



Exclusive Group ne connaît pas la crise !

**Avec 67% de croissance en 2009,
Exclusive Group assoit sa stratégie internationale ambitieuse**

Boulogne, le 26 mars 2010 – L'année 2009 restera pour beaucoup synonyme de crise, de récession, d'explosion du chômage, de réduction drastique des coûts... Autant de signes forts d'une économie en berne qui ont marqué les esprits. Pourtant, dans ce contexte mondial délicat, Exclusive Networks, une PME française implantée à l'international, a connu une croissance de plus de 67% en 2009. Son chiffre d'affaires a ainsi bondi de € 49,2 millions en 2008 à € 82,6 millions en 2009 (exercice clos au 31/12/09). Sur cette même période, son effectif a doublé, passant de 60 à 120 personnes.

Ces résultats sont d'autant plus probants qu'Exclusive Networks œuvre sur le marché de la distribution informatique, secteur qui a traversé une période de stagnation, voire de récession, en 2009. Distributeur à forte valeur ajoutée, spécialiste des solutions informatiques professionnelles dans les domaines de la sécurité, des infrastructures réseaux et du stockage, la société travaille aujourd'hui avec 40 fournisseurs, principalement américains et plus de 1500 revendeurs constituant sa clientèle.

Chronique d'un succès annoncé

Un business model atypique sur le secteur de la distribution informatique :

S'appuyant sur un business model atypique, Exclusive Networks constitue le partenaire très privilégié, voire exclusif, des marques qu'il représente, et leur propose à ce titre un accompagnement global à haute valeur ajoutée. Qu'il s'agisse d'accompagnement dans le domaine commercial, marketing, technique, logistique ou encore financier, Exclusive Networks offre aux constructeurs et éditeurs informatiques une gamme de services différenciante, allant bien au-delà de ce qui est habituellement pratiqué (business plan, détection de projets commerciaux, veille technologique, rendez-vous client finaux, évangelisation...). Fort de ce savoir-faire, Exclusive Networks commercialise les solutions qu'il représente auprès de revendeurs, qu'il sélectionne, forme et anime directement, tout au long du cycle de vente d'un produit.

Anticiper pour déceler les leaders de demain :

Bénéficiant d'une expertise pointue dans les domaines de la sécurité informatique, des infra-réseaux et du stockage, Exclusive Networks ne s'entoure que d'un nombre restreint de fabricants/éditeurs. A ce titre, le distributeur à valeur ajoutée est particulièrement sélectif dans le choix des solutions qu'il représente et se refuse de travailler avec des fournisseurs en concurrence frontale.



Pour garantir la réussite de cette politique, il est primordial qu'Exclusive Networks ne représente que des acteurs phares ou des leaders émergents. L'histoire du distributeur est marquée par le lancement en Europe de produits détectés très en amont, devenus depuis des solutions incontournables sur leur marché respectif. A titre d'exemples, Fortinet, Ironport (racheté par Cisco en 2008) ou Datadomain (acquis par EMC en 2009) et bien d'autres encore ont été lancés en Europe par Exclusive Networks et ont rencontré le succès qu'on leur connaît. Depuis 2009, c'est Palo Alto, un fournisseur de firewall en pleine ascension, qui a rejoint le portefeuille d'Exclusive Networks. En Espagne dans un premier temps, puis en Italie, France et Finlande, ce partenariat devrait également s'étendre à de nouveaux pays dans le courant de l'année 2010.

Levée de fonds, créations de filiales et opérations de croissance externe pour un vaste projet de développement international

Fort de son succès dans l'hexagone, Exclusive Networks décide, à partir de 2007, d'investir à court terme de nouveaux territoires européens, en créant des filiales ou en procédant à des acquisitions de structures de taille moyenne. Son objectif premier est alors de s'implanter dans des pays proches de la France, ainsi que dans l'un des deux marchés clés, que sont la Grande-Bretagne et l'Allemagne.

Pour ce faire, Exclusive Networks ouvre son capital au premier semestre 2007 et lève 3M€ afin d'accompagner sa croissance et de concrétiser ses ambitions internationales. Cette opération, stratégique pour l'entreprise, est menée avec succès : Edmond de Rothschild Investment Partners entre dans le capital d'Exclusive Networks à hauteur de 34% en juin 2007. L'entrée au capital de cet acteur de référence du capital-investissement, constitue une étape majeure dans le développement du distributeur, mais est également un gage du potentiel de réussite d'Exclusive Networks.

Moins d'un mois plus tard, Exclusive Networks amorce son expansion internationale en Belgique par le rachat de Netdirect (Juillet 2007). Cette première étape est rapidement suivie de créations de filiales en Espagne (Septembre 2007), aux Pays-Bas (décembre 2007), en Italie (février 2008), en Angleterre (juin 2008), au Portugal (décembre 2008). En parallèle, Exclusive Networks a ouvert un département export pour l'Afrique francophone (février 2008) basé en France. En juillet 2009, Exclusive Networks renforce sa présence sur un pays stratégique, la Grande-Bretagne, avec l'acquisition d'Arc Technology Ltd (35 personnes, 17,2M€ en 2008), un distributeur à valeur ajoutée sur les marchés de la sécurité internet et du poste de travail, et des produits d'infrastructure réseau.

Avec un chiffre d'affaires de 42,6M€ réalisé hors des frontières hexagonales en 2009, contre 17,7M€ en 2008, les premières étapes du développement international d'Exclusive Networks ont été couronnées de succès. Le distributeur informatique à forte valeur ajoutée s'engage désormais en Europe du Nord avec l'ouverture d'une filiale en Suède (octobre 2009), puis en Finlande en janvier 2010.

Exclusive Networks vise une augmentation de son chiffre d'affaires de 30% en 2010 et étudie également d'autres opportunités de croissance externe ou de création de filiale afin d'étendre le spectre de ses activités sur de nouveaux territoires afin de pérenniser son ambitieuse stratégie. Pour cela, Exclusive Networks prévoit une nouvelle levée de fonds d'ici la fin du premier semestre 2010.



A propos d'Exclusive Group

Exclusive Group est un distributeur à valeur ajoutée européen spécialisé dans les solutions critiques de sécurité, d'infra-réseau et de stockage.

Exclusive Group est reconnu pour commercialiser des solutions très innovantes et visionnaires répondant à des besoins existants ou émergents tels que la gestion unifiée des menaces.

Les clés du succès d'Exclusive Group reposent sur ses compétences techniques éprouvées et son engagement auprès de ses partenaires opérateurs, intégrateurs, VARs et SSII (consulting, formations et support) et de ses éditeurs/constructeurs notamment dans la définition de leur business plan et actions marketing.

Aujourd'hui, Exclusive Group dont le siège est basé en France, est présent dans 11 pays : France (Paris, Lyon et Montpellier), Espagne, Portugal, Italie, Angleterre, Pays-Bas, Belgique, Afrique, Suisse, Suède et Finlande.

CONTACTS PRESSE

Grayling France

Clémence Ledieu / Stéphanie Gault

Tél : 01 55 30 71 03 / 80 99

clemence.ledieu@grayling.com / stephanie.gault@grayling.com

www.grayling.com

Exclusive Networks

Virginie Mouton

Tél. : 01 79 71 84 15

vmouton@exclusive-networks.com

www.exclusive-networks.com