



- **Actus** \_\_\_\_\_ Rwanda, Microsoft, 2MS
- **Brèves** \_\_\_\_\_ ADIRA, Go Export
- **Agenda** \_\_\_\_\_ Classe Export, Nokia, Gitex Dubai, Rwanda, CCI Lyon



# Apitech **NEWS**

Infolettre d'Apitech | Novembre 2012

## EDITO

### L'aventure export commence !

*Tandis que les économies européennes tournent au ralenti, Apitech décide de donner une nouvelle impulsion à son développement commercial. Fort d'un savoir-faire technique reconnu et d'une bonne assise financière, la société considère l'export comme un levier de croissance et de progrès.*

*Pour les sociétés de logiciel comme Apitech, l'engagement international ne peut se concevoir qu'au travers d'une industrialisation des services et de pro-gicielisation des solutions. La formalisation des processus de développement et de support, l'automatisation des tests, le packaging des solutions sont autant d'axes d'évolution envisagés. Cette approche sera bénéfique pour tous nos clients, qu'ils soient nationaux ou internationaux.*

*Pour son ouverture internationale, Apitech s'est assurée le concours de partenaires de référence : le cabinet-conseil grenoblois 2MS (deuxième sens), spécialisé dans l'accompagnement à l'export d'éditeurs de logiciels, et Novafrica Developments, société villeurbanaise de prospection de marchés sur l'Afrique de l'Est.*

*A suivre très bientôt... En avant à l'international! ■*



## ACTUS

### Apitech prospecte au Rwanda

Du 8 au 12 octobre dernier, Apitech a participé à une mission de prospection commerciale au Rwanda, organisée par la société **Novafrica Developments** en collaboration étroite avec l'**Ambassade de France** et l'**Agence de Développement Economique du Rwanda** (Rwanda Development Board). [\[lire ...\]](#)

### Apitech encore dans le «Top» des partenaires Microsoft en 2012

Les détails de l'enquête sont présentés au verso. [\[lire ...\]](#)

### De nouveaux territoires à conquérir à l'international

Entretien avec **Daniel Lavigne**, fondateur-dirigeant de **2MS**, qui a accompagné Apitech au travers d'un diagnostic et d'un plan d'actions dans le cadre de son développement à l'export. Des perspectives très encourageantes. [\[lire ...\]](#)



## BREVES

- Apitech participe aux travaux de l'**ADIRA** (club Cloud Computing) qui se concrétisent par la publication d'un livre blanc : [http://www3.adira.org/fileadmin/adira/2012\\_ADIRA\\_CloudComputing\\_LivreBlanc.pdf](http://www3.adira.org/fileadmin/adira/2012_ADIRA_CloudComputing_LivreBlanc.pdf)
- Apitech a été sélectionnée pour participer au programme « **Go Export** » subventionné par la Région Rhône-Alpes, et organisé par le « **Cluster Edit** » et « **ERAI** » : <http://www.cluster-edit.org/fr/focus-actions/go-export-2012.html>



## AGENDA

### Décembre

- 4-5 : Participation au salon **Classe Export** à Lyon ([www.classe-export.com](http://www.classe-export.com)).

### Novembre

- 8 : Participation au **Nokia Road Show Windows Phone 8**.

### Octobre

- 14-18 : Participation au salon **Gitex Dubai** ([www.gitex.com](http://www.gitex.com)).
- 8-12 : Mission commerciale au **Rwanda**.

### Juillet

- 6 : Participation à la **journée Afrique de l'Ouest** organisée par la **CCI Lyon**.

[retour ... ]

## Apitech prospecte au Rwanda



Du 8 au 12 octobre dernier, Apitech a participé à une mission de prospection commerciale au Rwanda, organisée par la société **Novafrika Developments** en collaboration étroite avec l'**Ambassade de France** et l'**Agence de Développement Economique du Rwanda** (Rwanda Development Board).

Depuis plusieurs années, le Rwanda s'est résolument engagé dans un développement économique organisé autour de l'éducation et des technologies numériques notamment dans le cadre de l'initiative « **Vision 2020** ».

Le « pays des mille collines » bénéficie d'un environnement professionnel de qualité dont le classement « **Doing Business** », établi par la Banque Mondiale et l'International Finance Corporation, est en progression constante.

Cette mission a permis à Apitech de rencontrer les principaux acteurs numériques du pays tels que des représentants de ministères, des universités, des associations professionnelles, des opérateurs de télécommunication et des sociétés de services. L'expertise d'Apitech dans le domaine des solutions pour les services hébergés a été particulièrement appréciée, et des partenariats sont en cours de signature.



Vue de Kigali (capitale du Rwanda)

## Apitech encore dans le Top des partenaires Microsoft en 2012

Indicateurs de performance clés (KPI)	Vos résultats	Moyenne des partenaires
<b>NSAT</b>		
NSAT*	190,00 ●	165,18
<b>Répartition de la fidélité des clients</b>		
Champions	100,00 ●	87,02
Supporters	0,00 ◆	4,77
Captifs	0,00 ◆	1,79
Rebelles	0,00 ◆	6,42
<b>Fidélité</b>		
Satisfait	100,00 ●	95,74
Probabilité de recommandation	100,00 ●	91,79
Probabilité de nouvel achat	100,00 ●	88,81
Avantages concurrentiels	90,00 ●	69,13

## De nouveaux territoires à conquérir à l'international



Entretien avec **Daniel Lavigne**, fondateur-dirigeant de **2MS**, qui a accompagné Apitech en lui délivrant un diagnostic et un plan d'actions dans le cadre de son développement à l'export. Des perspectives très encourageantes.

La région Rhône-Alpes soutient depuis plusieurs années l'industrie du logiciel par l'intermédiaire du **Cluster Edit** (organisme dédié aux éditeurs de logiciels) et de l'**ERAI** (Entreprise Rhône-Alpes International), structure chargée d'aider les entreprises dans leur projet à l'international. Compte tenu de sa forte expertise auprès de l'industrie logicielle et digitale, **2MS** est chargée depuis 5 ans de sélectionner des entreprises via des appels à projets et de les accompagner dans leur démarche export.

Apitech a été sélectionnée du fait de sa volonté de mettre en place une vraie démarche stratégique et visionnaire, et non pas basée sur des opportunités ponctuelles. Sa bonne santé financière, son expertise technique et son projet de pérennisation à moyen terme lui permettent d'envisager sereinement cette étape. «*Nous l'avons guidée en termes d'optimisation des ressources notamment humaines et lui avons donné une vision élargie des contraintes inhérentes à une démarche internationale*» explique Daniel Lavigne.

Apitech dispose de plusieurs atouts pour réussir son approche à l'export : des clients fidèles et importants sur lesquels il est possible de s'appuyer, une équipe qu'elle a su sensibiliser au projet, un portefeuille de logiciels et enfin des contextes marchés devant lui permettre de positionner favorablement une offre produits.

Les bénéfices à entreprendre cette démarche stratégique profiteront à ses clients et marchés intérieurs. En effet, Apitech va industrialiser son approche, aussi bien en termes de R&D, de services, de marketing opérationnel et aussi du point de vue commercial. La démarche initialisée permettra d'augmenter encore la qualité de son offre et de développer des compétences, notamment pour ce qui concerne la sensibilisation aux différences culturelles, les problématiques de localisation de l'offre et des produits. La constitution d'un programme de partenariats locaux fait aussi partie du plan d'action préconisé par **2MS**.

Apitech consolide son expertise technique en choisissant certaines briques afin de bâtir une offre produits tout en insufflant en interne une culture marketing et commerciale. Cela se traduit par encore plus de veille technologique et concurrentielle au bénéfice des clients. Le savoir-faire est acquis, il faudra désormais le faire savoir ! La «feuille de route» permettra de couvrir sereinement ces nouveaux territoires.

