

la nouvelle économie

>> Interviews

propos recueillis par **Yannick Urrien**



Une entreprise française en pointe dans la sécurisation et l'échange de fichiers

Stanislas de Rémur, PDG d'Oodrive :

" La moitié des entreprises du CAC 40 utilisent nos solutions."

Oodrive figure dans la dernière édition du classement Deloitte Technology Fast 50, qui recense les 50 plus fortes croissances des entreprises technologiques françaises. Oodrive s'illustre en se plaçant au 27ème rang de ce palmarès. Deloitte a sélectionné ces entreprises en fonction du taux de croissance de leur chiffre d'affaires sur cinq exercices (2004-2008). Au cours de cette période, le chiffre d'affaires d'Oodrive a augmenté de près de 1400 % grâce à une forte croissance organique et un développement à l'international. L'entreprise a une centaine de salariés en France, en Belgique et en Espagne. Elle a réalisé 12 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2009. Créée en 2000, Oodrive développe pour les professionnels des solutions ECM (Enterprise Content Management) dédiées à la sécurisation et à l'échange de fichiers: AdBackup, service de télé-sauvegarde distribué via un réseau de 750 revendeurs, iExtranet et PostFiles, solutions de partage de fichiers et de collaboration en ligne utilisée par plus de 3 500 sociétés (PME et grands comptes) et Mayetic, intranet collaboratif. La société a également noué des partenariats stratégiques avec les opérateurs télécom et la GMS (Completel, Orange, Fnac, Darty, NordNet...) pour développer des offres packagées à destination du grand public. Stanislas de Rémur, PDG d'Oodrive, répond à nos questions.

L'Hebdo-Bourseplus :

Les chefs d'entreprise, notamment de PME et de TPE, ont-ils bien compris que les données informatiques sont davantage sécurisées lorsqu'elles sont stockées à l'extérieur, plutôt qu'à l'intérieur de l'entreprise ?

Stanislas de Rémur :

Oui, ce discours est bien compris. Au début, nous passions beaucoup de temps à expliquer ce que signifiait l'externalisation des données, avec tous les problèmes de confidentialité qui pouvaient être posés. Aujourd'hui, nous discutons avec nos clients sur les fonctionnalités et sur les problématiques d'intégration entre nos solutions et leurs systèmes actuels, plutôt que sur les problèmes de confidentialité ou d'intégrité des données. L'évangélisation a donc bien porté ses fruits. Maintenant, il y a un nouvel effet. L'année dernière, nous étions dans des solutions

SaaS qui étaient assez claires dans leur mode de fonctionnement. Aujourd'hui, il y a beaucoup d'annonces avec des solutions Cloud, et c'est à la fois positif et négatif. Positif, parce que le mouvement est en marche et il s'accélère. Et il peut y avoir un effet négatif car cela peut générer une sorte de brouillage d'informations. Les entreprises, à partir d'un type de solutions qu'elles étaient parvenues à comprendre, commencent à s'interroger sur les différences entre les deux offres.

Dans la réussite de votre offre, vous êtes tributaires d'un paramètre que vous ne contrôlez pas : la qualité des connexions en haut débit... S'il s'agit d'un cabinet comptable, le volume des données à sauvegarder chaque jour reste assez faible. En revanche, pour un cabinet d'architectes, comme il y a des fichiers lourds avec des plans et des photos, la sauvegarde va nécessiter plusieurs heures...

C'est une question que nous nous sommes beaucoup posée au début de notre activité. Nous avions à l'époque de nombreux clients qui avaient des lignes RNIS... Dès que l'ADSL est arrivé, nous nous sommes rendu compte que le volume de données qu'une entreprise avait à sauvegarder était souvent en corrélation avec le débit qu'elle avait. Généralement, si elle a beaucoup de volume de données, cela signifie qu'elle a beaucoup de salariés et qu'elle doit avoir un débit conséquent pour accéder à Internet. Entre 2003 et 2005, il n'y avait quasiment que des offres ADSL pour les petites structures. Aujourd'hui, on commence à voir se développer la fibre optique et on constate que les débits ont considérablement été améliorés. Ce n'est donc plus un problème. Ensuite, la sauvegarde en ligne apporte d'énormes facilités. Effectivement, la première sauvegarde peut être un peu longue, mais les sauvegardes suivantes sont plus rapides puisque seuls les nouveaux fichiers

ou les fichiers modifiés sont envoyés. Ensuite, ils sont envoyés la nuit et il est assez rare d'avoir dans une entreprise plusieurs giga-octets de fichiers modifiés tous les soirs. Nous n'avons jamais eu la moindre problématique de ce type avec nos clients, sauf au cours des premières années lorsque l'ADSL n'était pas là. Si l'on parle de débit, nous avons une problématique plus mondiale aujourd'hui. Pour notre solution de partage, nous avons de nombreux clients qui sont des grands comptes - la moitié des entreprises du CAC 40 utilisent nos solutions - et lorsque ces entreprises partagent de fichiers, elles le font avec des personnes qui se trouvent dans le monde entier. Elles ont besoin d'avoir un service équivalent, quelle que soit la localisation de leurs partenaires. Nous travaillons donc beaucoup sur cette capacité à rendre le site aussi rapide, quelle que soit la localisation de l'internaute.

Beaucoup de très grandes entreprises sont clientes chez vous. Pourquoi restez-vous sur cette image, alors que votre offre pourrait s'adapter à des travailleurs indépendants ou à des petites entreprises ? Pour cela, allez-vous devoir passer par la création d'une marque spécifique ?

Il est toujours difficile de vendre en même temps à des entreprises et à des particuliers. Nous avons des partenaires stratégiques, comme la FNAC, qui peuvent vendre nos solutions avec un packaging et des fonctionnalités différentes. Ils peuvent donc s'adresser à des particuliers ou à des petites structures. Cependant, lorsque vous vendez à des petites structures, vous ne pouvez pas avoir la même force de vente. Généralement, vous devez vendre en ligne ou avec une force de vente indirecte. Pour les grands comptes, nous avons une force de vente principalement directe. Pour les autres, les TPE-PME, nous passons par des revendeurs informatiques qui ont un certain nombre de clients de taille moyenne et ce sont eux qui proposent à leurs clients nos solutions de sauvegarde en ligne. Nous commençons à les former au partage de fichiers pour qu'ils puissent proposer notre solution à leurs clients. En ce

qui concerne la vente en ligne, c'est en cours de réflexion, mais cela pose d'autres problématiques, notamment sur le brouillage de l'information entre un client qui va avoir un commercial, avec un vrai service derrière, par rapport à d'autres personnes qui achèteront le service directement sur Internet. Cela nécessite une adaptation. Donc, si nous devons lancer un site de vente en ligne, ce serait d'abord sur des pays où nous n'avons pas de force de vente directe. Nous pourrions toucher un plus grand nombre de clients sans avoir besoin d'avoir une force de vente directement dans ces pays.

La sauvegarde est essentielle, tout le monde a compris cela, mais le marché semble encore en phase d'éclosion...

Sur le marché de la sauvegarde en ligne, comme sur celui du partage de fichiers, même si l'évangélisation est faite, il y a encore énormément de choses à faire. C'est un peu comme pour l'antivirus. Il y a quelques années, on avait l'impression que le marché était devenu mature, sans croissance, et complètement accaparé par certains secteurs. Or, il y a des nouveaux acteurs qui arrivent sur ce marché, avec des offres différentes, et qui arrivent à se faire une place. Sur le partage de fichiers, quelle que soit la taille de la structure, on a encore aujourd'hui des difficultés à partager des fichiers ou à avoir une traçabilité sur les envois. Par exemple, lorsque vous envoyez un contrat, vous ne savez jamais si la personne derrière a réellement téléchargé le contrat... Pour peu que la personne utilise un autre client de messagerie que le vôtre, vous ne recevrez jamais l'accusé de réception... Si vous envoyez dix photos à dix personnes, le risque est grand pour que quatre ou cinq d'entre elles ne les reçoivent jamais ! Il y a donc encore beaucoup de chemin à faire dans toutes les entreprises.

Vous évoluez de plus en plus vers le travail collaboratif. Envisagez-vous d'aller plus loin, avec des tableaux partagés ou la mise en place d'une sorte de Skype pour vraiment permettre aux entreprises de travailler à distance ?

Non, pas pour l'instant. Une étude Markess a été faite récemment et il ressort que les solutions de partage de fichiers et de collaboration qui fonctionnent le mieux, sont les solutions les plus simples et les plus ciblées dans un domaine particulier. Sinon, les gens ont l'impression d'acheter une suite alors qu'ils savent qu'ils ne se serviront que d'une partie. Ensuite, les solutions de collaboration sont souvent des solutions complexes et, surtout pour les entreprises de taille moyenne, elles doivent être compréhensibles immédiatement. Si Oodrive est encore là, avec une bonne croissance, c'est que nos solutions peuvent être intégrées immédiatement, même si l'entreprise a déjà d'autres solutions de collaboration. On peut venir au-dessus de ces solutions de collaboration pour offrir un nouveau service. Cependant, même sans partir dans des solutions de visioconférence, il y a un certain nombre de fonctionnalités qui vont être mises en place au cours des prochains mois pour améliorer le partage de fichiers : cela peut être des cryptages plus élaborés, la refonte de la photothèque ou de la médiathèque, tout ceci pour permettre à nos clients d'avoir une expérience de partage plus simple et plus puissante.

Vous êtes une société française indépendante. Envisagez-vous une introduction en bourse ?

Oui, c'est quelque chose d'envisageable. Nous avons voulu travailler sur cette question en 2009. Évidemment, la crise a fait que nous avons préféré nous concentrer sur d'autres problématiques plus importantes. Aujourd'hui, nous avons atteint une taille critique en France. Nous avons déjà deux implantations à l'étranger et nous espérons en ouvrir une troisième cette année. Nous avons une bonne croissance et nous sommes profitables depuis quatre ans... Nous avons réuni un certain nombre de critères pour pouvoir envisager une introduction en bourse. C'est quelque chose que nous pourrions très bien envisager pour la fin de l'année prochaine. Cela dépendra évidemment de notre actionnariat et de la situation du marché. Mais si nous constatons que les introductions en bourse redémarrent, avec des bonnes valorisations, ce sera tout-à-fait envisageable. ■