



COMMUNIQUÉ
DE PRESSE

Everwin annonce un chiffre d'affaires 2012 de 9,5 M€, en hausse de 15%, et franchit le cap des 100 collaborateurs

Etampes, le 30 mai 2013 – Everwin, leader français des progiciels de gestion d'affaires, annonce un chiffre d'affaires 2012 de 9,5 millions d'euros en croissance de 15 % par rapport à l'exercice précédent, avec un résultat net représentant 8,1 % de son chiffre d'affaires.

Cette nouvelle croissance à deux chiffres pour 2012 conforte la position de leader d'Everwin sur le marché des ERP pour les sociétés de services, grâce notamment à sa politique d'innovation permanente et de développement de nouvelles offres. Ainsi, en 2012, Everwin a enrichi sa gamme avec 3 nouveaux produits (iVision, GX On Demand et GX-GE), lancé les nouvelles versions de ses progiciels GX et SX, et créé Everwin Academy pour la formation à ses produits et aux bonnes pratiques de gestion.

Pour 2013, Everwin prévoit de poursuivre sa croissance sur le même rythme et d'atteindre un chiffre d'affaires d'environ 11 millions d'euros.

Une année riche en nouveaux clients, nouvelles offres et en recrutements

L'année 2012 a ainsi donné lieu à la signature de **195 nouveaux clients**, pour les gammes de logiciels de gestion d'affaires Everwin GX et Everwin SX. A noter que plus d'un tiers de ces nouvelles références ont adopté le mode SaaS.

La répartition entre les 2 gammes a été la suivante : 35 références nouvelles pour Everwin SX et 160 pour Everwin GX, pour un montant global de commandes similaire entre les deux progiciels. Parmi ces nouvelles références, citons notamment : Altima, Anaveo, Cap Consulting, Groupe Betom, Ippon Technologies, Synactif...

Quant aux nouvelles offres lancées en 2012, elles ont rencontré un vif succès et ont participé à ces bons résultats :

- Everwin iVision, le portail web collaboratif présenté en juin, a connu un démarrage prometteur auprès des clients GX avec une quinzaine de références en 2012 parmi lesquelles AG Therm et Arkhenum.
- Everwin GX GE, la nouvelle offre verticalisée dédiée aux Géomètres-Experts, sortie en septembre suite à l'acquisition de Strat&Mix, a conquis 28 références en 2012 dont Groupe Degaud, Terragone, Neuilly SAS...
- Everwin GX On Demand, l'offre GX en mode SaaS dévoilée en novembre 2012, a séduit une dizaine de nouveaux clients en deux mois, tel Capricorne Ingénierie ou l'Atelier Lumière.
- Everwin Academy, le programme de formations inter-entreprises lancé en septembre, a donné lieu à 4 sessions en 2012 et une quinzaine sont prévues d'ici fin 2013.

Enfin, au niveau ressources humaines, Everwin a renforcé ses équipes, essentiellement en région (2/3 des effectifs sont en dehors de la région parisienne), et recruté une vingtaine de nouveaux collaborateurs, dépassant ainsi les 100 personnes, principalement des développeurs, consultants et ingénieurs d'affaires.

« *Everwin poursuit sa croissance et sa feuille de route à un rythme soutenu, fidèle à sa stratégie d'innovation permanente et sa volonté d'apporter à ses clients des solutions les aidant à toujours mieux piloter leurs entreprises* » déclare Eric Angelier, Directeur général d'Everwin.

Des objectifs 2013 ambitieux avec la sortie de nouvelles offres innovantes

Pour 2013, Everwin prévoit donc de poursuivre sa croissance au même rythme et de réaliser un chiffre d'affaires d'environ 11 millions d'euros.

Pour soutenir cette croissance, 10 recrutements sont prévus sur tout le territoire (assistantes commerciales, consultants, développeurs...). Everwin renforcera notamment le pôle Géomètres-Experts de Bordeaux avec le recrutement d'un consultant métier spécialisé et le pôle iVision, avec le recrutement d'un ingénieur développement Java/Web.

De plus, 2013 donnera lieu à la sortie des nouvelles versions de GX et SX, qui seront présentées lors du prochain Club Expert Everwin le 20 juin, et au lancement de deux nouvelles offres :

- Everwin SX One, une solution SaaS de gestion d'affaires clé en main, issue de l'ERP Everwin SX, et proposée depuis le 16 mai dernier aux TPE et PME de services de 5 à 50 personnes à partir de 10 euros par mois (communiqué disponible en cliquant [ici](#)). Un marché estimé à plus de 100 000 entreprises en France.
- Une offre complémentaire aux progiciels GX et SX, intégrant une approche originale des réseaux sociaux et de la mobilité, qui sera dévoilée au salon Solutions ERP en octobre 2013.

« Fort de son ambitieux plan de développement, Everwin prévoit à nouveau en 2013 de poursuivre sa stratégie d'innovation, d'élargir sa base de clients et de proposer de nouvelles offres pour aider les sociétés de services, petites ou grandes, à créer de la valeur » explique Tony Pénocet, Président d'Everwin.

Contact presse EVERWIN - Agence AMALTHEA
Laurent Meggs – Tél. 06 60 07 44 53 – E-mail : lmeggs@amalthea.fr

À propos d'Everwin ■ www.everwin.fr

Everwin est aujourd'hui le leader français des progiciels de gestion d'affaires (les ERP pour sociétés de services). Everwin réalise un CA de près de 10 M€ et compte 2 300 clients, 50 000 utilisateurs, 100 collaborateurs et une présence sur tout le territoire grâce à ses 8 agences régionales (Paris, Lyon, Grenoble, Aix/Marseille, Toulouse, Nantes, Lille et Strasbourg).

Everwin propose une gamme de solutions dédiées aux TPE, PME et ETI prestataires de services professionnels grâce à ses ERP Everwin GX ou Everwin SX, et son offre de portail Everwin iVision, tous disponibles en mode licence ou SaaS. Son offre est basée sur des fonctionnalités, des technologies et des méthodologies adaptées aux différentes composantes d'un marché global qui représente près de 500 000 entreprises en France.

Parmi ses principales références, citons : Altedia, Ajilon et Modis (groupe ADECCO), Biofortis, Business & Décision, CEFF, Conjonxion, Deltawatt, Digora, Elithis Groupe, Generix Group, GPI, Guigues, HISA Ingénierie, IDRH, JEI, Klee Performance, Safège (groupe SUEZ), Stat Marine...

