

Digital workplace : Citrix délie sa bourse pour Wrike

Citrix a-t-il trouvé le levier pour élargir sa clientèle au-delà des équipes IT ? Le groupe américain affiche en tout cas cet objectif à l'heure d'[annoncer](#) l'acquisition de Wrike.

Cet éditeur basé en Californie s'apprête à souffler sa 15^e bougie. Son offre consiste en une plateforme SaaS de gestion du travail. Asana, Atlassian, Trello et Workfront sont quelques-uns de ses [concurrents](#).

Citrix entend boucler [l'opération](#) d'ici à fin juin. Il y investit 2,25 milliards de dollars, en cash. Soit près de trois fois la valorisation estimée de Wrike lorsque Vista Equity Partners en avait [pris le contrôle](#) fin 2018. Et surtout, nettement plus que le revenu annuel récurrent que l'entreprise déclare (sans préciser sa méthode de calcul) : 140 millions de dollars à fin 2020.

Les indicateurs prévisionnels sont néanmoins dans le vert avec la crise sanitaire en toile de fond. On nous évoque en l'occurrence la fourchette de 180 à 190 millions de dollars fin 2021.

Les opportunités de *cross-selling* que perçoit Citrix tiennent notamment à la « verticalisation » progressive de l'offre de Wrike. Elle comprend aujourd'hui, en sus des [abonnements « génériques »](#), des formules destinées aux métiers du marketing et aux équipes de prestation de services. Le modèle économique repose aussi en partie sur des modules complémentaires (intégrations, chiffrage, *analytics*...).

Les deux images suivantes illustrent la complémentarité que les deux entreprises envisagent entre leurs solutions respectives.



Citrix est moins affirmatif en ce qui concerne l'avenir des « plus de 1 000 » employés que compte Wrike. Son actualité, c'est aussi la publication de ses résultats annuels. Au menu, un chiffre d'affaires en hausse de 8 %, à 3,237 milliards de dollars (dont 541 millions tirés du SaaS). Et une marge d'exploitation en croissance d'un point, à 18,8 %.

Illustration principale (siège social de Wrike, à San Jose) © Steven Cotton Photography