cloud. L'expertise accumulée par Stéphane dans le marketing global est donc décisive à une étape clé de notre développement international.



Amérique du Nord : objectif 100 clients fin 2014

Les renforcements des équipes et les investissements marketing réalisés nous permettent de dépasser **100%** de croissance sur 9 mois. La vente moyenne est plus élevée qu'en Europe et de plus l'activité de service se développe plus vite que prévu.

Customer Success Tour 2014 : à la rencontre de nos clients

En Mai et Juin derniers, nous avons organisé des séminaires avec nos clients à New-York, Seattle, Paris, Madrid et Londres. Cette initiative qui a été très appréciée, a réuni plusieurs centaines de personnes. C'était une occasion privilégiée de recueillir des suggestions sur nos produits actuels et futurs grâce à la présentation en avant-première de notre nouvelle offre Service Apps.



Europe du Sud : la croissance repasse à 2 chiffres : 24% sur 9 mois

Profitant d'une embellie économique, le marché repart en Europe du Sud. De nouveaux contrats ont été signés avec des banques, des universités, des organismes publics en Espagne, et des laboratoires pharmaceutiques en Italie.

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

L'Edito

Mais aussi au
sommaire

Le dossier du mois :
Power 100
en page 2

À votre écoute en page 3

DERNIÈRE MINUTE : 2 records battus au T3 :

- un chiffre d'affaires supérieur à cinq millions en un trimestre **(5.1 M€)**
- un backlog dépassant **13 M€**, en croissance de **50%** par rapport à Septembre 2013.

Power 100

La croissance du marché, notre positionnement, notre connaissance du marché international nous ont permis de bâtir un plan de développement à 5 ans, qui s'appuie sur la part significative de chiffre d'affaires embarqué et récurrent. L'objectif est de réaliser un chiffre d'affaires consolidé de **75 M€** soit **100 M\$** (au cours actuel) pour l'exercice 2019.

Un marché dynamique

Un marché tiré par le SaaS : d'après le cabinet américain 451 Research, le marché de l'ITSM en mode SaaS qui était évalué à 450 millions de dollars en 2013 passera à 2,6 milliards en 2018 soit une croissance moyenne de **42%** chaque année.

EasyVista en bonne place : nous avons lancé une offre SaaS depuis 2005, soit un an après ServiceNow, mais 5 ans avant BMC et 7 ans avant HP. Cette indéniable **avance technologique** nous a permis d'acquérir une position majeure, confirmée par les analystes.

Les ventes de licence ITSM représenteront également une part importante de ce marché : de l'ordre de la moitié restera en mode licence d'après Gartner, ce qui est un atout puisque nous avons une offre hybride (SaaS ou licences) contrairement à ServiceNow.

Une offre adaptée au nouveau rôle de la DSI

Le directeur informatique devient un « **broker de service** » : il joue un rôle de conseil en sélectionnant des offres extérieures aussi bien en logiciels (SaaS) qu'en service (infogérance) au lieu de les produire en interne. Elles sont ensuite regroupées dans un catalogue de services dans lequel les utilisateurs peuvent choisir celles qui leur sont adaptées en termes de besoins et de budget.

Service Apps est la **réponse novatrice** à ce changement de rôle. Nous fournissons une plateforme de conception de nouveaux services métier, publiés sous forme d'applications web, en adéquation avec les besoins des utilisateurs finaux tout en respectant les exigences de l'entreprise. Les gains sont nombreux : des utilisateurs plus satisfaits, une vraie implication de la direction informatique dans son rôle de support à l'activité et donc une entreprise globalement plus efficace.

Un focus sur le mid-market et sur les territoires déjà existants

Après des années d'expérience, nous savons que notre efficacité commerciale est meilleure sur le mid-market, c'est la raison pour laquelle notre **taux de réussite est élevé** (70% en France). De plus, nous avons fait la preuve que notre système d'implantation par filiale à l'international fonctionne bien et devient rentable après quelques années. Nous nous concentrons donc les zones existantes, pour ne pas investir sur de nouveaux marchés, sachant que le potentiel de croissance existe sur ces zones. La répartition envisagée est une répartition à part égale entre l'Europe et les Etats-Unis.

La croissance embarque la rentabilité

La réalisation de ce plan implique un doublement des équipes, soit environ 20 recrutements par an mais pas de nouveaux investissements. Il est réalisable en croissance organique et **auto-financé** grâce à la génération de cash-flow grâce à la facturation SaaS. L'amélioration des résultats sera donc mécanique puisque les charges augmenteront moins vite que le chiffre d'affaires. L'horizon de rentabilité commence en 2015 pour atteindre un taux à 2 chiffres qui devrait augmenter chaque année.

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

Jacques, Provins ■ **Quelle est la différence entre votre nouvelle offre et votre produit actuel ?**



Notre offre classique permet aux directions informatiques d'implémenter ITIL (meilleures pratiques pour le service informatique) notre produit est donc une sorte d'ERP pour mieux gérer le service informatique. Aujourd'hui, face à la « consommation » de l'informatique, les directions informatiques ont besoin de s'ouvrir vers les utilisateurs, devenus plus avertis, et de mettre en place une nouvelle relation avec eux. Alors que notre outil actuel s'adresse aux informaticiens, Service Apps s'adresse aux utilisateurs pour leur permettre d'interagir facilement avec le service informatique, notamment au travers d'un Apps Store d'entreprise. Pour assurer une disponibilité permanente et dans n'importe quel lieu, cette offre est adaptée aux smartphones et tablettes.

Emilie, Lyon ■ **Qui sont vos clients aux Etats-Unis ?**



Les clients américains sont dans la même cible (entre 2.000 et 20.000 personnes), mais comme les entreprises sont plus grosses qu'en Europe, nous touchons des sociétés différentes, de taille moyenne pour le marché américain. Il s'agit par exemple des medias (ESPN, Associated Press), des compagnies d'assurance ou de banques régionales (State Auto, FCCI, First Interstate). La spécificité américaine est l'existence de grosses organisations privées comme les groupes d'hôpitaux (Mission Health, Baptist Health, Jackson Health, Covenant Health), les universités (Samford, Gonzaga, Villanova) ou les églises (Cru.org). Comme en Europe, il existe également un secteur public dynamique avec les Etats, à l'instar des régions en France (Etat de Washington, Etat du Nouveau Mexique).

Jean-François, Nancy ■ **Vous basez votre croissance sur le SaaS, n'est-ce pas dangereux avec les problèmes de sécurité et de piratage dont on entend parler chaque jour ?**



D'abord nous avons mis en place une organisation ISO 27002 qui nous permet d'adresser les risques, notamment de sécurité (par exemple nous avons adressé les failles de sécurité Heartbleed et Poodle). Nous assurons ainsi un niveau de sécurité souvent supérieur à celui que l'on rencontre chez nos clients pour des applications de ce type. Ensuite notre architecture de datacenters répartis nous permet d'héberger les données dans les pays de nos clients (France, Suisse, Etats-Unis, Canada) ce qui limite le transit des données. Enfin, si un client ne désire pas utiliser notre offre SaaS, car il considère que la sécurité est meilleure chez lui, il peut acquérir notre produit sous forme de licence et l'héberger dans son infrastructure.

Nadia, Marseille ■ **Vous avez acquis la société Rift l'année dernière, quel est le bilan ?**



C'est un bilan très positif aussi bien sur le plan technique que financier. Nous avons intégré en moins d'un an la technologie InstallClick dans notre nouvelle offre Service Apps. Cette option, que nous avons baptisée ClickToGet, permet à l'utilisateur dans le cadre de l'App Store, et en fonction de ses droits, de se télécharger lui-même, et en un seul clic les logiciels dont il a besoin. C'est un excellent exemple de consommation, l'utilisateur a un sentiment de simplicité et de liberté, et le service l'informatique garde le contrôle sur la liste des logiciels disponibles et l'identification des utilisateurs qui les utilisent. Au niveau financier, la consolidation des résultats nous a permis de comptabiliser un report déficitaire de 500.000 euros.

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