

La première solution d'Investor Relationship Management



David Gotchac, Président du directoire de e-DEAL : « Fideis reçoit un accueil très favorable sur le marché. Nous sommes actuellement en discussion avec une vingtaine d'entreprises du CAC 40 ».

Pouvez-vous nous décrire rapidement la genèse de Fideis?

e-DEAL est un éditeur de progiciels de gestion de la relation client. L'effectif est de 18 personnes, dont 8 personnes à la R&D. Nous avons mené en 2001 un projet pour le compte du Club des Actionnaires de LVMH qui compte 18 000 membres. Un paramétrage particulier de l'offre e-DEAL a été réalisé à cette occasion. Nous avons décidé par la suite de décliner une offre verticalisée d'e-DEAL, baptisée Fideis, pour gérer les problématiques de gestion de la relation avec les actionnaires, les analystes, les investisseurs et la presse, et vendue principalement aux Directions de la Communication et de la Communication Financière des sociétés cotées.

Quels sont vos concurrents en Europe et comment vous différenciez vous au niveau de l'expertise technologique? Craignez-vous l'arrivée des Américains sur le marché domestique? Qui sont vos clients ? Envisagez vous de viser les clientèles de PME non cotées ?

Notre principal concurrent est américain. Il s'agit de Thomson Financial, qui jouit d'un quasi monopole. Aussi, Fideis représente aujourd'hui la seule alternative à ce monopole, tout en offrant des fonctionnalités plus riches à un coût bien plus avantageux. En effet, Thomson Financial est avant tout spécialisé dans le domaine de la fourniture de données financières, et non dans l'édition de logiciel. Ils ont simplement développé un « petit » outil pour gérer les contacts, dont les fonctionnalités restent très limitées. Notre approche est par conséquent radicalement différente, puisqu'en tant qu'éditeur de solutions de gestion de la relation client, nous fournissons un outil performant et très ergonomique pour gérer des données que l'entreprise possède par ailleurs (via Thomson ou un autre canal). Nous avons travaillé en étroite collaboration avec nos clients de sorte que Fideis colle véritablement aux besoins des entreprises en matière de gestion de la relation actionnaires et propose des fonctionnalités, telle que la gestion des relations presse, qui n'existe pas dans les outils classiques d'IRM et qui est pourtant stratégique pour unifier la communication vis à vis des différents interlocuteurs concernés.

De plus, nous avons installé Fideis chez CDC IXIS Securities avec un paramétrage spécifique pour les Brokers et les Asset Managers, décuplant ainsi les possibilités offertes par le logiciel. Aucune autre offre ne présente une telle richesse fonctionnelle.

Nous cibons essentiellement les sociétés cotées de taille conséquente. En terme d'IRM, les sociétés non cotées ne représentent pas une cible stratégique pour nous (au contraire du CRM).

Nos principaux clients dans le domaine de l'IRM sont LVMH et Pernod-Ricard. Fideis rencontre un accueil très favorable sur le marché et nous sommes actuellement en discussion avec une vingtaine de sociétés du CAC 40.

Quelles sont selon vous les différences fondamentales entre une application destinée au CRM et un logiciel dédié à l'IRM ?

Les fonctionnalités dédiées à l'IRM sont généralement plus simples et plus standards que ce que l'on peut retrouver sur le marché du CRM. Le nombre de contacts à gérer est généralement moins important que dans le CRM, mais l'IRM requiert en revanche une qualité et un niveau de connaissance concernant les contacts bien plus fine. Aussi, la gestion des liens d'influence (basée sur la gestion des liens entre les personnes présentes dans la base de contacts) est primordiale.

Enfin, pour proposer l'offre verticalisée Fideis, nous avons effectué une analyse très approfondie de tous les process métiers spécifiques à l'IRM.

Selon vous quelle est la taille du marché français pour les logiciels IRM (en millions d'Euros par année)? Quelle sera son évolution d'ici 5 ans ? Pensez-vous que l'unification des marchés financiers européens pourrait changer la donne pour vous ?

Il est difficile d'évaluer la taille de ce marché aujourd'hui. Nous voyons d'un bon œil l'unification des marchés Européens, qui devrait entraîner un besoin encore plus fort qu'il ne l'est aujourd'hui d'outils permettant de gérer de façon efficace et partagée la relation investisseurs.

Quelles sont vos perspectives de croissance (recrutement de commerciaux...?)

Nous nous appuyons sur des partenaires, notamment des agences de communication financière comme EUROFICOM pour porter l'offre Fideis sur le marché.

Nous avons doublé le CA IRM en 2002 et nous pensons continuer à ce rythme pendant les 3 prochaines années.

Illustrations :

Le portail d'accueil

| Statistiques | | Entreprises | Personnes |
|------------------------|--|-------------|------------|
| Non renseigné | | 37 | 51 |
| Banque | | 5 | 8 |
| Broker | | 58 | 150 |
| Divers | | 10 | 16 |
| Institution Financière | | 2 | 1 |
| Investisseur | | 87 | 134 |
| Total | | 199 | 360 |

| Evénements à venir | | | | |
|--------------------|-----------------------------|-----------------------|----------|--|
| Date | Libellé | Type | Activité | Equipe PR |
| 09/07/2002 | RA 2001 | Résultats Annuels | | M. Jean-Pierre TESTEUR |
| 25/07/2002 | Résultats semestriels 2002 | Résultats Semestriels | CC | M. ADMINISTRATEUR M. Jacques DALMAS |
| 25/07/2002 | Chiffre d'affaires semestre | | | |

La liste des entreprises :

| Nom | Activité | Tél. | Web |
|--|--------------|------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> ABN AMRO | Broker | | |
| <input type="checkbox"/> ABN AMRO ASSET MANAGEMENT | Investisseur | | |
| <input type="checkbox"/> ABN AMRO Securities | Broker | | |
| <input type="checkbox"/> ABNAMRO ROTHSCHILD | | 01 56 21 56 21 | |
| <input type="checkbox"/> Adelphi Capital | Investisseur | | |
| <input type="checkbox"/> AGF Asset Management | Investisseur | | |
| <input type="checkbox"/> AIB CAPITAL MARKETS | Banque | (+353 1)874 0222 | |
| <input type="checkbox"/> ALTRINSIC GLOBAL ADVISORS,LLC | | | |
| <input type="checkbox"/> ANGOS CORPORATE FINANCE | Banque | | |
| <input type="checkbox"/> AP 3 - TREDJE AP Fonden | Investisseur | 46 8 555 17 100 | |
| <input type="checkbox"/> ARCA | Investisseur | | |
| <input type="checkbox"/> Aster-X Capital Management B.V. | | | |
| <input type="checkbox"/> AUREL LEVEN | Broker | 01 53 89 53 89 | |