



## NUMERIQUE

# Wooxo coffre les données informatiques des PME

Avec un chiffre d'affaires doublé chaque année depuis sa création et une implantation progressive dans les pays européens, l'éditeur de logiciels Wooxo est aujourd'hui une entreprise reconnue sur le marché de la sauvegarde de données numériques.

**L**auréate du concours TIC de la meilleure application cloud en 2012, reconnue entreprise innovante par Oséo, nommée entreprise d'Avenir au Trophée Ernst & Young (EY) en 2013, et 38e au rang national dans le classement EY-L'express des entreprises d'Avenir... Wooxo s'impose sur le marché de la sauvegarde et protection des données informatiques. Après quatre ans d'existence, l'éditeur de logiciels vient de lancer une nouvelle solution : YouFind, un outil de recherche de données "aussi simple que Google, voire même plus", précise Luc D'Urso, son fondateur.

"L'idée est d'installer la solution sur le réseau local de l'entreprise pour permettre à tous les collaborateurs de rechercher un document avec un mot ou une expression clé", explique Mylène Decaix, responsable marketing de Wooxo. "Le moteur va ensuite indexer tous les documents quelque soit le format, y compris les PDF, les scans... et les faire remonter. Il faut permettre aux collaborateurs de gagner du temps dans leurs recherches sans se soucier du mode d'organisation et du classement".



Luc D'Urso, PDG de Wooxo

## Boîtes noires

L'entreprise propose aux TPE et PME un outil entièrement automatisé qui ne demande aucune ressource particulière en interne. "Elles ont besoin de quelque chose qui mette à l'abri leurs données sans avoir à se soucier de la gestion de la sécurité informatique. L'idée est de livrer une solution tout en un et qui ne demande pas au dirigeant d'être formé aux

dernières menaces en termes de cybercriminalité, et d'avoir automatiquement ses logiciels mis à jour, en phase avec l'évolution des menaces de plus en plus fortes". C'est ainsi qu'est né le projet Wooxo. Contacté par le fonds d'investissement Viveris Management (aujourd'hui ACG Management) en janvier 2010, Luc D'Urso rachète le brevet d'une entreprise en difficulté qui avait

conçu des coffres de stockage avec une particularité : ils sont ignifugés, étanches, antivol et anti-effraction, "comme les boîtes noires des avions", image Mylène Decaix. Trois ans plus tard, l'entreprise qui voit son activité doubler depuis sa création, affichait plus de 4,2M€ de CA en 2013 et prévoit 20% d'augmentation pour 2014.

#### Une levée de fonds de 2,7 M€ en 2013

Pour le fondateur, la recette de ce succès est simple : "Nos produits ne sont pas tels qu'on les conçoit mais tels que nos clients veulent les utiliser". Ainsi, il vise principalement les entreprises de 10 à 50 ordinateurs qui n'ont en général ni service informatique ni compétence particulière dans ce domaine. Ce sont les petites mairies d'environ 15 000 habitants, le secteur de la santé (les cliniques, les établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes...), les cabinets de notaires et d'avocats. "Les experts comptables sont très demandeurs pour des raisons de durée de

rétenion de données", précise Mylène Decaix. Et c'est l'un des arguments de vente de Wooxo : assurer la préservation des données, de la panne électrique en passant par la catastrophe naturelle ou le piratage informatique. Pour ce faire, elle propose à ses clients de doubler leurs sauvegardes dans un datacenter, ASPserver, situé sur la même zone que l'entreprise à La Ciotat. Mais pas question pour l'entreprise de se doter de sa propre installation. "Ce n'est pas notre métier", tranche le PDG.

Forte d'une levée de fonds de 2,7 M€ en 2013, Wooxo a pu développer son moteur de recherche YouFind. Elle renforce également son équipe, passant de 22 collaborateurs à 33 en un an et prévoit une dizaine d'embauches supplémentaires d'ici mars 2015. Désormais, elle planche sur sa prochaine solution : un outil de partage de données sécurisé afin de proposer une suite modulaire de logiciels complémentaires.

#### Leader européen

Déjà présente en France et au Maghreb, Wooxo poursuit son développement à l'étranger en s'attaquant à l'Europe. Avec un rythme prévisionnel de deux à trois nouveaux pays par an, l'entreprise ambitionne à terme de devenir leader européen. Après s'être implantée en Belgique - principalement pour des raisons de langue commune - puis au Luxembourg et en Pologne, elle vise pour le début d'année l'Italie puis l'Allemagne au mois d'avril. La société commercialise ses produits à travers un important réseau de 500 distributeurs en Europe dont pas moins de 350 en France. Prochain objectif : le Royaume-Uni. "C'est un très gros marché, un peu comme l'Allemagne. Mais l'élan naturel des clients anglo-saxons est de se tourner vers les Etats-Unis, le niveau est très exigeant. Et là où Napoléon a échoué, il va falloir qu'on fasse de gros efforts pour réussir".

Esther Griffie