

# Lettre d'information financière

Retrouvez nous en ligne sur [www.easyvista.com/fr/societe/investisseurs](http://www.easyvista.com/fr/societe/investisseurs)

## Édito

Mais aussi au sommaire

### Le dossier du mois : Nos événements récents aux États-Unis

en page 2

### À votre écoute

en page 3

## NUMÉRO SPÉCIAL USA

Depuis l'arrivée de **Kevin Coppins** comme General Manager en Janvier, nous avons une actualité très riche en Amérique du Nord avec des distinctions, de nouveaux clients, de nouveaux arrivants et de nombreux événements (voir page 2). Le développement de cette zone géographique est primordial pour notre stratégie.

### Février : Notre nouvelle offre Service AppStore récompensée

Nous avons été finalistes pour la meilleure innovation au salon Pink 15 à Las Vegas et reconnus parmi les 20 Solutions les plus prometteuses par CIO Magazine, la revue des directeurs informatiques



### Avril : Signature de Los Angeles Police Department

La police municipale de Los Angeles est l'une des plus importantes du monde avec plus de 12.500 employés. EasyVista a été retenu dans le cadre d'un appel d'offres face à tous les concurrents américains, dont ServiceNow. Le choix s'est porté sur la simplicité d'utilisation et la capacité à gérer le parc étant donné les nombreux dispositifs mobiles embarqués dans les [4.700 véhicules](#) et les 26 hélicoptères.



### Juin : Renforcement des équipes Marketing

[Sherry Macias](#), après 15 ans d'expérience en marketing notamment chez Peregrine, BO et HP nous a rejoint pour gérer la communication globale et en particulier la relation avec les analystes. De plus, Katie MacKenna a été recrutée pour gérer le marketing digital, fonction clé étant donné l'importance des réseaux sociaux d'entreprise en Amérique du Nord.



### Juillet : Plébiscite par les analystes du Gartner et par les clients de G2Crowd

En marge du Magic Quadrant, le document « [Critical Capabilities](#) » qui analyse les fonctions détaillées des logiciels d'ITSM nous place systématiquement dans les 3 meilleurs produits dans toutes les catégories. Par ailleurs les bonnes évaluations de nos clients sur le site d'évaluation [G2Crowd](#), sorte de 'TripAdvisor' du logiciel, nous place en première position devant nos concurrents en terme de simplicité d'utilisation et de paramétrage.



### Octobre : Lancement de Ev Connect

Un site communautaire a été créé pour permettre à nos clients de partager leurs idées et leurs expériences, c'est un élément essentiel pour la dynamique en Amérique du Nord. Plus d'une centaine de membres actifs ont été recensés quelques jours après l'ouverture et de nombreux messages sont désormais échangés chaque jour.



**Toutes ces actions ont permis de réaliser une croissance de notre revenu SaaS de 75% sur la région Amérique du Nord sur les 3 premiers trimestres de l'année.**

# Le dossier du mois

## NOS ÉVÉNEMENTS RÉCENTS AUX ÉTATS-UNIS

### Educause : 27-30 Octobre, Indianapolis

Une de nos principales cibles commerciales sont les universités de taille moyenne, (plus de 1.400 établissements entre 2.000 et 10.000 étudiants) parmi lesquelles nous avons déjà plusieurs clients. Pour intensifier notre présence sur ce marché, nous avons participé au salon des responsables informatiques des universités, le rendez-vous incontournable de la profession avec 7.500 participants. A cette occasion, nous avons lancé l'application MyUniversity conçue pour 'consommeriser' la relation de service avec les étudiants, qui sont aux Etats-Unis, de véritables clients, étant donné le montant des frais de scolarité. Vous pouvez retrouver des compléments d'information et des témoignages de clients sur notre [blog](#).



### Salon Fusion : 2 au 4 Novembre, La Nouvelle Orléans

Fusion est le regroupement de 2 salons : HDI, consacré au HelpDesk et ITSMF consacré à ITIL, ces deux composantes étant les préoccupations majeures de nos clients. Pendant 3 jours, 1.400 visiteurs participaient à des conférences tout en fréquentant l'exposition des sponsors de l'évènement. Avec un stand axé sur le thème du cinéma, la série IT Heroes Saga était particulièrement mise en avant pour permettre une meilleure compréhension de notre nouveau concept de consommérisation.



### Convention EV Connect : 5 Novembre, La Nouvelle Orléans

Profitant de la présence de nos clients au salon Fusion, nous avons organisé la première convention EasyVista d'Amérique du Nord. La majorité des clients des Etats-Unis et du Canada ont répondu à l'invitation. En complément de la relation virtuelle qui s'est déjà établie grâce au forum Ev Connect, c'était une occasion unique de rencontres. Pendant 24 heures, dans le cadre typique de l'Hôtel Mazarin en plein cœur du « French Quarter », les participants ont pu échanger des informations, se tenir au courant des nouveautés, assister à des témoignages de clients et à des présentations de réalisations de partenaires, le tout dans une ambiance décontractée mais studieuse. Le feedback de cet évènement est excellent puisque 88% des participants considèrent que les contenus de cette conférence étaient supérieurs à leurs attentes et sont unanimes pour revenir l'année prochaine. Vous pouvez retrouver les 10 points qui ont été particulièrement appréciés sur notre [blog](#).



### Conseil d'Administration délocalisé : 6 Novembre, La Nouvelle Orléans

En étant sur place, les membres du Conseil d'Administration ont pu mieux appréhender l'activité en Amérique du Nord, notamment grâce à une intervention de Kevin Coppins pendant le Conseil, expliquant les actions menées et les enjeux pour le futur.

# 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](mailto:sgauthier@easyvista.com)



**Maxime,**  
Nice

## Comment démarre votre nouvelle offre Service AppStore ?

Cette offre reçoit un excellent accueil de la part des prospects, des clients, des partenaires, d'une part grâce à son côté novateur et d'autre part grâce à sa simplicité. Après une journée de prise en main, les utilisateurs sont capables de créer eux-mêmes leurs applications. Au-delà de la facilité technique, il peut exister des freins culturels liés au changement d'organisation que nécessite la consomérisation. Certains clients sont intéressés mais n'ont pas encore mis en place une structure et des responsables pour gérer ces nouvelles relations. Les plus novateurs d'entre eux sont déjà en production et l'on compte une quinzaine de plateformes actives, comme Pernod Ricard ou Vauban Humanis. Progressivement l'ensemble de notre base installée va basculer vers cette nouvelle technologie. Par ailleurs pour les nouveaux prospects, c'est un élément fort de différenciation car cette offre n'a pas d'équivalent actuellement sur notre marché.



**Jean-Luc,**  
Bordeaux

## J'ai appris que le Safe Harbor a été invalidé ? Quel est l'impact pour vous ?

Le 6 Octobre dernier, la Cour de Justice de l'Union Européenne a invalidé le mécanisme de protection pour le transfert des données en dehors de la CEE dit 'Safe Harbor' mis en place par les opérateurs américains car il n'offre pas le niveau de sécurité recommandé par les normes européennes. EasyVista garantit, grâce à la certification Cloud Confidence obtenue l'année dernière, la totale compatibilité aux standards de confidentialité des données exigés par les lois françaises et européennes. Les clients français ont bien compris les enjeux. Par exemple, Banque Accord, en tant qu'intermédiaire financier, est particulièrement conscient des problèmes de sécurité des données et en a fait un critère de choix important face à nos concurrents : « les arguments apportés par les équipes techniques d'EasyVista, comme l'hébergement de nos données en France, ont convaincu notre direction ».



**Emma,**  
Strasbourg

## Pourquoi votre croissance est moins importante que celle annoncée ?

Nous avons connu cette année une profonde mutation de notre business model. La technologie de notre produit permet de faire une offre 'dual' : SaaS ou licences. Les 2 offres se répartissaient sur des valeurs à peu près équivalentes. Depuis le début de cette année, nous constatons un fort basculement vers le SaaS, surtout aux Etats-Unis, qui s'est concrétisé par un signing historique de 4,2 M€ sur le seul deuxième trimestre. Cette forte activité SaaS qui ne peut être reconnue immédiatement a donc ralenti la croissance du revenu reconnu et s'est faite au détriment de l'activité licences qui se réduit de 19%. Elle a cependant permis de consolider le backlog (revenu à reconnaître) qui s'approche des 16M€ à la fin Septembre et sécurise notre revenu pour les prochaines années.



**Olivier,**  
Clermont-Ferrand

## Pourquoi la croissance est si forte aux Etats-Unis par rapport à l'Europe ?

Les efforts d'investissement en marketing commencent à porter leurs fruits. La vente moyenne est de plus en plus importante et dans tous les cas, supérieure au niveau européen. Par ailleurs la forte appétence du marché américain pour le SaaS nous permet de réaliser des opérations de 'Move to SaaS' sur la base installée (clients ayant acheté des licences qui basculent en SaaS) comme par exemple ESPN. De plus, tous les premiers contrats tri-annuels qui arrivaient à échéance sur la période ont été renouvelés.

### 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)

[@Easyvista\\_Fr](https://twitter.com/Easyvista_Fr)