

Compario augmente ses ventes de plus de 70% sur l'année 2008

2008, une année phare pour Compario : 1,2 million d'euros de prise de commande, 143% d'augmentation de son EBE et 123% d'accroissement de son Résultat d'Exploitation.

Lille, Février 2009 ,Compario, leader des solutions de vente assistée sur Internet, vient d'annoncer ses résultats de l'exercice 2008. Ayant pratiquement multiplié ses ventes par deux, Compario clôture très positivement l'année. L'augmentation continue de ses résultats et de sa rentabilité confirme la pertinence de ses choix stratégiques et laisse envisager des bénéfices importants pour 2009.

En 2008, suivant sa stratégie de développement, Compario a consolidé sa présence sur ses marchés de référence et entamé une profonde modification organisationnelle en intégrant par exemple différents profils stratégiques dans l'entreprise comme Pascal PODVIN, nouveau CEO de Compario. L'entreprise a multiplié par deux ses effectifs sur les douze derniers mois. Notons également que pour soutenir sa croissance, Compario s'est transformé en Société Anonyme et a multiplié son capital par 5.

La croissance des résultats de Compario s'explique également par la politique commerciale intense menée par ses équipes, par la pertinence des partenariats noués et par l'importance des investissements en recherche et développement déployés pour proposer une offre innovante et performante (35% du CA de Compario ont été investis en R&D en 2008). Compario a par ailleurs multiplié le nombre de ses partenaires stratégiques: Accenture, Access-It, Adobe, Avanade, Altima, Antidot, Digitas, Expertime, GFK, groupe reflect (groupe Emakina), Microsoft ...

Une forte part du Chiffre d'Affaires 2008 a notamment été réalisée grâce aux commandes provenant de clients historiques mais également de nouveaux entrants. Parmi les principaux déploiements de cette année 2008 se distinguent par exemple :

- - Groupe ALEDA,
- ChâteauOnline,
- E-Distri,
- La Maison de Valérie
- Millésima
- Privilège
- UFC Que Choisir

Pour accentuer son positionnement sur le marché en 2009, Compario envisage différents axes de développement qui seront mis en œuvre tout au long de l'année :

- Focalisation sur l'accroissement de son écosystème de partenaires afin d'offrir à ses clients le meilleur niveau d'expertise sur l'ensemble de la chaîne de valeur du E-Commerce
- Renforcement du positionnement sur les secteurs de l'industrie, des télécoms et des services financiers

Compario installe également en février ses équipes techniques au pôle d'excellence EuraTechnologies de Lille. Cet espace dédié à l'accueil des sociétés innovantes, et surnommé « la cathédrale de l'e-business », ambitionne d'être le premier parc TIC d'Europe.

Enfin en 2008, Compario a lancé le Café du E-Commerce<sup>®</sup>, un rendez-vous mensuel où les décideurs partagent leur expérience et leur vision autour de thématiques sur l'actualité, les tendances et les innovations du e-commerce. le Café du E-Commerce<sup>®</sup> est décliné en formats WebTV, table ronde et white paper, destiné à informer et fédérer la communauté des acteurs du e-commerce.

Pascal PODVIN, CEO de Compario : « La forte augmentation de nos résultats illustre notre capacité à fournir à nos clients des outils leur permettant d'optimiser leurs ventes sur le canal Internet. Grâce à notre positionnement de pionnier, nous avons su prendre une avance sur un marché en forte croissance sur lequel nous avons pragmatiquement démontré notre solidité et notre aptitude à mener à bien des projets d'envergure. A la pointe de l'innovation, nous avons su anticiper les besoins des E-Marchands de tous secteurs, aussi bien industriels que telco et distributeurs, et leur proposer une solution sans comparaison alliant recherche intuitive et aide à la sélection.»

*A Propos de Compario S.A.*

Compario permet d'assister l'internaute dans son processus de choix. Compario développe et commercialise une suite logicielle qui permet d'optimiser la présentation et la vente de produits afin d'aider le client final à comparer et à choisir sur de multiples canaux. Compario fournit les services innovants qui poussent la seconde phase de croissance de l'E-Commerce, un marché de 20 milliards d'Euros en France, en croissance de plus de 30% par an dans le monde. Le business model de Compario est fondé sur la commercialisation de licences en mode hébergé (SaaS ou Software as a Service), ainsi que des services clients qui vont du conseil métier à l'intégration et au support. Jeune Entreprise Innovante née en 2004, Compario est membre du programme Microsoft Idées, du programme Microsoft Bizsparc, de la FEVAD, ainsi que du pôle de compétitivité PICOM. Compario est une société rentable dont l'ambition est d'accélérer sa croissance, notamment à l'international.