

**Contact:**

Planview France
Valérie Burlot
01 41 31 88 92
vburlot@planview.fr

Agence:

B Consulting
Nadine Rodionoff / Patrick Becker
01 46 21 72 66
nrodionoff@b-consulting.com
pbecker@b-consulting.com

Planview confirme le dynamisme de sa croissance en 2007

La société a enregistré une progression à deux chiffres sur son chiffre d'affaires et une forte augmentation du nombre de ses clients, en parallèle avec d'importants partenariats et accords industriels.

Paris, le 28 février 2008. - Planview®, fournisseur indépendant leader de solutions de gestion de portefeuilles, annonce que son exercice 2007 s'est soldé par une croissance à deux chiffres, par de nombreux nouveaux clients, des accords-clés au niveau industriel et d'importantes nouveautés produits. En termes de chiffre d'affaires, **Planview a enregistré une progression de 52% par rapport à l'exercice précédent**. De nombreux clients sont venus s'ajouter à la base installée, au travers de secteurs de marché très diversifiés, à la fois aux USA et au niveau international : c'est par exemple le cas de Ball Corporation et ICON (USA), Allianz (Allemagne), Zurich Financial Services (Suisse), Wind Telecomunicazioni SpA (Italie), ATAC (Groupe Auchan – France) ou encore Atradius (Royaume-Uni).

Planview a été positionné en tant que leader du marché "Gestion de projets et de portefeuilles" par l'enquête *The Forrester Wave : Project Portfolio Management Tools, Q4 2007* (décembre 2007). Est venu s'ajouter à cette distinction le positionnement dans le "Leader's Quadrant" de l'enquête *Gartner Magic Quadrant for IT Project and Portfolio Management, 2007*¹⁻². La société a également avancé au 241^{ème} rang sur 500 dans le classement *Software 500* du célèbre journal américains « Software Magazine », ce qui constitue une remarquable progression.

Pat Durbin, fondateur et CEO de Planview, a déclaré à cette occasion : « *Planview continue à recueillir les fruits de ses actions stratégiques, en proposant des solutions de pointe appliquées à la gestion de portefeuille de niveau entreprise. Compte tenu de l'ampleur que prend cette dimension dans tous les secteurs, nous sommes idéalement placés pour répondre aux besoins des entreprises en termes d'optimisation de leurs activités et de leurs décisions stratégiques.* »

Des offres produits plus puissantes

Planview a poursuivi sa politique d'innovation durant l'année 2007, notamment en termes d'exploitation, de fonctions analytiques et d'interopérabilité. La société avait marqué le début de l'année par le lancement de l'offre Planview Enterprise 9, version étendue de sa solution leader de gestion de portefeuilles mettant un accent particulier sur la simplicité d'utilisation pour les responsables projets. En novembre a suivi la version 9.1, caractérisée par plus de 60 améliorations orientées utilisateur, et incluant notamment *Intelligent Help*, un outil fondamental dont l'objectif est de favoriser une large adoption du concept de gestion via l'apport d'une aide contextuelle, de bonnes pratiques et de modules de e-learning.

Lewis Cardin, senior analyst de l'institut Forrester Research, a écrit dans le numéro de novembre 2007 du rapport *The Customer View Of Project Portfolio Management Tools* : « *Les disciplines liées à la gestion de projets et de portefeuilles deviennent des actions d'entreprise à part entière, sortant du simple contexte d'applications départementales. On constate que 32% des décideurs indiquent qu'ils appliquent la gestion*

de projet au niveau de l'entreprise, tandis que 17% d'entre eux la pratiquent au niveau des business units et de l'entreprise. »

D'autre part, l'offre Planview Enterprise BPM (Business Process Manager) a été lancée en juillet 2007, pour proposer des fonctions de conception de processus, d'automatisation et de mesure de performances. En septembre 2007, la société a élargi ses offres de « Earned Value Management System » (EVMS) en proposant la solution Planview MPM (Micro-Frame® Program Manager) Performance Manager. Ce module apporte davantage de visibilité et de contrôle sur les activités stratégiques et les programmes informatiques des administrations, des responsables de programmes et des analystes opérationnels.

Dans le prolongement de sa collaboration instaurée avec BMC, Planview a par ailleurs introduit l'offre *OpenSuite for BMC Remedy Change Management* au cours du second semestre 2007, afin d'assurer l'intégration entre les offres Planview Enterprise et BMC Remedy Change Management.

Partenariats et acquisitions

La croissance enregistrée en 2007 est en partie due à l'acquisition par Planview de Business Engine, opération qui a permis de renforcer la base installée clients et d'approfondir les compétences de la société en matière de gestion des sources de valeur et d'automatisation des processus d'entreprise. Cette intégration réussie positionne idéalement Planview sur le moyen terme, et plus particulièrement auprès d'entreprises du secteur financier (Banques et Assurances) et de l'administration fédérale des États-unis.

Planview a initialisé en 2007 plusieurs partenariats couvrant les ventes, le marketing et les produits, en se rapprochant de leaders tels que BMC, Hitachi Consulting ou Pervasive Software.. Parallèlement, Planview a largement étendu sa présence internationale en ouvrant ses services et ressources en ligne à la France, l'Allemagne, au Royaume-Uni et à l'Italie.

Un engagement plus fort auprès des clients

Engagé en permanence auprès de ses clients dans une démarche d'innovation, Planview a organisé en 2007 de nombreux événements, à la fois virtuels et sur sites, comme notamment sa plus importante Conférence Utilisateurs à ce jour. Enfin, la *Horizons User Conference* de novembre 2007 a accueilli plus de 350 participants, 9 partenaires, 25 présentations clients et pas moins de 235 sessions "Meet the Expert", tandis que l'édition européenne, organisée à Nice en juin, accueillait pour sa part près de 100 utilisateurs et partenaires. Planview a par ailleurs organisé son premier *MPM User Group Meeting* en septembre, centré sur la communauté des utilisateurs EVM. D'autres événements ont été organisés par Planview en 2007, comme par exemple les *PMO 2.0 Leadership Forums* de Chicago, Boston, Denver, Atlanta et San Francisco, qui ont vu de nombreux décideurs et dirigeants débattre du rôle grandissant des PMO.

Dans ses perspectives 2008, Planview a la volonté de poursuivre son développement sur le marché de la gestion de portefeuilles, en tant que leader indépendant et fournisseur "pure player". En avril, Planview tiendra sa première *Horizons MPM User Conference* à Austin (Texas), et organisera plusieurs *PMO 2.0 Leadership Forums* aux États-unis. Pour toute information complémentaire sur les événements Planview planifiés pour 2008, visitez le site www.planview.com.

A propos de Planview

Planview est aujourd'hui le seul acteur majeur et indépendant de solutions de gestion de portefeuille de projets. De nombreux leaders de l'industrie et des services comme Allianz, Eurotunnel, La Poste, Ubisoft, EDF, DHL, BP, BNP Paribas ... etc. dépendent des solutions de Planview pour prévoir, planifier, gérer et analyser leurs portefeuilles de projets et aligner leur investissement informatique avec les initiatives stratégiques de l'entreprise. Planview est basée à Austin au Texas, dispose de nombreux bureaux à l'international dont une direction Européenne à Boulogne Billancourt, France. Pour plus d'information allez sur www.Planview.eu

¹ Gartner, Inc., "Magic Quadrant for IT Project and Portfolio Management, 2007" par Matt Light et Daniel B. Stang, 15 juin 2007

² Le rapport Gartner Magic Quadrant est sous copyright 2007 de Gartner, Inc., et utilisé sous sa permission. Le Magic Quadrant constitue une représentation graphique du marché, pour une période et à une date données. Il illustre l'analyse faite par Gartner du positionnement de certains fournisseurs par rapport à certains critères définissant ce marché, selon les termes fixés par Gartner. Gartner ne se porte garant vis-à-vis d'aucun fournisseur, produit ou service cité dans son Magic Quadrant, et n'exerce aucune action incitative en faveur de ces fournisseurs auprès des décideurs technologiques. Le Magic Quadrant se veut uniquement être un outil de recherche et d'étude, et non un outil de choix. Gartner exclut toute garantie, implicite ou explicite, en relation avec cette enquête, et notamment toute garantie de commercialisation ou d'adaptation à un contexte donné.