

L'ambition de Casewise s'oriente toujours vers de nouveaux territoires

Résultats 2010 & Les plans de croissance en 2011

Il y a tout juste un an, Alexandre Wentzo COO Casewise avait accordé une interview exclusive au Finance Week sur l'ambition de Casewise de s'orienter vers de nouveaux territoires. Dans ce cadre, il avait dévoilé les plans de développement ambitieux, les différences culturelles rencontrées sur ces territoires et les perspectives du marché en période d'incertitude et d'instabilité économique.

Dans la continuité de cette interview, Alexandre Wentzo confirme de nouveau la performance globale de Casewise, et ses nouveaux plans de croissance pour 2011.

Casewise, dont le siège est basé au Royaume-Uni, offre des outils de gestion des processus et de modélisation pour les grandes organisations dans les secteurs public et privé. Fondée en 1989 par des anciens consultants de CSC, Casewise cherche à intensifier sa présence mondiale afin d'accroître sa croissance. Nommé Directeur Général EMEA en août 2009, Alexandre Wentzo occupe aujourd'hui le poste de Président Directeur Général.

Alexandre Wentzo a déclaré : « Sur l'année 2010, nous avons relevé notre objectif de croissance de revenu annuel par des gains de parts de marché et une hausse du chiffre d'affaires qui ont plus que dépasser nos attentes. Les régions EMEA et APAC (Europe, Moyen Orient et Asie) ont connu une augmentation cumulative de 20% du chiffre d'affaires annuel. En particulier, le marché français a enregistré une croissance de 60% sur la même période qui est en partie due à une augmentation de la demande de services. Afin de répondre à cette demande, nous avons augmenté nos effectifs de consultants, et cette tendance semble perdurer encore en 2011. »

« Au cours des douze derniers mois, nous sommes fiers d'annoncer que nous comptons plus de 80 nouveaux clients avec en particulier la signature d'un accord mondial pour devenir le fournisseur officiel et exclusif de Alcatel-Lucent en matière de Business Process Analysis, Management et Architecture d'Entreprise. »

Nous annonçons officiellement l'ouverture de bureaux Casewise en Afrique du Sud et en Italie dans les prochaines semaines. Casewise Afrique du Sud offrira des supports et services locaux à sa clientèle, également en Namibie, et au Swaziland.

La croissance de nos activités EMEA s'accéléralant, la mise en place d'un bureau en Afrique du Sud nous donne l'occasion de mieux répondre aux besoins de notre clientèle avec une présence directe et localisée. L'Afrique du Sud s'est aujourd'hui imposée comme une des capitales majeures des affaires au monde, suite à la Coupe du Monde de l'été dernier, et à l'implantation de nombreuses grandes entreprises. De plus, "Selon Gartner, les dépenses IT de des utilisateurs en Afrique du Sud ont atteint 24,6 milliards de dollars en 2009, suivie d'une expansion globale de 6% en 2010. Les secteurs en croissance seront les logiciels avec 8,3%, suivie par les services IT avec 7,7%, le matériel informatique avec 5,5% et les télécommunications avec 5,4%.*

Egalement, l'Afrique du Sud est le 20^{ème} plus grand consommateur de produits et services IT dans le monde. Les secteurs des NTIC et de l'électronique devraient poursuivre leur forte croissance due à des avantages concurrentiels clés spécifiques au pays et au continent. Avec la diversité du marché local, premier au monde en termes de savoir-faire dans les affaires et en faveur du développement durable, l'Afrique du Sud est devenue un laboratoire de test idéal pour les innovations.

En ce qui concerne l'Italie, d'après le Fonds monétaire international et la Banque mondiale, l'Italie en 2009 était la septième économie la plus puissante au monde et la quatrième en Europe, et s'impose aujourd'hui comme une capitale majeure des affaires attirant l'attention de la scène internationale. De plus, selon Datamonitor, le marché des logiciels en Italie devrait atteindre un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 3,9% sur la période 2009 à 2013. Alexandre Wentzo commente : « L'Italie a été une force motrice pour notre chiffre d'affaires au cours des 3 dernières années, c'est pourquoi nous avons décidé d'implanter une présence officielle dans cette région. »

« Nous sommes actuellement en train de mettre en place les plans de développement pour 2011 dans la zone Europe. Compte tenu d'une forte demande sur ces territoires, nous prévoyons d'ouvrir des bureaux au Portugal, en Russie, Espagne et Suisse. Nous ambitionnons également nous implanter en Australie, au Canada et en Amérique du Sud prochainement. »

« En plus de l'ouverture de nouveaux bureaux, Casewise s'est fortement engagé à développer et étendre son vaste réseau mondial de partenaires revendeurs. Grâce à ce programme, nous nous sommes implantés dans plus de 20 pays en peu de temps. Avec une connaissance approfondie des produits et solutions Casewise, ces organisations nous soutiennent sur les marchés locaux avec leur expérience des industries et des projets spécifiques. Nous avons quelques grands projets pour Casewise dans les 12-24 prochains mois. Grâce à notre expansion en Europe, nous serons en mesure de créer un réel impact sur l'industrie, via l'expérience et les capacités d'innovation produit de Casewise, combinées à la connaissance et la passion des partenaires locaux européens. »

En termes de développement de produits et solutions, Casewise annonce en 2011 la sortie très attendue de la dernière version de son outil de modélisation phare « Corporate Modeler ». Sont également prévues des solutions autour de SAP et Microsoft SharePoint.

Enfin, avant-gardiste dans le développement de ses produits, Casewise possède une application, destinée au marché des appareils mobiles, connu sous le nom de Corporate Navigator. Initialement développée pour l'IPAD d'Apple, Casewise prépare également des solutions pour Windows Mobile, Android et Blackberry.

Alexandre Wentzo déclare : « Le fort intérêt suscité autour des dispositifs mobiles a surpris de nombreux fournisseurs, et nous pensons qu'il est indispensable d'intégrer à nos solutions de modélisation une fonction d'accès en mobilité afin d'accompagner les organisations dans les nouvelles façons d'exploiter et gérer leurs opérations dans le futur. »

« Depuis son lancement jusqu'en Octobre 2010, Apple a enregistré de fabuleuses ventes de l'ordre de 7,5 millions d'IPAD. Cela reflète effectivement le changement majeur que nous voyons dans l'adoption de dispositifs mobiles pour une utilisation personnelle et professionnelle. Les appareils mobiles joueront un rôle crucial et les organisations chercheront à trouver de meilleures façons de communiquer les connaissances au personnel et de mieux comprendre l'impact des changements dans leur environnement. »

Alexandre Wentzo conclut en disant : « Au vu de ce changement, d'ici 2014 plus de 50 millions de tablettes mobiles seront utilisées, de nombreuses entreprises seront confrontées à des problématiques, c'est pourquoi nous cherchons à exploiter ce marché en croissance. »

Face à ces changements et ces nouveaux comportements, nous entendrons beaucoup parler de Casewise très prochainement.

** Source: Gartner, Analyse des marchés émergents: IT, l'Afrique du Sud, 2010 et au-delà (Numéro d'identification: G00172759), 30 Novembre 2009.*