

## Distributique.com

En savoir plus : [www.alexa.com/siteinfo/Distributique.com](http://www.alexa.com/siteinfo/Distributique.com)

Extraction : 07/11/2011 15:25:17  
 Catégorie : Distribution  
 Fichier : piwi-9-12-14283-20111107-156175498.pdf  
 Audience :

<http://www.distributique.com/actualites/lire-oodrive-se-reorganise-par-type-de-clientele-17257.html>

## Oodrive se réorganise par type de clientèle

S'en est fini des divisions « Produits de sauvegarde » et « produits de partage » qui constituaient le socle de l'organisation d'Oodrive.

L'éditeur de solutions de sauvegarde, de partage de fichiers et de dématérialisation des appels d'offres en mode SaaS vient en effet de leur substituer deux nouvelles divisions, l'une dédiée aux TPE et aux petites entreprises (TPE-PE, jusqu'à 100 personnes), l'autre aux moyens et grands comptes (MGE).

Objectif: diffuser l'ensemble de son offre auprès de toutes ses cibles de clients et prospects et non plus seulement vers une partie.

Mise à jour le 07/11/2011 18:34

**Distributique.com** Newsletters RSS RECHERCHER sur distributique.com  
 Tapez votre mot-clé OK

ADTECH The One Stop Solution for your Ad Management! Display Video Mobile

EMPLOI AGENDA CHIFFRES-CLÉS ANNUAIRE IT NOMINATIONS TRIBUNES D'EXPERTS ENTRETIENS ESPACE LIVRES BLANCS  
 ECONOMIE PRODUITS DISTRIBUTION FORUM REGIONS SERVICES REFERENCEMENT GROSSISTES IT

**Oodrive se réorganise par type de clientèle**  
 STRATÉGIE - 07/11/2011

Imprimer Envoyer Contact Res Partager

S'en est fini des divisions « Produits de sauvegarde » et « produits de partage » qui constituaient le socle de l'organisation d'Oodrive. L'éditeur de solutions de sauvegarde, de partage de fichiers et de dématérialisation des appels d'offres en mode SaaS vient en effet de leur substituer deux nouvelles divisions, l'une dédiée aux TPE et aux petites entreprises (TPE-PE, jusqu'à 100 personnes), l'autre aux moyens et grands comptes (MGE). Objectif : diffuser l'ensemble de son offre auprès de toutes ses cibles de clients et prospects et non plus seulement vers une partie. Car, comme l'explique Anne-Sophie Clémo, la directrice marketing du groupe Oodrive, « notre ancienne approche ne répondait pas forcément aux besoins de nos clients. Dans les faits, la division produits de sauvegarde avait fini par vendre principalement aux grands comptes tandis que la division produits de partage ciblait surtout les PME. »

En dépit de cette réorganisation, tout ne va pas foncièrement changer chez l'éditeur. Les clients MGE continuent d'être ciblés par ses propres forces de ventes tandis que les TPE-PE restent confiées à ses 1000 revendeurs. Sur les 24 commerciaux dont dispose Oodrive, 11 sont affectés à la division TPE-PE en soutien du réseau de distribution. « En 2011, l'effectif global de nos commerciaux a progressé de 20%, que ce soit dans nos équipes de vente directe ou

ADTECH The One Stop Solution for your Ad Management! Display Video Mobile

LES MARCHÉS À PROSPECTER EN 2010 / 2011  
 Back to school 2011 : trois tendances clés  
 La rentrée des classes 2011 marque une rupture forte au niveau du marketing, mais pas sur le plan technologique. Trois tendances fortes s'imposent : les interfaces tactiles pour tous les formats, au-delà des tablettes, le repositionnement des marques et des gammes, et le recours aux réseaux sociaux à des buts clairement lucratifs, notamment grâce à des surcouches logicielles « maison ».

LES DOSSIERS PUBLIES :  
 Dossier les Tablettes en entreprise (Jun 2011)

L'INDICATEUR GFK - Distributique  
 voir l'indicateur de SEPTEMBRE

L'ESSENTIEL PAR MARCHÉ  
 INFORMATIQUE Matériel et Logiciel  
 TÉLÉCOMS Réseau et Mobilité  
 BUREAUTIQUE Impression

REFERENCEMENT  
 Computerlinks devient le premier grossiste de Sophos en France  
 Jusqu'ici, l'éditeur britannique de logiciels de sécurité et de protection d...

>> Tous les référencements

AD SERVING

Car, comme l'explique Anne-Sophie Clémo, la directrice marketing du groupe Oodrive, «notre ancienne approche ne répondait pas forcément aux besoins de nos clients.

Dans les faits, la division produits de sauvegarde avait fini par vendre principalement aux grands comptes tandis que la division produits de partage ciblait surtout les PME.

»

En dépit de cette réorganisation, tout ne va pas foncièrement changer chez l'éditeur.

Les clients MGE continuent d'être ciblés par ses propres forces de ventes tandis que les TPE-PE restent confiées à ses 1000 revendeurs.

Sur les 24 commerciaux dont dispose Oodrive, 11 sont affectés à la division TPE-PE en soutien du réseau de distribution.

Article publié sur le site [Distributique.com](http://Distributique.com)

# Distributique.com

En savoir plus : [www.alexa.com/siteinfo/Distributique.com](http://www.alexa.com/siteinfo/Distributique.com)

Extraction : 07/11/2011 15:25:17  
Catégorie : Distribution  
Fichier : piwi-9-12-14283-20111107-156175498.pdf  
Audience :

<http://www.distributique.com/actualites/lire-oodrive-se-reorganise-par-type-de-clientele-17257.html>

« En 2011, l'effectif global de nos commerciaux a progressé de 20%, que ce soit dans nos équipes de vente directe ou indirecte », précise Anne-Sophie Clémo.

Plus globalement, c'est aussi l'ensemble de l'effectif de la société en France qui a progressé cette année pour passer à 120 personnes cette année contre à 90 en 2010.

De cette façon, Oodrive soutient sa croissance.

Après avoir atteint 13 Meuro en 2010, son chiffre d'affaires devrait, en effet, encore connaître une progression à deux chiffres cette année.

Déménager pour suivre la hausse des effectifs Tout ce beau monde, dans lequel on trouve les 20 salariés de la société Omnikles rachetée en juin dernier, prend de la place.

Au point que l'entreprise a dû emménager dans de nouveaux locaux plus spacieux en septembre dernier.

Désormais sis dans le 10ème arrondissement de Paris, le nouveau siège d'Oodrive lui permet de disposer de 1600 mètres carrés d'espace de travail.

Il en réserve une partie à la création d'une pépinière d'entreprise dans laquelle il souhaite accueillir des entreprises innovantes.

Une façon pour l'éditeur de rester proche de l'esprit de start-up qui l'anime depuis sa création il y a dix ans.

A mesure qu'elle grandit, l'entreprise ressemble en effet de moins en moins à une jeune pousse.

Au-delà de la croissance de ses effectifs et de son chiffre d'affaires, l'éditeur s'est également développé à l'international.

Il s'est installé en Asie, en Belgique ainsi qu'en Espagne et cible l'Allemagne depuis son siège parisien.

Et sa volonté de réaliser des opérations de croissance externe dans le monde du SaaS reste entière.

D'autant qu'Oodrive dispose depuis le mois de mai dernier du soutien du fond d'investissement Time qui a investi 7 Meuro dans son capital et lui a déjà permis d'acquérir Omnikles pour 4 Meuro.