

<http://www.relationclientmag.fr/Les-Entreprises-Communiquent/Azur-Technology-15e>



Le site des stratégies, canaux et technologies de la relation client

NOS SITES | NOS MAGAZINES

NEWSLETTER

S'IDENTIFIER | DEVENIR MEMBRE

Rechercher dans les archives

Recherche avancée

L'ACTU RELATION CLIENT

REPÈRES | GLOSSAIRE | NOS ÉVÉNEMENTS | LIVRES BLANCS | CARRIÈRE | SERVICES | ANNUAIRE | ABONNEMENT

À la Une

Actualités

Interviews vidéo

Fil actus Editialis

Les entreprises communiquent

Nominations

Tribunes d'experts

Sondages

Agenda

INDEX THÉMATIQUE

- + Stratégies de relation client
- + Outsourcing
- + Canaux
- + Profession
- + Technologie
- + Ressources humaines
- + Veille et tendance
- + Juridique
- + Implantations

Accueil > L'Actu Relation Client > LES ENTREPRISES COMMUNIQUENT

Azur Technology: 15^e anniversaire et un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros

Azur Technology, 18/02/2011

Lyon, le 17 février 2011 – Azur Technology, éditeur et intégrateur de solutions de dématérialisation des documents et d'automatisation des processus métiers annonce un chiffre d'affaires de 5 millions* d'euros pour son exercice 2010 clos le 31 décembre dernier. Un chiffre d'affaires en légère hausse par rapport à l'exercice précédent qui avait atteint 4,9 millions d'euros. C

0

« A l'aube de notre 15^{ème} anniversaire, avec plus de 500 projets de dématérialisation menés à bien pour plus de 150 clients, Azur Technology est aujourd'hui un des acteurs reconnus du marché avec une offre globale s'appuyant sur les 3 solutions complémentaires que sont la Lecture Automatique de Documents, la gestion de contenu et l'automatisation des processus métiers. Malgré le contre coup de la crise, le passage de notre chiffre d'affaires au-dessus de la barre symbolique des 5 millions d'euros démontre la pertinence de notre stratégie », indique Jean-Louis Sadokh, PDG d'Azur Technology.

« Fort de nos importants investissements en 2010, tant au niveau de nos produits que l'amélioration de notre service client, nous sommes confiants et optimistes pour 2011 », poursuit Jean-Louis Sadokh.

2010 : une année d'investissements et de stabilisation

L'année 2010 qui a donné lieu à de nombreux investissements, avec notamment 20% du chiffre d'affaires consacré à la Recherche et au Développement, a été riche en événements :

- La création de nouvelles offres de services clients : service à la carte, contrat de maintenance applicative, formation inter-entreprises ...
- Une intense activité de développement : capitalisation sur les différents projets avec la création de modèles pré-paramétrés pour Xpert.Capture et Xpert.Ivy, et le lancement du iNavigateur, un nouveau concept de porte-document numérique.
- Le renforcement de la position de leader dans le secteur immobilier : suite à de nouveaux accords passés avec les acteurs majeurs des logiciels de gestion du secteur immobilier (AAREON France, ACG, SIGMA, SNEDA et SOPRA Group) pour la fourniture de connecteurs avec ses applications de LAD ou de GED, Azur Technology est aujourd'hui le N°1 en France des applications de dématérialisation pour ce secteur et notamment dans l'immobilier social.

INSCRIPTION NEWSLETTERS

RelationClientmag >> Voir un exemple

Statut : Professionnel Etudiant

MAGAZINES



Relation Client

Voir le sommaire

N°90 - Décembre 2010- Janvier 2011

- ▶ Lire tous les articles
- ▶ Découvrir le magazine
- ▶ S'abonner
- ▶ Versions numériques
- ▶ Boutique

ARTICLES LES +

PLUS LUS

PLUS COMMENTÉS

PLUS PARTAGÉS

1. Les Bons Plans de Facebook arrivent en France
2. samsung France rapproche service client et SAV
3. Clarins remporte le trophée Qualiweb
4. MESURER LA QUALITE D'UN SERVICE DE RELATION CLIENT
5. Un nouveau service consommateurs pour La Poste

>> Tribunes d'experts

Espace de libre expression sur tous

<http://www.relationclientmag.fr/Les-Entreprises-Communiquent/Azur-Technology-15e>

- La signature d'un contrat de distribution avec Omicrone : pour la mise en place d'une plateforme ASP à la Réunion.

- La signature de nouvelles références : De nombreux nouveaux projets signés et une dizaine de nouveaux clients conquis, parmi lesquels : Groupama Protection Juridique, Balitrand, Costamagna Distribution, Halpades, SIDR ...

- De nombreux investissements internes : formations et coaching, rationalisation des méthodes de travail, mise en place d'outils d'amélioration de la productivité, investissements matériels suite à l'installation dans de nouveaux locaux.

Avec un chiffre d'affaires réparti entre 32% pour le service et 68% pour l'activité logicielle (licences et maintenance), Azur Technology a conforté en 2010 son positionnement d'éditeur de solutions de dématérialisation.

2011 : 15ème anniversaire, nouveaux produits et poursuite de la stratégie de satisfaction client

Azur Technology aborde l'année 2011 avec confiance et entend poursuivre son développement avec un plan d'embauche pour renforcer notamment le service client.

2011 sera une année importante avec la sortie de 3 versions majeures pour la gamme Xpert.line :

- Xpert.ECM 3.0 – offre GED : nouvelle version avec des évolutions en termes d'architecture technique. Mais également en matière d'ergonomie et de facilité de mises en œuvre avec le lancement d'une nouvelle génération d'interface pour accéder plus simplement aux documents électroniques.

- Xpert.Capture 1.7 – offre LAD : nouvelle version avec l'intégration de « modèles » pré-paramétrés.

- Xpert.Ivy 4.2 – offre BPM : nouvelle version avec l'intégration de processus pré-paramétrés.

En termes d'événements, l'année 2011 sera marquée par le 15ème anniversaire et la 10ème Conférence Utilisateurs. A cette occasion, Azur Technology récompensera la fidélité de ses clients en leur offrant des points convertibles en chèques services.

Par ailleurs, Azur Technology sera présent pour la première fois à DOCUMENTATION, le rendez-vous de la gestion du document et de l'information (23 et 24 mars 2011 – CNIT Paris La Défense) et dévoilera à cette occasion un Livre Blanc intitulé « 10 recettes pour réussir vos projets de dématérialisation » s'appuyant sur les témoignages de 10 clients et les conseils de 10 experts.

A propos d'Azur Technology www.azurtechnology.com

Éditeur et intégrateur de solutions de dématérialisation des documents et d'automatisation des processus métiers, Azur Technology propose depuis 15 ans une offre complète « clé en mains » à destination des entreprises couvrant tous les besoins de capture, d'archivage, de restitution, de circulation des documents. Son offre Xpert.Line, développée en partenariat avec TI Informatique, s'articule autour de 3 solutions complémentaires : Xpert.Capture pour la Lecture Automatique de Documents (LAD), Xpert.ECM pour la gestion de contenu d'entreprise (ECM) et son archivage et Xpert.Ivy pour la gestion des processus métiers (BPM).

Société du groupe Suisse TI Informatique, Azur Technology bénéficie de la force d'un groupe de plus de 200 spécialistes de l'informatique et de l'édition de logiciels. Azur Technology, qui a son siège à Dardilly (69) et une agence à Paris, emploie 40 personnes et a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros.

Ses solutions sont utilisées par plus de 200 000 utilisateurs chez Adecco, Andros, Aon, Charles River Laboratories, Europe Airpost, Gécina, Groupama protection juridique, Haribo, Intersport, Lecasud (Centrale Leclerc Sud-Est), Leader Price, Mutuelle Existence, Paris Habitat, Pluralis, OPD HLM des Hauts de Seine, Pouey International, Relay, TravelHorizon, VTB Bank ...



Espace de libre expression sur tous les thèmes de votre univers professionnel.

► Consulter



» Interviews vidéo

Découvrez nos dernières interviews vidéos.

► Consulter



» Les entreprises communiquent

► Consulter les communiqués

Déposez vos communiqués

NUAGE DE MOTS CLÉS DES ACTUALITÉS

Accenture Airtag Banque Centre D'appels
 Crm E-commerce Etude Internationale
 Facebook Fidélisation Formation Genesys La
 Poste Lcl Levée De Fonds Mediapost Miss Client
 Mobile Neolane Nfc Outsourcers Outsourcing Partenariat
 Technologique Relation Client Salesforce.com
 Sncd Sugarcrm Thierry Spencer Twitter Unica Virtuo2

► Mots clés les plus utilisés

SONDAGE

Quel canal a le plus d'impact sur la perception de l'accueil par le client?

- point de vente/accueil physique
- téléphone
- mail
- site web
- réseaux sociaux

► Voter

Voir tous les sondages

Voir le résultat



VOS RÉACTIONS

Mobistar victime du gag de l'arroseur arrosé

Vidéo très drôle, exagérée mais vraie et réelle. Malheureusement, lorsque nous ne sommes pas les victimes, nous pouvons trouver cela exagéré, mais ...

Arnaud - 12/02/2011

TENDANCE, CONQUÊTE, FIDÉLISATION ET APPROCHE COMMERCIALE



Le trio qu'il vous faut !

Pour tout savoir sur la façon d'approcher votre cible...

Pour 215€ seulement !

► Abonnez vous !