

INTERVIEW

**Stanislas de Rémur (Oodrive)**

## "La grippe A pousse certaines entreprises à s'orienter vers les offres hébergées"



*Le partage de fichiers en mode SaaS compte plusieurs atouts. Au-delà du coût et du déport de la maintenance, il peut s'insérer dans une stratégie de télétravail.*

■ Publié le 09/09/2009

 [Envoyer](#) |  [Imprimer](#)

### Le scénario de pandémie grippale massive peut-il favoriser l'essor du marché de la sauvegarde et du partage de fichiers en ligne ?

Ces deux marchés sur lesquels nous sommes présents ne réagissent pas de la même façon. Alors que nous n'avons pas observé pour le moment de pic de demandes pour le marché de la sauvegarde en ligne, ce n'est pas le cas pour celui des solutions de partage de fichiers.

Certains clients ont en effet dépassé le stade de la réflexion et nous appellent pour des projets de mise en œuvre. Bien qu'il n'existe pas pour l'heure d'effet 'grippe' en tant que tel, ce risque tend à jouer un rôle déclencheur pour certaines entreprises. Notamment celles qui sentent que c'est peut être le moment de franchir le pas, sans distinction de taille par ailleurs.

Notre activité a quoi qu'il en soit été marquée par un ralentissement limité de nos ventes, entre les mois de novembre 2008 et février 2009 qui a nécessité la mise en œuvre d'une stratégie commerciale plus incisive. Mais dans la mesure où le marché du SaaS se situe sur des volumes tarifaires par nature plus faibles que celui basé sur des licences, nous avons moins ressenti la crise que les éditeurs traditionnels. Depuis le mois de mars, l'évolution de nos ventes est en tous cas conforme à nos prévisions.

### Ces marchés sont-ils arrivés à maturité ?

## "La présence d'EMC et de Symantec sur le marché de la sauvegarde en ligne est révélateur de son potentiel"

Le marché des solutions de sauvegarde en ligne à destination des entreprises a atteint une étape cruciale de restructuration. Beaucoup d'acteurs se rendent compte qu'ils n'ont pas atteint la taille critique et certains d'entre eux nous appellent même pour leur racheter une partie de leur portefeuille clients. A ce titre, nous sommes

en négociation avec plusieurs d'entre eux aussi bien en France qu'en Belgique. Si ces discussions aboutissent, cela se fera de toute façon avant la fin 2009.

Nous sommes par ailleurs contents de la présence sur ce marché de gros acteurs comme EMC et Symantec. C'est révélateur du potentiel de croissance de ce segment, et de son dynamisme. L'arrivée de nouveaux concurrents est toujours bon en termes de tarification pour le client, car elle incite à baisser les prix. Mais pas nécessairement en termes de services à valeur ajoutée apportés. Ce que le client attend en effet ce n'est pas simplement du stockage en ligne mais des prestations de supervision des sauvegardes.

#### En savoir plus

- ▶ **Enquête :** [Cinq conseils pour vacciner son SI contre la grippe A](#)
- ▶ **Appel à témoins :** [La DSI de votre entreprise est-elle prête à affronter la grippe A](#)
- ▶ **Dossier :** [Les multiples réalités du travail collaboratif](#)

Dans le domaine du partage de fichiers, le marché est très différent. La concurrence est beaucoup plus verticalisée pour répondre à des besoins sectoriels particuliers, comme celui du BTP par exemple. C'est un marché moins mature, sur lequel on trouve davantage d'offres orientées grand public, et où les solutions pour les entreprises sont noyées dans la masse. Or, pour répondre à leurs besoins, on doit être en mesure de proposer des fonctions et des services plus complexes, comme le partage sécurisé de fichiers multi-source, avec une traçabilité complète tout en permettant par exemple la prévisualisation de vidéos.

## **Sur quels domaines stratégiques concentrerez-vous vos efforts d'ici fin 2009 ?**

La levée de fonds de 4 millions d'euros que nous avons réalisée fin 2007 a porté ses fruits de manière à soutenir notre croissance [*ndlr, Oodrive a réalisé un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros en 2008 et s'attend à un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros cette année*]. Aujourd'hui, nous avons presque atteint notre objectif de 100 collaborateurs, et nous continuons à recruter encore quelques commerciaux et responsables projets R&D jusqu'à la fin de cette année.

Nous avons aussi un objectif d'implémentation à l'international. Cela a commencé avec le rachat de BlueBackUp en Belgique en fin d'année dernière, et se poursuit avec l'ouverture de notre filiale espagnole, qui sera opérationnelle au 1er octobre prochain.

*Stanislas de Rémur est P-DG d'Oodrive.*

### En savoir plus

► **Dossier :** [Les multiples réalités du travail collaboratif](#)