



COMMUNIQUE DE PRESSE

INES prévoit une croissance de 25% de son chiffre d'affaires en 2009

INES, l'éditeur français de logiciels CRM SaaS, annonce des prévisions de croissance de l'ordre de 25% pour l'exercice en cours.

Dans un contexte concurrentiel dynamique et malgré une année 2008 réalisée dans un climat économique complexe, l'éditeur est très confiant. Présent en France, en Suisse, en Espagne, et en Amérique du Sud, INES compte aujourd'hui 11 000 utilisateurs et un chiffre d'affaires de près de 4 millions d'euros.

Depuis ses débuts en 1999, INES a toujours cru au SaaS*. « Avec des solutions 100% internet, nous voulions donner une toute autre dimension à la vie professionnelle des utilisateurs. Avec le SaaS, nous libérons les entreprises des contraintes classiques liées à l'utilisation de logiciels, tout en facilitant la mobilité et le partage de l'information. On entrait dans une nouvelle ère, une nouvelle façon de travailler et de consommer le logiciel. C'était précurseur à l'époque mais nous y avons toujours cru, alors que beaucoup n'y accordaient aucun crédit. » explique Damien Duchâteau, Président d'INES. L'éditeur français ne s'était pas trompé. Depuis plus de deux ans, le SaaS remporte un franc succès, avec cette année encore une croissance mondiale annoncée de près de 22%**.

Attirant tout d'abord les petites sociétés, le SaaS séduit maintenant les plus grosses organisations. « Nous n'avons longtemps attiré que de petites sociétés, souvent de moins de vingt utilisateurs. Le modèle faisait peur. Pendant longtemps, il a fallu évangéliser le marché, convaincre les entreprises des avantages du SaaS. Maintenant, nous équipons des organisations beaucoup plus importantes, comme Signature, filiale de Vinci, la Région Rhône-Alpes ou encore le réseau de distribution de SFR » ajoute Damien Duchâteau.

Reconnu aujourd'hui comme « le Salesforce français », INES est l'un des rares challengers de l'américain, pure player comme lui depuis l'origine, mais avec une couverture fonctionnelle plus large. Les logiciels INES offrent en effet toutes les fonctionnalités nécessaires à un système d'information complet : gestion commerciale, gestion du temps, et maintenant gestion de projet et PRM.

* Software as a Service

** Source Gartner

A propos d'INES...

INES édite une suite d'applications collaboratives en mode SaaS (Software as a Service), couvrant les métiers de la Gestion de la Relation Client (CRM) et de la Gestion Commerciale et dont la mission est d'améliorer la productivité des entreprises et de sécuriser leurs données. Toutes les solutions INES sont disponibles en situation de mobilité sur Pocket PC, PDA et Smartphone.

INES compte aujourd'hui des clients comme l'AFP, SFR Entreprises, l'AFDEL, Nikon, Sciences Po ou encore la Région Rhône-Alpes. L'éditeur est un acteur majeur du CRM en mode SaaS. Avec ISA (INES SaaS Alliance), INES permet également aux entreprises de bénéficier du meilleur du SaaS, en leur proposant des solutions complémentaires dans tous les domaines de la performance de l'entreprise. Plus d'infos sur www.ines.eu

Contact Presse INES :
Marion DOLISY
Responsable Communication
04 26 84 18 13
m.dolisy [at] ines.eu