oodrive
NO LIBERTY WITHOUT SECURITY

# DOSSIER DE PRESSE

## 20 ans d'expertise et d'innovation dans la gestion des données sensibles

Depuis plus de 20 ans, oodrive développe des solutions de gestion des contenus sensibles et propose aux entreprises une suite applicative et collaborative hautement sécurisée de solutions de partage de documents, signature électronique intégrée, gestion de ressources numériques, réunions de gouvernance, et de sauvegarde.

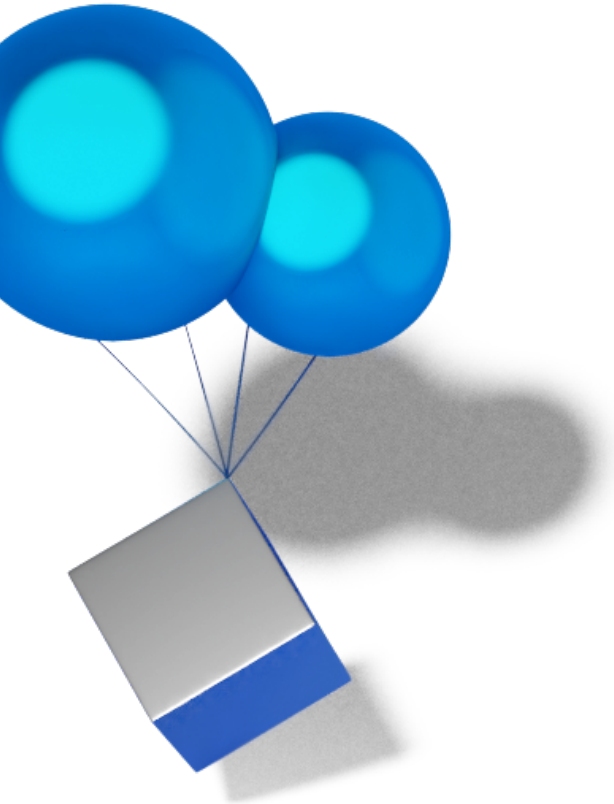
**49 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020**

**1 million d'utilisateurs**

**15 000 clients professionnels**

**Solutions oodrive utilisées dans 90 pays**

# La genèse



## Être convaincu pour convaincre

Il y a 20 ans, oodrive est née de la vision de ses trois fondateurs - Cédric Mermilliod, Stanislas et Édouard de Rémur - qui ont anticipé la place qu'allait prendre le digital dans notre monde et son impact sur les modes de travail. Convaincus de l'importance de la gestion simplifiée des contenus sensibles dans la réussite des projets d'entreprise, ils créent oodrive.

Son lancement repose sur l'identification d'un besoin : celui pour les entreprises de stocker leurs informations en ligne et d'y accéder ensuite depuis n'importe quel ordinateur. Du Cloud avant l'heure, que les jeunes gens présentent alors comme un disque dur virtuel.

Mais, à l'heure où les start-up font faillite les unes après les autres et où la perception des atouts d'Internet pour les entreprises est encore très limitée, le pari se révèle risqué. Néanmoins, convaincus de la pertinence de leur offre, les trois associés s'obstinent, et ce, à raison, puisqu'ils parviennent à lever 350 000€ auprès de plusieurs business angels. À l'époque, cela représente une somme importante, qui leur permet de lancer leur première solution de stockage.

Le service est inédit et l'évangélisation du marché s'avère donc nécessaire. Progressivement, pourtant, les équipes s'étoffent et l'offre s'enrichit avec la sauvegarde en ligne de documents sensibles.

| | |
|---|---|
| **2000** | Création d'oodrive |
| **2001** | Commercialisation d'une offre de disque dur sur Internet |
| **2002** | Lancement d'iExtranet, une solution sécurisée de partage de fichiers en ligne pour les entreprises, et d'AdBackup, un service managé de télé-sauvegarde |

**En 2000/2001, il y avait encore une grande incompréhension de la part des entreprises quant à ce que pouvait leur apporter le Web. Nous arrivions avec une proposition très innovante. Tout était à construire.**

Stanislas de Rémur, co-fondateur et CEO d'oodrive

## Gagner en crédibilité

En 2002, la concurrence entre les acteurs télécoms se renforce, brisant le monopole de l'opérateur historique et favorisant ainsi la démocratisation de l'Internet en France. Cet événement coïncide avec un réel tournant dans l'histoire d'oodrive, qui parvient à convaincre trois premiers grands comptes de lui faire confiance : LVMH, Universal Music et Framatome. Et, si ces acteurs industriels majeurs font appel à ses services, c'est parce que le modèle de distribution d'oodrive est alors aussi innovant que son offre.

Plutôt que de vendre son produit, l'entreprise propose en effet un système d'abonnement à sa plate-forme Web. À l'époque, ce modèle SaaS, aujourd'hui majoritaire sur le marché, est balbutiant. Une fois de plus, oodrive fait la preuve de son esprit pionnier et séduit. Les entreprises peuvent tester avant de s'engager et ça change tout !

Connus pour leur appétence en matière de qualité de service et de sécurité, LVMH, Universal Music et Framatome donnent à oodrive la crédibilité qui lui manque encore. À partir de là, les choses s'accélèrent…

**+ de 15 000 clients professionnels**

**+ de 1 000 000 d'utilisateurs dans le monde**

> **Aucun DSI n'a jamais été renvoyé pour avoir choisi IBM. Les grandes entreprises ont tendance à vouloir faire confiance à des valeurs sûres. Il faut donc tout faire pour en devenir une.**
>
> Cédric Mermilliod, Co-fondateur et Senior VP d'oodrive

## Co-construire l'entreprise avec ses clients, une pratique « oodrivienne » bien avant l'heure

Avec l'arrivée de l'ADSL, la demande en services online explose. Grâce à son système d'abonnement, oodrive diversifie rapidement sa clientèle, diluant le risque par la même occasion. Des TPE, artisans, professions libérales et PME accèdent à ses services de sauvegarde pour une trentaine d'euros par mois. Ainsi, à aucun moment de son histoire, la pérennité d'oodrive n'a été menacée par le départ d'un client.

Surtout, la start-up adopte dès 2003 une approche commerciale novatrice. Là où les DSI voient dans le SaaS une perte de contrôle, les utilisateurs finaux, eux, n'y perçoivent que des avantages. Au lieu de chercher à convaincre les premiers, ils se tournent donc vers les seconds, en présentant la dimension métier plutôt que technologique de leurs offres. Là encore, le succès est au rendez-vous.

Très tôt, oodrive prend ainsi l'habitude de co-construire ses solutions avec ses clients. À leur écoute, ses équipes identifient leurs besoins métier. Durant la conception ou l'évolution de leurs produits, ils attachent une grande attention au design et à l'ergonomie, afin que leur prise en main soit la plus intuitive possible.

**On a appris malgré nous et avant même que ce mot n'existe le métier de Product Manager. Toute la journée, nous étions chez les clients et revenions avec des besoins fonctionnels. Ils ont toujours beaucoup piloté nos roadmaps. On peut dire que nous étions alors opportunistes dans le bon sens du terme. Et nous le sommes restés.**

Edouard de Rémur, co-fondateur et Senior VP d'oodrive

## Qui dit gestion de données sensibles, dit sécurité

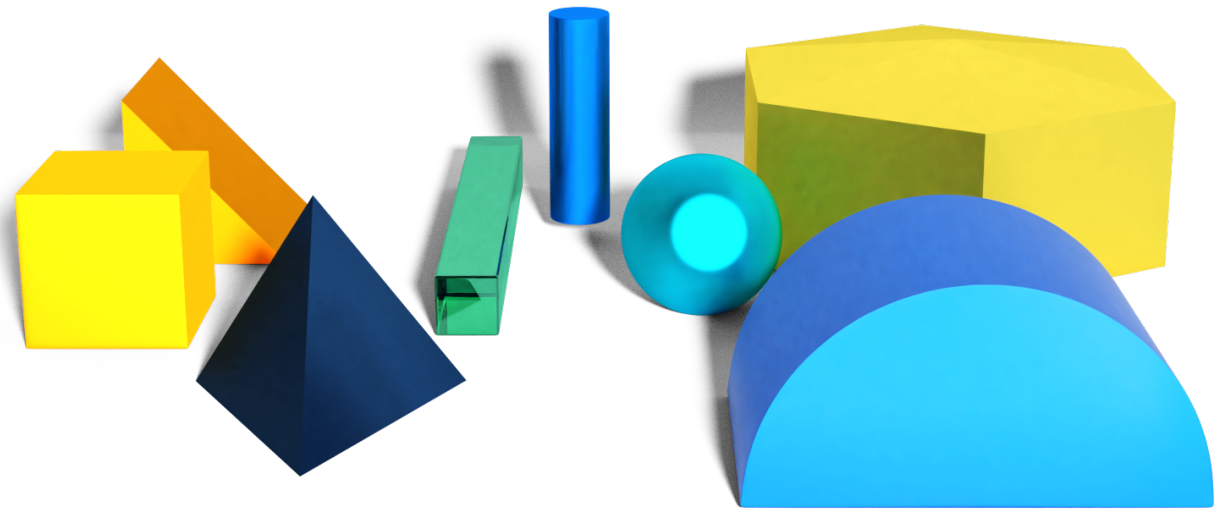
Si la première interrogation des entreprises au sujet d'Oodrive portait sur la pérennité de la start-up, une autre question récurrente s'est vite invitée dans l'équation : celle de la sécurité. En ciblant les sociétés, oodrive touche à un univers dans lequel les exigences en matière de qualité de service et de sécurité sont extrêmement fortes.

La sécurité, tel un ADN, découle la stratégie de développement de nos outils. Elle se définit en trois temps :

1. Le principe de security by design qui implique, dès la conception du produit, la prise en compte du risque sécuritaire.

2. La sécurité induite par la mise en place d'une « expérience utilisateur guidée ». Cette sécurité suggérée et réfléchie par étapes vise à influencer positivement chaque comportement.

3. Le regroupement du meilleur de la technologie oodrive dans une plateforme unique, fluide et accessible. En créant une base applicative commune à l'ensemble de nos solutions, nous concentrons l'ensemble de nos ressources autour de la création d'une sphère de confiance.



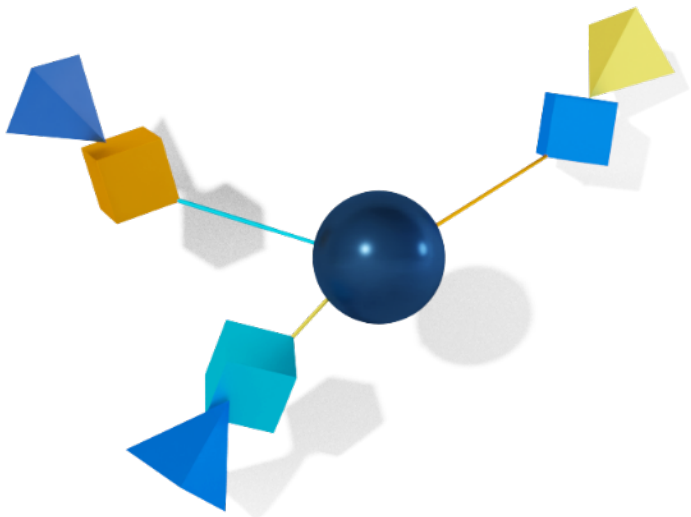
| | |
|---|---|
| **2015** | Oodrive obtient la certification **ISO 27 001:2013** et se positionne à la 29e place du classement GSL 100 |
| **2016** | Oodrive est élue « **Champion 2016 du numérique B2B** » par le pôle de compétitivité Systematic Paris-Région |
| **2018** | La société CertEurope, rachetée par oodrive en 2012, est reconnue Prestataire de Services de Confiance au titre de **l'eIDAS** |
| **2019** | Oodrive obtient la prestigieuse qualification **SecNumCloud** de la part de l'ANSSI.<br><br>Oodrive fait partie du groupement d'entreprises ayant signé le **contrat stratégique de filière « Industries de sécurité »**, en marge du Forum International de la Cybersécurité (FIC) 2020.<br><br>Pour renforcer les synergies entre industriels, chercheurs français et organismes publics en un seul et même lieu, le gouvernement a initié le projet d'un **Campus Cyber**. Un projet dans lequel Oodrive a choisi de s'impliquer aux côtés de 22 autres organisations. |

## Miser sur la croissance externe

Le business model d'oodrive repose sur un schéma SaaS, qui est, par nature, récurrent. Ainsi, les clients signent au départ pour de petites sommes. Puis, une fois convaincus par le service, augmentent progressivement le nombre de leurs abonnements.

Pour accélérer son développement, l'entreprise a donc procédé par croissance externe. Elle a ainsi réalisé 9 acquisitions depuis 2006, visant deux types de sociétés. Celles dont les technologies étaient complémentaires aux siennes, tels qu'Orphea, en janvier 2018, une solution de gestion des ressources numériques, et celles dont l'activité était similaire, afin d'acquérir des parts de marché. C'est ainsi qu'en 2021, elle fait l'acquisition de la pépite marseillaise SELL&SIGN, solution de signature électronique intelligente, pour servir son ambition de développement à l'international. Ce fonctionnement par croissance externe est profondément ancré dans l'ADN d'oodrive. Surtout, ces acquisitions ont toutes fait évoluer l'entreprise en termes de compétences, mais aussi de management, puisqu'il y avait à chaque fois le défi d'intégrer de nouveaux talents.

<table>
<tr><th colspan="2">9 acquisitions en 15 ans</th></tr>
<tr><td>2006<br><br>Mayetic, spécialiste européen et pionnier du travail collaboratif en ligne</td><td>2008<br><br>BlueBackup, distributeur belge de solutions de sauvegarde externalisées</td></tr>
<tr><td>2011<br><br>Omnikles, spécialiste des solutions SaaS de dématérialisation des appels d'offres</td><td>2012<br><br>CertEurope, spécialiste des solutions d'e-confiance</td></tr>
<tr><td>2013<br><br>CommonIT, spécialiste de la navigation Web sécurisée pour les entreprises</td><td>2014<br><br>Active Circle, spécialiste du stockage de grands volumes de données</td></tr>
<tr><td colspan="2">2018<br><br>Orphea, spécialiste du Digital Asset Management</td></tr>
<tr><td colspan="2">2019<br><br>LegalBox, le spécialiste français des solutions d'automatisation des workflows et de parapheur électronique</td></tr>
<tr><td colspan="2">2021<br><br>Sell&Sign, solution intelligente de signature électronique</td></tr>
</table>



## Savoir bien s'entourer pour mieux se séparer

La croissance d'une start-up passe bien souvent par sa capacité à lever des fonds auprès d'investisseurs. Mais le secret de la réussite tient aussi dans le fait de savoir à quel moment les remplacer.

# Les bonnes pratiques pour grandir...

Après avoir débuté en trouvant des financements auprès de business angels, jusqu'à atteindre une rentabilité satisfaisante, Oodrive a ouvert ses portes en 2007 au fond Iris Capital, qui a investi à hauteur de 4 millions d'euros.

Se sont ensuite succédés Time For Growth en 2011, puis Keensight Capital en 2013, qui a repris la participation d'Iris Capital. Chaque nouvel actionnaire a donné à Oodrive l'opportunité d'être challengée sur son business model et ses méthodes de management.

En mars 2017, l'entreprise est entrée dans la cour des grands, en réalisant la plus importante levée de fonds du début d'année, soit un montant de 65 millions d'euros. Elle a ainsi accueilli 3 fonds français : MI3, Tikehau Capital et NextStage.

Cette notion de mentoring est centrale dans le succès d'Oodrive : c'est elle qui lui permet de rester agile et de ne pas s'enfermer sur ses certitudes.

| 2007 | 2011 | 2013 | Mars 2017 |
|---|---|---|---|
| Iris Capital investit 4 millions d'euros au capital d'oodrive | Time For Growth investit 7,5 M€ dans le groupe Oodrive | Le fond d'investissement Keensight Capital reprend la participation d'Iris | Oodrive lève 65 millions d'euros auprès de MI3, Tikehau Capital et NextStage |

**Faire entrer des fonds d'investissements, c'est maintenir une part de challenge. En changer, c'est renouveler les challenges.**

Cédric Mermilliod, co-fondateur et Senior VP d'oodrive

## Recruter des talents et les accompagner

Dans un secteur où les ressources sont rares et où la demande en talents IT explose, le recrutement et l'accompagnement des collaborateurs est un enjeu stratégique. Ainsi, oodrive a fait de la gestion de ses ressources humaines une priorité. Et malgré le contexte de crise sanitaire de la Covid-19, l'entreprise a continué à recruter des talents qu'il a fallu accompagner dans un processus d'intégration à distance.

L'entreprise met à disposition de ses collaborateurs un outil innovant d'e-learning et qui donne accès à différents outils d'apprentissage (questionnaires, quiz, vidéos…), permettant à chaque « Oodrivien » de consolider ses compétences métier, tout en assurant un suivi personnalisé de son parcours professionnel.

Accompagner l'intégration fait pleinement partie des priorités de l'entreprise : désignation d'un parrain, formation continue, suivi personnalisé pendant sa période d'essai… Une personne est consacrée à la gestion des carrières et à la mobilité des collaborateurs, tandis qu'un poste de Learning Senior Manager a été créé, afin de faire d'Oodrive une entreprise « apprenante ».

Conscient que le télétravail améliore la qualité de vie de ses salariés sans amoindrir leur productivité, leur esprit de cohésion et leur force collective, le groupe a mis en place un dispositif de télétravail qui encourage à la fois l'autonomie et la responsabilité. Pour que le travail à distance se déroule dans les meilleures conditions, chaque collaborateur dispose des outils matériels et collaboratifs indispensables pour travailler : plateforme de visioconférence, solutions hautement sécurisées de partage de fichiers, matériel informatique adapté, etc. Une charte détaillée cadre les règles de ce dispositif auprès de tous les oodriviens. Ce dispositif de travail à distance a été renforcé dans le contexte de crise sanitaire actuelle.

**400**
**collaborateurs**

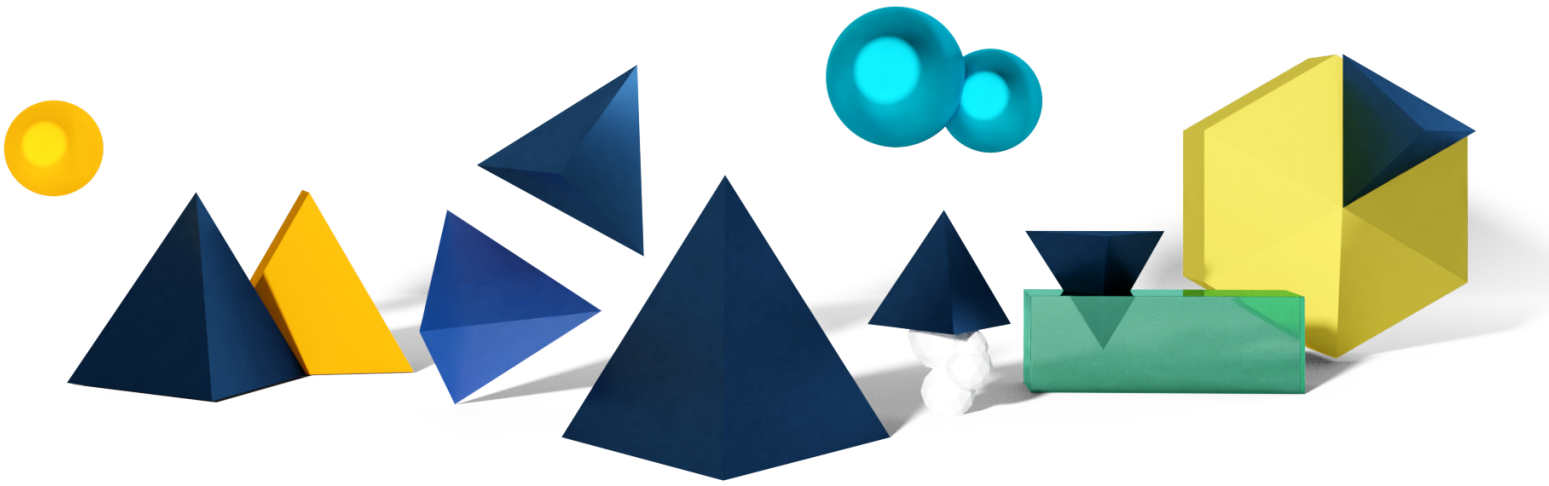
**150 collaborateurs**
**au centre R&D**

**Dans une entreprise qui croît vite, le temps d'écoute que l'on consacre à chacun a tendance à se réduire. Il faut donc parvenir à organiser une descente et une remontée d'informations qui soient efficaces, à accompagner sans freiner. Mais il faut aussi laisser du temps pour imaginer, créer et faire progresser l'entreprise. Tout le monde doit avancer dans la même direction, poursuivre le même but et avoir pleinement conscience de l'impact positif de son travail sur les résultats de l'entreprise.**

Stanislas de Rémur, co-fondateur et CEO d'oodrive

## De la suite applicative dans les idées

Oodrive a mis au point une suite applicative qui répond à un double enjeu d'efficacité et de sécurité. Une plateforme accessible, intuitive, et sécurisée. Un écosystème complet qui couvre l'ensemble du cycle de vie des contenus sensibles, depuis leur création jusqu'à leur archivage, en passant par leur stockage, leur modification, leur partage et leur utilisation. Un espace de travail digital et collaboratif pensé pour répondre au quotidien de chaque utilisateur.



## Créer, animer et nourrir son écosystème

Le succès, oodrive le doit aussi au fait d'avoir créé autour de lui tout un écosystème et d'avoir su le faire grandir et prospérer. L'entreprise s'investit dans le mentoring auprès d'un certain nombre de start-up : une façon pour elle de transmettre son expérience et d'en faire profiter les autres. Ce travail d'accompagnement et de coaching est également un moyen pour elle de se challenger sur des modèles économiques différents, d'être toujours au fait des évolutions. Ainsi, ses équipes baignent également en permanence dans un esprit start-up.

Une culture du réseau qu'oodrive entretient depuis de nombreuses années, puisqu'elle a été l'une des premières à ouvrir sa pépinière en 2010, où elle hébergeait jusqu'à 4 start-up. Elle a aussi créé des espaces de co-working pour les jeunes entreprises, qui rencontraient des difficultés à trouver des baux précaires. Une situation qu'oodrive a elle-même connue, changeant de locaux tous les 2 ans jusqu'en 2006, où elle a fini par s'établir dans le 10e arrondissement

**La plupart des entrepreneurs commettent l'erreur de rester focalisés sur leur activité, alors qu'il faut parfois savoir lever la tête pour voir ce qui se passe ailleurs.**

Edouard de Rémur, co-fondateur et Senior VP d'oodrive

oodrive _sign

« La solution oodrive_sign est un véritable levier de croissance pour LINXEA. Depuis son intégration dans notre parcours client, le volume de contrats signés a augmenté de 75%. La solidité et la position de leader d'oodrive nous ont tout de suite rassuré quant à leur capacité à nous accompagner dans cette transformation majeure. »
Antoine Delon, Président de LINXEA

oodrive _meeting

« Le format cloud de la solution permet aux équipes d'utiliser l'outil depuis n'importe quel appareil et de n'importe où en étant serein au niveau de la sécurité des documents partagés. Je souhaite aussi louer la démarche intelligente d'oodrive et son équipe, très à l'écoute de nos attentes et totalement compréhensive de nos enjeux. »
Rodolphe Paunet, Secrétaire du CSE de l'Unité Technique Opérationnelle EDF

oodrive _share

« Oodrive, au travers de sa solution oodrive_share, accompagne aujourd'hui la DIRISI pour fournir à nos forces et à nos agents des services numériques efficaces pour travailler en situation de mobilité de la façon la plus souple et simple possible. »
Général Jean-Marc Latapy, directeur central de la DIRISI
(Direction interarmées des réseaux d'infrastructure et des systèmes d'information)

oodrive _save

« Grâce à la réactivité et à la disponibilité du service technique, nous avons pu mettre en place un déploiement totalement autonome sur l'ensemble de notre parc client. La légèreté de l'application a permis une intégration quasi invisible dans le système d'information que ce soit en bande passante ou en ressources systèmes. »
Lionel FONTAINE, Responsable de l'exploitation informatique chez Aiguillon

oodrive _media

« Nous avons choisi oodrive_media pour gérer notre Brand Center. Nous y stockons l'ensemble de nos ingrédients de marque : logos, iconographies, sons, chartes, pictos… mais également toutes les réalisations des différents services de communication. »
Soline de Chalain, Responsable Brand Management chez SFR

Dior, L'Oréal, Canal+, Arte, Safran, Veolia, Engie, Orano, Thales, Boost Aerospace, Dassault Aviation, AXA, Alain Afflelou, EDF, Ministères des armées, Airbus, Naval Group, La Gendarmerie nationale, Ministère de la Justice, Macif, LCL, Groupama, Société Générale, ING Bank, BNP Paribas, La Banque Postale, Crédit Agricole, Vinci, AG2R La Mondiale, Allianz, Renault Tech, PSA Groupe, Saint-Gobain, Nikon, Michelin, Pfizer, GEODIS, Colas, Citroen, BMW, McDonald's, UGC, Pierre&Vacances, E.Leclerc, Monoprix, Galeries Lafayette, Dior, Crédit Mutuel Arkéa, Total, Fnac Darty, Emirates, LINXEA, … ont choisi oodrive

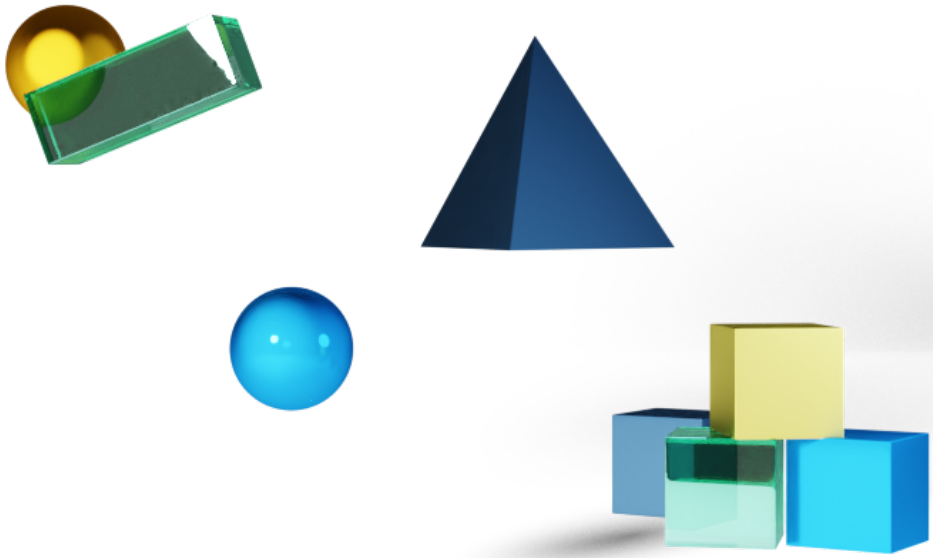
## Voir plus loin et prendre des risques

En France, grâce à son esprit pionnier, oodrive s'est imposée comme un véritable tiers de confiance sur le marché BtoB de la gestion des données sensibles, apportant à ses clients toutes les garanties en matière de sécurité comme de qualité de service. Des notions essentielles, puisque ses solutions de partage, de sauvegarde et d'identité numérique touchent à des domaines particulièrement stratégiques et sensibles de l'entreprise. Aujourd'hui, la scale-up veut essaimer plus largement son modèle en Europe. Il s'agit pour elle de structurer au mieux sa gouvernance et de développer une approche plus globale pour ses clients. Elle se met en position de les accompagner à l'international avec la même qualité de service et le même niveau de sécurité qu'en France.

Miser sur le collaboratif, sortir d'un schéma traditionnel vertical pour aller vers un management sous forme de projets, augmenter l'attractivité et la rétention des talents : tels sont les enjeux du groupe pour accompagner l'internationalisation et la croissance de ses activités.

**La France est un très bon laboratoire. Nous avons pu y tester et peaufiner notre offre. Aujourd'hui, nous sommes prêts à dupliquer ce modèle et à l'industrialiser au niveau européen. Nous avons l'expertise, l'expérience, les talents et les financements.**

Stéphane Ankaoua, Directeur Général en charge des opérations d'oodrive



## A propos d'oodrive

Oodrive propose aux entreprises des solutions de partage de documents, de sauvegarde et de signature électronique répondant aux certifications françaises et internationales les plus exigeantes en termes de sécurité et de confidentialité.

Créé en 2000, le groupe français est aujourd'hui le leader européen de la gestion des données sensibles. Présent en Europe, oodrive compte plus de 400 collaborateurs. Ses solutions équipent plus d'un million d'utilisateurs de tous secteurs d'activité.

Pour satisfaire aux besoins de souveraineté et de confidentialité, et conformément aux réglementations en vigueur, la sécurité des données clients est garantie par les qualifications SecNumCloud et eIDAS, les certifications RGS***, ISO 27001:2013 et HDS.

Conscient que chaque action a un impact sur la société et l'environnement, oodrive est engagé en matière de responsabilité sociétale des entreprises (RSE). Le groupe met en œuvre des mesures écoresponsables afin de réduire son empreinte carbone et compense chaque année la part résiduelle de ses émissions de gaz à effet de serre*.

**Certifié par ERM et compensé par Judo CARES.*

Pour en savoir plus : www.oodrive.com


Agence RP oodrive
Alexandre MILLE
« La Nouvelle Agence »
+33 (0)1 83 81 76 88
**alexandra@lanouvelle-agence.com**

oodrive
Awatif EL HILALI
Communications Manager
+33 (0)1 46 22 91 18
**a.elhilali@oodrive.com**