

Avec 55 nouveaux clients sur les 12 derniers mois, Exalead affiche une belle progression sur l'année 2009

Avec la signature de plusieurs contrats majeurs, une forte progression de son volume d'affaires aux USA, et la reconnaissance par le marché de son offre SBA, Exalead a encore franchi un nouveau palier en 2009

Paris, le 22 mars 2010 - Exalead®, leader européen des solutions de recherche et d'accès à l'information en entreprise et sur le web, annonce aujourd'hui avoir atteint un revenu consolidé de 16,1 millions d'euros en 2009.

Une forte progression du CA en France et aux Etats-Unis

Dans un contexte économique difficile pour toute l'industrie du logiciel, Exalead a accru son portefeuille de clients de 25% en 2009, avec 55 nouveaux clients signés dans le monde sur le dernier exercice. De très grands noms ont ainsi choisi de faire confiance à l'éditeur français ces 12 derniers mois, et ce dans tous les secteurs : AFP, AFNOR, Altares, CNP Assurances, Deloitte Australia, PricewaterhouseCoopers, Guinness World Record, Commerzbank, etc

Le revenu d'Exalead en France a augmenté de 15% en 2009, mais c'est surtout sur le marché américain que l'éditeur a accéléré sa croissance avec un CA en progression de 35%, et plusieurs contrats majeurs remportés face aux leaders américains du marché.

Plusieurs facteurs expliquent ces bons résultats :

- La forte augmentation de la taille moyenne des contrats, avec plusieurs affaires signées dépassant le million de dollars
- La densification du réseau de partenaires et la montée en compétences de ceux-ci sur l'offre Exalead
- La part significative du chiffre d'affaires réalisée auprès de clients déjà existants qui multiplie les cas d'usages de la technologie dans différents métiers
- La bonne déclinaison de l'offre *Search-Based Applications* (SBA) qui représente déjà 40% du chiffre d'affaires global d'Exalead

Cette offre SBA a d'ailleurs été très bien accueillie par l'ensemble des analystes du marché, qui y voient là une solution efficace aux problématiques métier des entreprises. Les SBA donnent à celles-ci les moyens de concevoir facilement et rapidement des applications innovantes pour leurs collaborateurs, leurs clients ou leurs partenaires sans bouleverser les architectures informatiques déjà en place. Conçues comme des couches non intrusives déployées au dessus du Système d'Informations, les SBA apportent aujourd'hui une alternative efficace, pertinente et peu coûteuse en terme de développement applicatif à forte valeur ajoutée, mettant en valeur l'ensemble du patrimoine informationnel de l'entreprise, souvent mal exploité. Des solutions qui ne remplacent pas le SI mais qui permettent d'en exploiter toute la richesse en développant à partir d'Exalead CloudView des applications aussi variées que du CRM, du pilotage industriel, du SCM ou, plus généralement, du MDM et de la BI.

Parmi les clients de cette offre, on peut citer GEFCO qui utilise aujourd'hui l'offre Exalead CloudView™ pour une application stratégique de « Track & Trace », lui permettant de connaître en permanence et en temps réel la situation des véhicules... et de fournir en outre des outils d'arbitrage opérationnel.

« Les SBAs apportent une réponse intelligente et pertinente aux entreprises qui cherchent à valoriser leur patrimoine informationnel. La flexibilité et la facilité d'utilisation d'Exalead CloudView leur permet de créer des applications en parfaite adéquation avec les besoins de tous, à mi-chemin entre les usages et des données. » déclare François Bourdoncle, fondateur d'Exalead. *« 2009 a vu la validation par le marché du modèle SBA et Exalead a d'ores et déjà pu signer de très gros contrats grâce à cette offre. La reprise qui s'amorce en 2010 devrait nous permettre d'accélérer encore l'adoption de celle-ci par le marché et par des clients de tous les secteurs. »*

« L'année 2009 a été difficile pour toute l'industrie du logiciel, certains acteurs ayant connu un recul de plus de 30% de leurs revenus de vente de nouvelles licences. Dans un contexte aussi défavorable, nous sommes d'autant plus fiers d'avoir réussi à faire progresser notre chiffre d'affaires sur ces 12 derniers mois » se félicite Alain Cotte, Président Directeur Général d'Exalead. *« 2009 a vu une forte augmentation de nos succès sur nos deux principaux marchés, la France et les Etats-Unis, et la reprise qui s'annonce devrait nous permettre de capitaliser sur ces réussites et de passer à la vitesse supérieure sur les autres marchés européens où nous sommes présents. Beaucoup de dossiers y ont été gelés en 2009 et devraient aboutir en 2010, ce qui nous offre d'excellentes perspectives pour l'exercice à venir »* ajoute-t-il.

A propos d'Exalead - fr.exalead.com/software

Fondée en 2000 par deux ingénieurs pionniers dans le domaine des moteurs de recherche, François Bourdoncle et Patrice Bertin, Exalead® est un fournisseur de logiciels de recherche et d'accès à l'information en entreprise et sur le Web. Exalead® compte aujourd'hui plus de 250 clients dans le monde entier, certains leaders dans leur domaine, comme PricewaterhouseCoopers France, ViaMichelin, Air Liquide, GEFCO, American Greetings ou encore Sanofi Aventis R&D. Exalead® a pour ambition de redessiner le paysage de la donnée numérique en proposant Exalead CloudView™, une plate-forme logicielle industrielle qui utilise le meilleur des technologies linguistiques pour accéder, structurer et donner du sens au patrimoine informationnel étendu de chaque entreprise. Basée à Paris, Exalead® possède des bureaux en Italie, en Espagne, en Allemagne, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis et est présente via un réseau d'une quarantaine de partenaires intégrateurs et revendeurs dans une quinzaine de pays en Europe et dans le monde.