

IVALUA NOW PARIS

Faire partie des leaders en quatre ans

L'éditeur, qui a réuni ses clients et prospects à Paris du 9 au 12 avril, a pour objectif de presque quintupler son chiffre d'affaires en cinq ans. Pour cela il devrait recruter 150 nouveaux collaborateurs cette année et ouvrir encore de nouveaux bureaux. Il affine également sa solution pour la rendre plus rapide à déployer, plus ergonomique et plus puissante grâce à l'IA.

Par Guillaume Trécan

Avec un objectif fixé à 500 millions de dollars de revenus en 2023 pour 115 millions de dollars attendus pour l'exercice 2019, l'équation de la croissance pour Ivalua se résume à deux adjectifs : vite et grand. C'est en tout cas la recette qu'applique David Khuat-Duy, le président et fondateur de l'éditeur de la suite source-to-pay, depuis la création de la société il y a presque vingt ans et à plus forte raison depuis sa dernière levée de fonds de 70 millions de dollars en 2017 auprès de la société d'investissement KKR. Ivalua ne pesait alors que 32 millions d'euros de chiffre d'affaires (exercice 2016). « Nous pouvons clairement devenir le leader sur le marché mais cela va prendre un peu de temps », assure David Khuat-Duy qui se fixe pour cela un horizon de cinq à dix ans.

Croissance rapide mais contrôlée

Déclinée en axes stratégiques, devant une centaine de clients français et européens réunis du 9 au 11 avril à l'auditorium du Louvre par le président fondateur d'Ivalua, David Khuat-Duy, cette marche forcée pour gagner une position parmi les leaders mondiaux impose plusieurs exigences. La plus fondamentale étant de « continuer à avancer au rythme d'une croissance rapide mais profitable ». « Nous voulons nous assurer que nous gardons sous contrôle tous les projets que nous développons chez nos clients », ajoute David Khuat-Duy.

Lire l'article complet sur La Lettre des Achats – 1^{er} mai 2019 – n°282