

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

## Pink 2013 à Las Vegas : EasyVista fait son show !



A Las Vegas, du 17 au 20 Février dernier, la convention organisée par Pink Elephant, considérée comme **la meilleure conférence d'ITSM du monde**, a réuni plus de 2.000 participants. L'équipe américaine était présente pour accueillir les centaines de prospects venus visiter notre stand. Dans le cadre des conférences, des clients utilisateurs d'EasyVista sont

intervenues pour partager leur expérience et témoigner de leur satisfaction.

Pink Elephant est un cabinet d'experts canadiens qui certifie la compatibilité des logiciels avec le référentiel ITIL. A l'occasion de cette convention, EasyVista a été déclaré comme **la première et seule solution au monde** compatible avec la dernière version d'ITIL. (voir le dossier du mois en page 2).

### France : Un contrat cadre dans le groupe Vinci



Suite au succès du déploiement d'EasyVista chez Vinci Energies dans le cadre de sa fusion avec CEGELEC qui regroupe 22.000 utilisateurs en Europe, (voir témoignage), le groupe Vinci a signé

un contrat cadre pour généraliser EasyVista dans ses filiales. Dans ce contexte, d'autres sociétés du groupe comme **Vinci Park**, **Vinci Autoroutes** et **Soletanche Freyssinet** ont également adopté la solution EasyVista.

### Une nouvelle filiale en Allemagne



Le marché allemand est un des plus importants d'Europe mais réputé difficile d'accès. Nous avons donc demandé à un professionnel du secteur qui connaît bien le marché, **Thomas Vianden**, de prendre la responsabilité de cette filiale.

Thomas, basé à Munich, a contribué il y a quelques années, au démarrage de ServiceNow en Allemagne, après avoir travaillé pour BMC. Il couvrira également la Suisse Allemanique et l'Autriche. Un premier partenariat a été signé avec un distributeur basé à Dresde, **SolidServision**, qui opère également en Tchéquie.

Pour développer sa notoriété, EasyVista GmbH sera l'un des exposants du salon «Best management Practice», le rendez-vous incontournable des professionnels de l'informatique en Mai prochain.

### Les chiffres 2012 à retenir

La récente publication du revenu 2012 se résume à 3 chiffres clés : un chiffre d'affaires de **12 M€**, soit une croissance globale de 20%, une croissance de **146%** du revenu SaaS et un backlog supérieur à **8 M€**. Grâce à vous, le cours de bourse a accentué sa tendance haussière depuis le début de l'année avec plus de **40%** de progression depuis le 1<sup>er</sup> janvier.

**S. GAUTHIER**, Président  
[sgauthier@easyvista.com](mailto:sgauthier@easyvista.com)

## L'Edito

Mais aussi au  
**sommaire**

**Le dossier du mois :**  
Qu'est-ce qu'ITIL ?  
en page 2

**À votre écoute** en page 3

**+146%**  
croissance du revenu SaaS en un an

## Qu'est-ce qu'ITIL ?



Né dans les années 80 en Angleterre, ITIL est un recueil de livres (Information Technology Infrastructure Library) qui décrivent les bonnes pratiques pour la fourniture de service informatique. A cette époque, l'administration anglaise de Mme Thatcher, souhaitait externaliser son informatique : il était donc nécessaire de définir un vocabulaire commun et des règles de bon fonctionnement pour la relation clients/fournisseurs. Très vite, ses concepteurs se sont aperçus que ce référentiel était utile également aux départements informatiques internes, pour gérer la relation avec les utilisateurs. Pour assurer la promotion de cette norme en dehors du Royaume-Uni, une association internationale s'est créée pour fédérer les clubs d'utilisateurs (itSMF).

### EasyVista, pionner de ITIL



Même si ITIL n'était pas très répandu en France, nous avons compris, il y a plus de 10 ans, que ce sujet serait déterminant pour le futur de l'informatique : c'est la raison pour laquelle nous étions parmi les membres créateurs de l'itSMF France en 2003.

Progressivement, nous sommes devenus sponsor des associations itSMF locales dans tous les pays où nous sommes présents.

En 2004, dès la première version d'EasyVista, nous avons basé l'architecture du produit sur ITIL. Le découpage des menus par exemple reprend les différents processus d'ITIL : incidents, problèmes, changements etc... Ceci nous a permis très tôt d'obtenir la certification Pink Verifiy, label de conformité validé par un organisme indépendant.

### EasyVista : la solution la plus simple pour implémenter ITIL

ITIL est devenu de plus en plus complexe : au fil du temps et des versions, il existe aujourd'hui une vingtaine de livres de plusieurs centaines de pages qui peuvent rebuter même les plus motivés. C'est la raison pour laquelle, nous essayons de simplifier au maximum l'application du référentiel en intégrant dans notre produit l'ensemble des bonnes pratiques ITIL, de la façon la plus efficace possible, pour éviter à nos clients de se poser des questions.

Lors de la conférence itSMF France en Décembre dernier à Paris, nous avons reçu le trophée EasyTIL, qui comme son nom l'indique, récompense la solution la plus facile à mettre en œuvre pour l'implémentation d'ITIL. Un jury d'experts d'entreprises a évalué les différentes solutions : sur la majorité des projets réalisés en France, EasyVista permettait, grâce à son agilité, de mettre en place plus vite et plus simplement une organisation informatique conforme à ITIL, mais sans compromis.

### Tous les acteurs du marché se revendiquent d'ITIL, mais c'est encore un vrai différenciateur

Comme nous avons intégré très tôt ITIL dans notre démarche, nous avons un retour d'expérience de près de 10 ans et des centaines de projets ITIL mis en place et actifs. Nous améliorons en permanence les fonctionnalités pour rendre plus efficace la mise en place d'ITIL. La plupart de nos concurrents qui se sont préoccupés du sujet plus tard, n'ont pas ce recul. Par ailleurs, cette avance nous permet d'être toujours au plus haut niveau, c'est la raison pour laquelle nous avons été la première société au monde à avoir eu la certification pour la dernière version de la norme ITIL (v3/2011) pour 11 processus, là où certains de nos concurrents comme ServiceNow ont deux versions de retard.

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

## Jérôme, Lille ■ Je ne comprends pas bien la différence entre l'ITM et l'ITSM.



Notre métier est issu de deux activités : l'une, la gestion de parc (qui a intégré aujourd'hui toute l'infrastructure informatique sous le nom d'IT Asset Management) et l'autre, le helpdesk qui a évolué en s'étendant vers ce qui s'appelle IT Service Management. La vision des éditeurs américains étant plus orientée vers le service, la plupart des produits d'outre atlantique proposent en fait uniquement de l'ITSM. Mais il est clair que la qualité de service ne peut être totale si l'on méconnaît les équipements qui y contribuent ainsi que les éléments financiers qui s'y rattachent. C'est pourquoi, nous utilisons le terme d'IT Management qui est un concept plus large qui englobe l'ensemble de l'activité informatique : l'ITSM, l'ITAM ainsi que l'IT Financial Management.

## Martine, Strasbourg ■ Qui sont vos clients ?



Notre cœur de cible est composé de sociétés ou des organisations publiques qui comptent en moyenne 1.000 à 20.000 postes de travail, et plusieurs centaines de personnes au service informatique. Elles opèrent souvent dans un contexte international : notre solution leur offre 12 langues de travail et la possibilité d'effectuer les calculs de délai en fonction des fuseaux horaires. Ce marché est identifié par les analystes comme le « upper midmarket », et représente le plus fort potentiel, surtout aux USA. Les plus petites structures (< 1000) ne voient clairement de retour sur investissement car leurs procédures sont souvent très simples. Quant aux très grosses, elles ont en général des critères de choix qui vont au-delà de la sélection d'un produit sur la seule base de ses fonctionnalités.

## Jérôme, Bordeaux ■ Vous publiez sur votre site Internet des rachats réguliers de vos propres actions, dans quel but se font ces acquisitions ?



L'AG de Juin 2011 dans le cadre de la 6<sup>ème</sup> résolution a autorisé le Conseil d'Administration à acheter jusqu'à 10% du capital soit un peu plus de 150.000 actions à un cours maximal de 8 euros. Ce programme de rachat a été lancé cet été et est limité pour l'instant à quelques dizaines de milliers d'actions. Le but de ces achats est d'obtenir des actions que nous distribuons progressivement en tant qu'actions gratuites pour fidéliser nos salariés nord-américains. Ce dispositif n'est pas utilisé en France car les changements de législation fiscale et sociale lui ont fait perdre beaucoup d'intérêt. Le financement a été budgété sur nos fonds propres et le coût associé est considéré comme des rémunérations.

## Thierry, Paris ■ ServiceNow réalise plus de 200 M\$ de revenu, comment pouvez-vous résister ?



C'est effectivement notre principal concurrent, en train de devenir l'acteur le plus important du marché. Nos stratégies sont cependant très différentes : ServiceNow vise prioritairement les très grands comptes (par rapport au mid-market), propose un produit qui nécessite du développement (à l'inverse de notre concept de codeless), et ne se positionne pas seulement comme un acteur de l'ITM mais de plus en plus avec une offre PaaS (Platform as a Service), alors que nous renforçons notre image de spécialiste d'ITIL. Il s'agit donc d'offres différentes pour des publics et des besoins variés, et nous sommes donc considérés comme une alternative crédible.

## DERNIÈRE MINUTE

Le volume de mouvements sur le titre EasyVista (ALEZV) a permis de remettre en place la cotation en continu à partir du 25 Mars. Pour accompagner cette opération, les fonds mis à disposition de la société Portzamparc, dans le cadre du contrat de liquidité ont été renforcés.

### 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](http://www.easyvista.com)  
Twitter @Easyvista\_Fr  
<http://www.facebook.com/pages/EasyVista/>