



L'Oeil expert

Dossiers	Études de cas	Tendances Marchés	Tribune Juridique	S'abonner
----------	---------------	-------------------	-------------------	-----------

JEUNE EDITEUR INNOVANT – Neotys teste les applications web

Dès le début des années 2000, profitant de la généralisation de l'accès à Internet, les entreprises ont multiplié le développement de sites et d'applications web. Moins lourds et moins complexes que les projets classiques de gestion, ces projets web, souvent ponctuels, rapidement réalisables en assemblant des briques technologiques, nécessitent peu le recours à des experts, encore moins à des ateliers de développement. Toutefois, ils doivent répondre aux mêmes exigences de qualité que n'importe quel logiciel : fiabilité, robustesse, temps de réponse corrects, capacité à supporter de fortes montées en charge. On se souvient des dysfonctionnements rencontrés, par exemple, par le site de déclaration des impôts en ligne, du fait même de son succès auprès des contribuables. De nombreux autres sites destinés au grand public se sont ainsi "écroulés" en utilisation réelle, impactant de façon négative sur l'image de la marque qu'ils représentent. "Il n'existait pas sur le marché d'outils vraiment adaptés pour tester les performances de ce type d'applications", se souvient Stéphane Jammet, l'un des co-fondateurs de Neotys. C'est précisément la vocation de cette jeune société d'édition logicielle : proposer au marché des outils destinés à contrôler la performance de leurs applications web et à s'assurer qu'elles fonctionneront correctement une fois en production.



! Trois ingénieurs diplômés de l'ESIL (Ecole supérieure d'ingénieurs de Luminy, près de Marseille), Benoît Derouet (premier à gauche sur la photo), Thibaut Bussièrre (deuxième à partir de la gauche), Christophe Marton (à droite sur la photo), travaillaient chez Calendra, un éditeur spécialisé dans la gestion d'identités qui sera racheté par l'américain BMC. Ils font le constat

suivant : les outils de test de performance existants sur le marché (proposés par des acteurs comme BMC, Mercury/HP, Borland ou Compuware et ciblant surtout les très grands comptes), sont surdimensionnés pour les applications web. Nos trois ingénieurs imaginent donc un outil beaucoup plus léger, permettant aux développeurs de ce type d'applications de simuler une utilisation en "grandeur réelle". Ils quitteront donc Calendra pour fonder à Marseille leur propre société, Neotys, et mettront au point un logiciel, baptisé Neoload, dont la première version verra le jour en mars 2005. Financée sur fonds propres, Neotys bénéficiera d'un prêt de l'Anvar et du statut de Jeune Entreprise Innovante. Diplômé d'une école de commerce (Inseec Bordeaux), Stéphane Jammet (troisième à partir de la gauche sur la photo) les rejoindra quelques mois plus tard.

Vente directe sur Internet

Dès cette époque, les ingrédients sont réunis pour un bon démarrage. Répondant à un besoin précis, l'outil, développé sur des technologies standard (Java 2.0, bibliothèques publiques), est proposé (dans sa version actuelle V2) sous forme d'un package facile à prendre en main. Il n'a pour concurrents, outre quelques solutions Open Source, que les outils des grands ténors de l'administration de systèmes en face desquels il se positionne avec un tarif en moyenne dix fois mois élevé. Neoload est commercialisé soit sous forme de licence, soit en mode locatif ASP, au



choix de l'utilisateur et en fonction de ses besoins. Pour cibler d'emblée un marché international, ses concepteurs ont décidé de le proposer en accès direct sur Internet, en offrant gratuitement le téléchargement d'une version d'évaluation, valable pour une durée limitée. La tarification du logiciel est transparente et l'utilisateur bénéficie d'un service personnalisé de suivi et d'accompagnement.

Un choix payant, puisque, depuis mai 2005 où l'outil a séduit son premier client (AES, un groupe américain spécialisé dans la distribution d'électricité), Neotys a su convaincre quelque 240 entreprises (dont une soixantaine en France) et compte des références prestigieuses (BNP Paribas Factor, Philips, BMC Software, Lapeyre, Xerox, Accenture, Orange Business Services, etc.). Sa présence internationale (dans 40 pays) constitue une des originalités de Neotys, qui réalise plus de 70% de son chiffre d'affaires actuel à l'export et la moitié de ses ventes en Amérique du Nord. *"Les Américains achètent facilement en ligne, leurs processus de décision sont plus simples que chez nous"*, explique Stéphane Jammet. Il était d'ailleurs intéressant pour Neotys de cibler en priorité le marché américain, les Etats-Unis représentant 65% du marché des tests de charge. Pour moitié, les clients de Neotys sont des directions informatiques de grands et moyens comptes de divers secteurs (finance, santé, télécoms, transport, énergie...), l'autre moitié de la clientèle étant constituée de SSII, d'éditeurs de logiciels et de sociétés et agences Internet.

Référencement et marketing

Pour arriver à ce résultat, Neotys a dû peaufiner ses pratiques marketing et commerciales. Son premier souci étant de faire connaître l'outil, l'éditeur a beaucoup travaillé, avec l'aide d'un spécialiste du référencement web sur les moyens d'en assurer la visibilité sur Internet : référencement Google, publicités payantes basées sur des mots clés, postage à des webmasters. Pour gérer ses contacts, Neotys s'est équipée du logiciel de relation client Salesforce, une solution *"abordable et simple"* et bien adaptée à son business model. Surtout, Neotys a porté une attention particulière sur l'internationalisation de son activité : elle a embauché un agent commercial aux Etats-Unis pour la représenter et effectuer un suivi local des clients, et envisage de le faire dans d'autres pays européens.

Parmi les axes de développement futurs du produit, la version V3 de Neoload, dont la disponibilité est prévue mi-2008, prendra en compte les caractéristiques techniques du Web 2.0 avec des scénarios plus complexes de montée en charge sur une palette élargie de serveurs et moniteurs (Windows, Linux, Solaris, WebSphere, Oracle, Tomcat...), avec des formulaires de tests pré-paramétrés. Déjà proposé en anglais et en français, le produit, dans ses futures versions supportera d'autres langues (allemand, espagnol...). *"Nous avons un bon produit sur un marché porteur, nous continuerons donc à le faire évoluer"*. L'éditeur a choisi pour cela d'affecter 60% de ses équipes à la R&D et devrait continuer à embaucher. Pour l'instant, l'entreprise reste sur un modèle de vente direct (*"nous ne sommes pas encore mûrs pour l'indirect"*), mais n'exclut pas la possibilité de s'associer à des partenaires industriels. Neotys, dont le financement est resté privé, ne cherche en tout cas pas à sortir du *"cercle vertueux de son autonomie"*, la meilleure façon, estiment ses fondateurs, de conserver son identité.

L'entreprise

- **Création** : janvier 2005
- **Statut** : SARL
- **Fondateurs** : Thibaut Bussière (31 ans), Benoit Derouet (31 ans), Stéphane Jammet (36 ans) et Christophe Marton (32 ans)
- **Activité** : édition d'un logiciel de test de montée en charge pour applications web
- **Financement de départ** : fonds propres. Capital social : 19 520 euros

- **Effectif actuel** : 10 personnes
- **Chiffre d'affaires 2007** : un peu plus de 1 million d'euros CA 2008 estimé + 50%

Claire Leroy, L'Oeil Expert, septembre 2007

Mis en ligne le 11/09/2007

[Retour à la liste](#)