



## Externis enregistre une croissance de 40% en 2008 et poursuit son développement

**L'éditeur de solutions e-business ne connaît pas la crise !**

Paris, le 27 avril 2009 – Externis, éditeur de solutions e-business, annonce un chiffre d'affaires 2008 de 4 millions d'euros en croissance de 40% par rapport à 2007. Un succès qui permet à l'entreprise de poursuivre son développement à l'international et d'augmenter ses effectifs.

### Une année solide sur les fondamentaux

En annonçant début 2009 sa nouvelle collaboration avec le **groupe Eli Lilly and Company, 5<sup>ème</sup> groupe mondial de biotechnologies**, Externis a confirmé sa **capacité à mener des projets de dimension internationale**. Dans le cadre de ce partenariat, la solution eCOS® permet à Lilly d'optimiser l'équipement de sa force de vente en matériels promotionnels au niveau européen.

Au-delà de l'acquisition de 5 nouveaux clients en 2008, Externis a su fidéliser près d'une vingtaine de clients de référence tels que Beiersdorf, Butagaz, Ferrero, France Boissons, Kraft Foods, Mars, Nestlé, Unilever, ou encore United Biscuits ... que l'entreprise accompagne quotidiennement dans leur développement tant national qu'international.

*« Malgré un contexte économique difficile, nous avons débuté de nouvelles collaborations qui permettent de valider notre approche stratégique des enjeux des entreprises et la bonne perception du marché de notre solution e-business. Deux autres éléments très importants pour nous, la fidélité de nos clients et notre capacité à les accompagner à l'international.*

*Nous entendons poursuivre nos investissements, notamment en termes de R&D, pour conserver cet avantage concurrentiel »* déclare **Marc-André Nataf, Directeur associé d'Externis**.

### Une croissance soutenue par une politique de recrutement dynamique

Enregistrant une croissance régulière, Externis continue de renforcer ses équipes à travers une politique de recrutement dynamique. **En moins de 2 ans, 12 nouveaux postes ont été créés, permettant ainsi à la société de doubler ses effectifs**. Suite à l'embauche de Chefs de projets techniques et Développeurs notamment, **la société continue à renforcer son pôle technique et recrute également des Chefs de projets fonctionnels**.

*« Au-delà de l'indispensable expertise technique, nous cherchons des candidats disposant de réelles connaissances sectorielles et prêts à s'engager autour de valeurs fortes telles que la proximité et le service client »,* explique **Thierry Aboukrat, Directeur associé d'Externis**.

## Une expertise unique, une solution applicative éprouvée

Forte de son expertise, Externis rencontre un succès croissant grâce à la qualité de sa solution. **Les grands groupes, tous leaders dans leur secteur** (agroalimentaire, pharmaceutique, etc.) **sont nombreux à lui faire confiance** pour optimiser l'activité de leur force de vente et asseoir leur implantation en magasin.

En effet, aujourd'hui les réseaux de forces de vente doivent faire face à une nouvelle problématique : **comment vendre plus et se différencier de la concurrence ?** La publicité de masse, en raison de la multiplication des supports et des moyens toujours plus importants qu'elle exige, ne constitue plus une réponse adéquate à cet impératif de visibilité sur les points de vente. Par ailleurs, **face à une clientèle de plus en plus volatile**, qui n'hésite plus à comparer les offres et à effectuer ses achats dans différents lieux, **il devient indispensable pour les enseignes de faire émerger leurs produits sur tous les points de vente.**

**La prise en compte de cette nouvelle situation** a généré pour les forces de vente de nouveaux besoins et **nécessite un outil capable de leur apporter clé en main, une solution qui les accompagne dans la gestion de leur activité au quotidien.**

Issue à la fois d'un important travail de Recherche et Développement et de la capitalisation sur les retours d'expérience de ses clients, **eCOS®**, plateforme proposée en mode locatif SaaS (Software as a Service), **est une solution globale de « one stop shopping ».**

Facteur clé du succès d'Externis, **eCOS®** permet notamment aux entreprises de gérer la totalité des commandes nécessaires à l'activité de leurs réseaux de forces de vente, qu'il s'agisse de biens (matériel de bureau, consommables informatiques ...) ou de services (merchandising, animation, décoration, installation, maintenance ...). Ainsi, chaque force de vente peut facilement commander en ligne les outils d'aide à la vente dont elle a besoin et les recevoir dans les quantités et les timings adéquats.

**Résultats : les entreprises minimisent l'impact du contexte économique en bénéficiant d'une visibilité optimale en temps réel de l'état de leurs stocks, en gagnant en réactivité et en rationalisant leurs coûts.**

\*\*\*\*\*

### **A propos d'Externis :**

*Externis est un éditeur de solutions e-Business en fort développement qui propose son offre en mode locatif SaaS (Software as a service) eCOS®, plate-forme technologique dédiée aux grands comptes, pour l'externalisation complète ou partielle de processus de commandes en ligne (produits ou services). Ses applications sont multiples, de la boutique e-Commerce au portail unique pour les forces de vente de grands comptes.*

*Les clients d'Externis sont principalement des leaders dans leur secteur, parmi eux on compte notamment : Beiersdorf, Butagaz, Ferrero, France Boissons, Kraft Foods, Mars, Nestlé, Unilever, United Biscuits, ...*

*eCOS® intègre d'ores et déjà des interfaces mises en place avec de nombreux logisticiens et prestataires de services pour offrir au client la capacité de démarrer rapidement la mise en œuvre de leur projet.*