

Communiqué de presse

+ 470 % de croissance et un résultat net positif pour la 3^e année consécutive : après la clôture de son 3^e exercice, la start-up Abraxio aborde l'avenir avec beaucoup d'ambitions

- Preuves de marché largement avérées et objectifs dépassés pour la plateforme de référence des DSI
- Une communauté de décideurs IT conquise et fédérée autour d'une plateforme qui leur apporte de la valeur
- Doublement des effectifs en moins de 3 mois pour soutenir la dynamique de croissance
- Ambitions fortes à la conquête de l'ensemble des DSI françaises

Lyon, le 10 mai 2022 – Abraxio, plateforme de référence des DSI pour manager leur activité, clôture – pour la 3^e année consécutive – son exercice 2021-2022 avec un résultat net positif et un chiffre d'affaires en croissance de 470 %. Une performance d'autant plus notable que cette start-up partie de zéro en avril 2019 reste entièrement financée sur fonds propres à ce stade.

Preuves de marché largement avérées et objectifs dépassés pour la plateforme de référence des DSI

Trois années après sa création et **moins de deux ans après le début de la commercialisation** de sa solution complète de management de la DSI, Abraxio confirme la **pertinence de sa solution et la solidité de son modèle** et dépasse ses premiers objectifs de développement.

Tous les indicateurs sont au vert : en un an, le **nombre de clients a été multiplié par 3 et celui des utilisateurs a bondi pour être multiplié par 4**. La croissance du chiffre d'affaires dépasse les attendus pour s'établir à **+ 470 %**.

Abraxio – qui a privilégié ces trois dernières années un **développement dynamique et pragmatique** pour explorer son marché, a donc largement fait la preuve de son concept et de l'appétence des DSI pour sa solution.

Son lancement concomitant au tout 1^{er} confinement n'a pas entravé le développement commercial de la **plateforme qui conquiert des directions informatiques plus que jamais au cœur de la transformation numérique et soucieuses d'améliorer leur pilotage** et leur position en faisant la démonstration de leur valeur.

La croissance d'Abraxio est équilibrée sur tous les profils de Directions des Systèmes d'information, qu'elles comptent 5 ou 200 collaborateurs. Elle couvre également **tous les secteurs d'activité – privé** (industrie, banque-assurance, agroalimentaire,...), **public** (collectivités locales, écoles et universités, CCI,...) ou encore associatif, preuve de l'intérêt partagé et des bénéfices transverses d'Abraxio quelque soit le statut et la taille de la DSI.

D'autres signaux très encourageants permettent d'aborder l'avenir avec sérénité, notamment la **fidélité des clients et leur recommandation très forte** de la solution auprès de leurs pairs DSI, qui joue positivement dans la croissance de l'entreprise.

« Nos clients DSI et responsables informatiques nous font souvent le retour spontané qu'il y a « un avant et un après Abraxio » et c'est sans doute une des explications de ces bons résultats, analyse Samuel Revenu, CEO d'Abraxio. Notre solution se distingue par une vraie connaissance du métier et séduit par sa complétude, et sa capacité à adresser les vrais enjeux de pilotage des DSI. Comme elle est très accessible, elle est vite adoptée, les premiers bénéficiaires se font rapidement sentir et cela contribue naturellement à la recommandation de pair à pair. »

Une communauté de décideurs IT conquise et fédérée autour d'une plateforme qui leur apporte de la valeur

Cet **aspect communautaire** est justement un des leviers de différenciation de la plateforme. Depuis le départ, les fondateurs privilégient une approche de **co-construction avec les DSI** et leurs équipes et échangent régulièrement avec les utilisateurs de la solution.

Cette approche communautaire dépasse le strict cadre de la plateforme logicielle et du pilotage de la DSI. Abraxio s'attache en effet à partager avec eux des **contenus à valeur ajoutée** qui concourent à l'efficacité et à la valorisation de leur direction, en mettant notamment à leur disposition des études et ressources méthodologiques sur le marketing de la DSI ou le pilotage budgétaire par exemple.

Doublement des effectifs ces 3 derniers mois pour soutenir la dynamique de croissance

En moins de trois mois, Abraxio – dont toutes les équipes sont basées **à Lyon au cœur du HUB612, accélérateur de start-up tech' innovantes** - a doublé ses effectifs et intégré de nouveaux talents aux côtés de l'équipe de direction originelle composée de professionnels expérimentés eux-mêmes issus de DSI.

Les efforts de recrutement se sont d'abord concentrés sur les **équipes Commerce, Marketing et Produit – avec notamment l'intégration récente d'un Product Manager** pour maintenir l'ambition d'excellence opérationnelle au service des DSI et aller plus loin dans l'accompagnement des utilisateurs. D'autres recrutements sont en cours avec une **priorité sur les profils très convoités de développeurs** pour étendre la couverture fonctionnelle de la plateforme.

« Jusqu'à présent, nous avons fait le choix de grandir sans griller les étapes ; nous souhaitons bien intégrer nos nouveaux collaborateurs et faire en sorte qu'ils partagent nos valeurs humaines de responsabilisation et d'implication au service des DSI ; nous voulons préserver notre ADN d'engagement au service de nos clients, même en changeant d'échelle. Cela rejoint également notre responsabilité en tant qu'employeur et acteur économique : nous désirons créer de l'emploi pérenne et durable », témoigne Samuel Revenu, CEO d'Abraxio.

Ambitions fortes à la conquête de l'ensemble des DSI françaises

Abraxio ouvre une nouvelle étape de son développement et ses ambitions sont à la hauteur du potentiel de sa solution et de son marché ; elle entend bien **devenir la plateforme de référence des DSI** pour manager leur activité et être adoptée par l'ensemble des Directions des systèmes d'information françaises, soit un **potentiel de 25 000 PME, ETI et organismes publics**.

Pour cela, Abraxio peut compter sur l'appui de l'écosystème entrepreneurial français et notamment de la **French Tech**, de **BPI France** qui a reconnu l'innovation technologique de la solution et du **Réseau Entreprendre** dont son CEO Samuel Revenu est lauréat.

Parmi les principaux chantiers qui seront adressés au cours de ce nouvel exercice pour atteindre ces objectifs :

- Une accélération de la feuille de route produit et le déploiement de nouvelles fonctionnalités afin **d'élargir la surface applicative de la solution** et faire en sorte qu'elle apporte toujours plus de services et de valeur aux Directions informatiques et numériques, au bénéfice des relations avec les Métiers et le business, et la Direction.
- Une attention particulière à **l'accompagnement et la satisfaction des clients** pour préserver la proximité avec eux : *onboarding*, UX de la solution, animation de la communauté d'utilisateurs, etc.

Repères | Les dates clés à retenir

- **Avril 2019** : création d'Abraxio par Samuel Revenu, Adrien Coussa et Pierre Thévenon
- **Mars 2020** : début de la commercialisation de la plateforme autour des modules Budget et Fournisseurs
- **Juin 2021** : lancement des fonctionnalités avancées de gestion de Portefeuilles Projets
- **Mai 2022** : 150 organisations clientes, 1 000 comptes utilisateurs

Contact presse

Émilie Chanussot, Directrice Marketing et Communication
+33 6 52 55 73 81 – emilie.chanussot@abraxio.com

À propos d'Abraxio

Ancrée dans le quotidien des DSI, Abraxio est la plateforme de référence pour gérer, piloter et valoriser l'impact des directions informatiques au service des organisations. Abraxio est une solution clés en main 100 % affinitaire développée par d'anciens DSI pour les décideurs informatiques des PME-ETI et institutions publiques, et leurs équipes. En leur permettant de manager en temps réel leur activité dans toutes ses composantes – budget, projets, fournisseurs et contrats, équipes – Abraxio les soulage dans leurs missions quotidiennes, accroît leur performance et facilite la collaboration avec toutes les parties prenantes. abraxio.com

À propos de Samuel Revenu



Ingénieur de formation, Samuel Revenu a exercé une dizaine d'années dans le conseil notamment chez Accenture puis 12 ans en tant que DSI (au sein d'APRIL puis Axelliance) avant de co-fonder Abraxio en avril 2019. Ces expériences lui ont apporté une connaissance riche et variée du fonctionnement des entreprises, de la start-up au grand groupe. Confronté aux enjeux de transformation technologique dans les organisations, fervent promoteur du rôle stratégique endossé par les directions informatiques, passionné par ce métier de DSI, il a souhaité apporter avec Abraxio un service efficace et différenciant pour aider ses pairs dans leurs activités opérationnelles et dans l'atteinte de leurs objectifs et fédérer autour d'Abraxio une communauté de professionnels qui partage les mêmes exigences et ambitions.