

## Une année 2014 exceptionnelle pour SugarCRM

*Le développement extraordinaire de l'activité, le succès sans faille de la stratégie d'entreprise et les partenariats internationaux majeurs ont contribué aux résultats excellents enregistrés l'an dernier.*

**CUPERTINO (Californie, États-Unis) – 3 mars 2015 – [SugarCRM](#) Inc.**, la société qui permet aux entreprises d'établir d'excellentes relations avec la clientèle grâce à la solution de gestion de la relation client la plus innovante et la plus abordable du marché, a annoncé aujourd'hui la clôture de son exercice 2014 qui fut exceptionnel. L'année a été marquée par une forte croissance nationale et internationale, le succès ininterrompu de sa stratégie d'entreprise, le développement de l'activité sur les marchés verticaux internationaux et des partenariats avec certains des principaux distributeurs dans le monde. Ensemble, ces accomplissements ont positionné SugarCRM dans une perspective de réussite pour 2015 et au-delà.

### **L'intérêt porté au marché des entreprises grands comptes génère de la croissance**

« En 2014, le marché a réservé un excellent accueil à notre stratégie d'entreprise tournée vers les grands comptes qui continue de générer une croissance exceptionnelle au niveau national comme international, » a déclaré Larry Augustin, PDG de SugarCRM. « Au cours du dernier trimestre 2014, nous avons vu la taille moyenne de nos transactions augmenter de 97 % par rapport à la même période en 2013, et nous avons atteint 55 % de croissance d'une année sur l'autre en termes de chiffre d'affaires récurrent annuel (ARR) sur les comptes supérieurs à 100 000 \$ par an. »

### **Les secteurs verticaux clés contribuent au succès mondial**

SugarCRM continue d'asseoir sa forte présence internationale avec 54 % de son ARR issus de pays autres que les États-Unis. Le succès mondial enregistré dans différents secteurs verticaux clés a marqué le développement de l'entreprise. Parmi les principaux clients de SugarCRM dans le secteur des transports et de la logistique, on compte les entreprises suivantes :

- CitySprint : première entreprise de services logistiques et de livraison express au Royaume-Uni
- La Poste Courrier : antenne du Groupe La Poste, deuxième employeur de France après le gouvernement, affichant un chiffre d'affaires de 22 milliards d'euros pour l'année 2013
- Nova Poshta : pionnier de la livraison express en Ukraine, avec plus de 1 000 succursales

Le secteur industriel a également accompagné le développement international de l'entreprise en 2014 avec des clients tels que :

- HTC Taïwan : fabricant de smartphones et de tablettes, dont Google Nexus 9, destinés au marché mondial, la société enregistre un bénéfice de plus de 203 milliards de nouveaux dollars de Taïwan en 2013
- SMC : leader mondial en composants pneumatiques et en équipement d'automatisation électronique
- Bray International : leader de la fabrication de clapets anti-retour pour le marché mondial du contrôle de flux, actif dans 40 pays

Les secteurs des services financiers et de l'assurance ont continué à progresser en 2014 avec de nouveaux clients dans ce domaine, dont les suivants :

- Mazars Royaume-Uni : l'un des plus grands cabinets comptables en Europe, occupe la 8<sup>e</sup> position au Royaume-Uni comme partenaire en matière d'audit
- Seguros Monterrey New York Life : leader dans le domaine des assurances et des produits financiers au Mexique

### **Accélération considérable de l'activité en Amérique Latine**

L'activité de SugarCRM en Amérique Latine a conduit à une croissance impressionnante hors des États-Unis en 2014, enregistrant un ARR de 79 % supérieur à celui de 2013. Enrique Perezyera et Ali Hamid Yahya Karim ont rejoint SugarCRM en 2014 pour créer l'activité en Amérique Latine. Auparavant, Perezyera a passé presque neuf ans chez Salesforce.com où il a occupé le poste de directeur Amérique Latine et Caraïbes et créé le bureau régional jusqu'à en faire une activité de plusieurs millions de dollars. Avant SugarCRM, Hamid a occupé des postes à haute responsabilité dont celui de Directeur Général Mexique et Amérique Centrale chez SAP et vice-président Amérique Latine chez Siebel.

### **Les alliances internationales permettent de pénétrer de nouveaux marchés**

SugarCRM a établi en 2014 bon nombre d'alliances stratégiques avec de nouveaux partenaires étrangers, tout en réalisant des gains importants grâce aux partenariats existants. En octobre 2014, SugarCRM a annoncé un partenariat avec T-Systems dans lequel T-Systems s'engage à déployer Sugar à partir de ses centres de données ultra-sécurisés, et à distribuer aux entreprises la solution de cloud de CRM et les services associés. Une telle solution permet de renforcer la localisation des données pour une plus grande sécurité, et pour mieux gérer les problèmes de propriété apparus dans la région Allemagne/Autriche/Suisse (DACH) et dans les industries réglementées.

### **À propos de SugarCRM**

SugarCRM permet aux entreprises d'établir d'excellentes relations avec la clientèle grâce à la solution de gestion de la relation client la plus innovante et la plus abordable du marché. En plaçant l'individu au cœur de sa solution, SugarCRM inscrit la personne dans la gestion de la relation client et permet aux acteurs de tous les niveaux d'une organisation de mieux comprendre les clients et de s'engager auprès d'eux.

Installée dans la Silicon Valley, SugarCRM bénéficie du soutien de Goldman Sachs, Draper Fisher Jurvetson, NEA et Walden International. Plus de 1,5 million de personnes dans plus de 120 pays font confiance à SugarCRM. Pour en savoir plus, visitez la page SugarCRM ou suivez @SugarCRM.

*REMARQUE : SugarCRM et le logo SugarCRM sont des marques de service de SugarCRM Inc. Les marques tierces citées dans le présent document sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.*

**CONTACT PRESSE:**

Daniel Heck

Sr. Director Marketing EMEA

SugarCRM

[dheck@sugarcrm.com](mailto:dheck@sugarcrm.com)