

Neotys s'appuie sur un modèle économique gagnant

A l'heure où sont pointées les faiblesses des PME françaises en matière d'exportation, l'éditeur de logiciel Neotys continue son expansion en réalisant plus de 70% de ses ventes hors France. Explications d'un modèle vertueux

Gemenos, le 22 octobre 2007

Les bilans se suivent et se ressemblent pour l'éditeur spécialisé dans les outils de test de charge des applications web : depuis sa création en janvier 2005, la société connaît son 4^{ème} trimestre de croissance consécutive. L'entreprise, en annonçant pour Q3, 36 clients supplémentaires dans 12 pays différents, porte à 113 le nombre de nouvelles signatures sur les 9 premiers mois de l'année, quelle que soit leur implantation géographique : Croix Rouge (USA), NCR TERADATA (USA), Open University (HK), Siemens (AUT), Alinta (AUS), Turkcell (TUR) Thales Alenia Space (FR). Une gageure pour une société basée à Gemenos, près de Marseille !

Si la qualité de la solution et la politique de prix proposée apportent un premier élément de réponse, il faut voir dans le « business model » mis en place l'un des principaux facteurs clés du succès de l'éditeur.

Très fortement axée sur le business model internet, Neotys offre la possibilité à l'ensemble de ses clients et prospects de télécharger gratuitement sur son site une version d'évaluation de son logiciel, ce qui leur permet de valider techniquement la solution en toute sérénité. Sitôt convaincus, les clients peuvent acheter directement en ligne ou en s'adressant au service commercial de Neotys les licences et modules adaptés à leurs besoins. Ce qui n'empêche bien entendu pas Neotys de proposer, en parallèle, des démonstrations produits sous la forme de webinar afin d'expliquer l'ensemble des fonctionnalités de NeoLoad, que ce soit en amont (avant-vente) ou dans une optique de suivi après-vente.

La société tire ainsi le meilleur parti du canal internet pour assurer son développement à l'international. Celle-ci ne réalise-t-elle pas déjà plus de 70% de ses ventes à l'export – et 50% en Amérique du Nord -, quand une grande majorité des PME françaises peinent encore à s'imposer hors de l'Hexagone ?

Stéphane Jammet, directeur commercial de Neotys, explique « *Comme souvent, il aura fallu essuyer beaucoup de désillusions avant de voir le media internet devenir une véritable source de business B2B. Trop vite annoncé, ce n'est véritablement que depuis 3 ou 4 ans qu'il peut être source d'importants profits (temps, argent, efficacité.) Et si nous en étions parfaitement conscients par le passé, nous en profitons à plein aujourd'hui !* »

A propos de Neotys :

Fondée en janvier 2005, Neotys développe et commercialise NeoLoad, logiciel de test de montée en charge des applications web, permettant de les fiabiliser avant leur passage en production. Implanté à Gemenos, dans la région marseillaise, cet éditeur compte aujourd'hui plus de 250 clients basés dans près de 40 pays en Europe, en Amérique du Nord et en Asie.

Neotys a obtenu début 2007 le statut de « Jeune Entreprise Innovante » accordé par le Ministère de la Recherche, et est soutenue par OSEO Anvar. La société emploie une dizaine de personnes.

Pour plus d'informations : www.neotys.com

Contacts presse :

Antoine Billon
Quatrième Jour
Tel : 06 03 72 88 95
abillon@quatriemejour.fr
Stéphane Jammet



Neotys

Tel : 04 42 18 08 34

stephane.jammet@neotys.com