

Stéphane Jammet (Neotys) : "Le test de montée en charge d'applications Web intervient en aval du test de développement"



Jeune société basée près de Marseille, Neotys réalise la moitié de son chiffre d'affaires aux Etats-Unis. Son produit, un test de montée en charge d'applicatifs, est proposé directement en ligne.

Vous existez depuis 2005. Qui êtes-vous et quel produit proposez-vous ?

Nous sommes basés à côté de Marseille. Nous travaillons aujourd'hui avec 13 collaborateurs, et nous nous présentons comme éditeur de logiciel, avec une partie de notre activité qui porte également sur le conseil.

Notre produit, NeoLoad, est un logiciel de test de montée en charge d'applications Web, mais aussi du CRM ou de l'ERP. L'idée est que nos clients peuvent tester avec notre produit des scénarios de connexion et reproduire des comportements réalistes.

Cela se fait en paramétrant des profils d'utilisateurs virtuels. Nous intervenons en aval du test de développement, avant la mise en production. Nos clients se trouvent dans des secteurs d'activité de la banque, de la finance, des télécommunications, de la santé ou encore du retail.

50% de votre chiffre d'affaires est réalisé aux Etats-Unis. Comment une petite entreprise comme la vôtre peut-elle aller chercher des clients si loin ?

Nous sommes effectivement très présents à l'international. Nous voulions nous adresser à un marché global dès le départ. Cela demande d'abord une équipe bilingue pour la partie commerciale et technique. En fait, notre business model est basé sur l'Internet, avec la recherche de prospects via notre démo et la vente en ligne.

Nous utilisons aussi les salons. Dernièrement nous sommes allés à la "journée française du test logiciel". Nous avons aussi été présents à des salons à Londres, en Californie avec l'Ajax World 2008. Cela permet de conclure aussi des deals, et c'est une manière de vendre qui est assez complémentaire du site web. Mais le salon, c'est aussi une manière de se faire connaître dans la communauté du testing et de recruter des partenaires locaux.

Vous avez décidé de développer une activité service, pour quelles raisons ?

Nos clients grands comptes souhaitent que nous proposons du service avec notre produit. Nous avons donc recruté un responsable de pôle service, et nous proposons une formation sur l'outil.

L'idée est de mettre en place une cellule de test. Nous souhaitons passer de 10 à 15% de notre chiffre d'affaires sur le service.

Guillaume Serries, Journal du Net

<http://www.journaldunet.com/solutions/systemes-reseaux/interview/stephane-jammet-neotys-le-test-de-montee-en-charge-d-applications-web-intervient-en-aval-du-test-de-developpement.shtml>