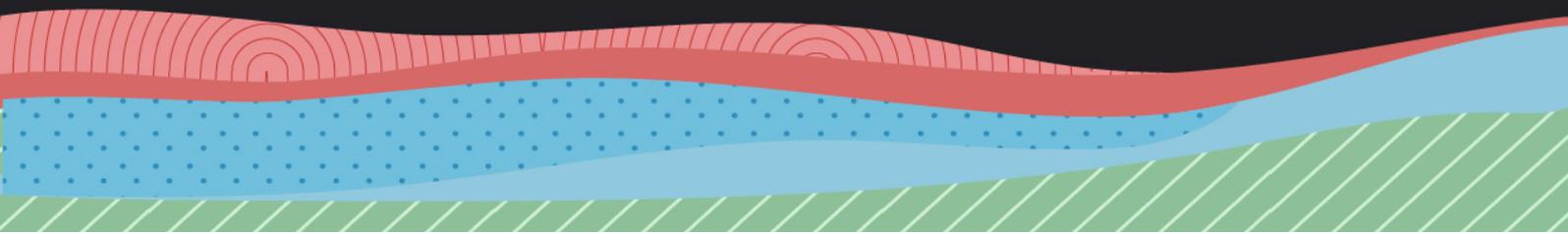


∞drive

| DOSSIER DE PRESSE



Une sécurité sans faille, pour collaborer en toute confiance.

Depuis plus de 22 ans, Oodrive développe une suite de logiciels destinés à protéger les données sensibles des organisations. Elle offre de outils de partage de documents, signature électronique intégrée, de réunions dématérialisées, ou de sauvegarde. Ses solutions collaboratives qualifiées SecNumCloud et multi-certifiées composent la bulle de confiance nécessaire à la préservation d'un environnement de travail confidentiel, conforme et sécurisé pour les entreprises gérant des données sensibles.



1 million
d'utilisateurs



3500 clients



45 pays



52 M€ de
chiffre d'affaires
en 2021



La genèse

Être convaincu pour convaincre

En 2000, 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.

L’entreprise repose sur l’identification d’un besoin : stocker l’information en ligne et y accéder depuis n’importe quel ordinateur. Du Cloud avant l’heure, que les jeunes gens présentent alors comme un disque dur virtuel.

2000

Création

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

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*, une opération ambitieuse qui leur permet de lancer leur première solution de stockage.

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



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.

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.



Aucun DSI n'a jamais été renvoyé pour avoir choisi IBM. Les grandes entreprises font confiance à des valeurs sûres. Il faut 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'ajoute à 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 des outils d'Oodrive. 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 réfléchiée 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 ses solutions, Oodrive concentre l'ensemble de ses ressources autour de la création d'une sphère de confiance.

2006

Acquisition de Mayetic, spécialiste européen et pionnier du travail collaboratif en ligne

2009

Innovation produit dans le domaine de l'envoi des fichiers volumineux ; Oodrive se classe parmi les 30 meilleures entreprises du Technology Fast 50

2014

Mise en place de services opérationnels en Allemagne et au Brésil

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 – telles 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.

Ces acquisitions ont toutes fait évoluer Oodrive en termes de compétences, mais aussi de management, puisqu'il y avait à chaque fois le défi d'intégrer de nouveaux talents.

9 ACQUISITIONS EN 15 ANS

2006 – Mayetic

Spécialiste européen et pionnier du travail collaboratif en ligne

2008 – BlueBackup

Distributeur belge de solutions de sauvegarde externalisées

2011 – Omnikles

Spécialiste des solutions SaaS de dématérialisation des appels d'offres

2012 – CertEurope

Spécialiste des solutions d'e-confiance

2013 – CommonIT

Spécialiste de la navigation Web sécurisée pour les entreprises

2014 – Active Circle

Spécialiste du stockage de grands volumes de données

2018 – Orphea

Spécialiste du Digital Asset Management

2019 – LegalBox

Le spécialiste français des solutions d'automatisation des workflows et de parapheur électronique

2021 – Sell&Sign

Solution intelligente de signature électronique

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 succédé **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

Iris Capital investit 4 millions d'euros au capital d'Oodrive

2011

Time For Growth investit 7,5 M€ dans le groupe Oodrive

2013

Le fonds d'investissement Keensight Capital reprend la participation d'Iris

2017

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.

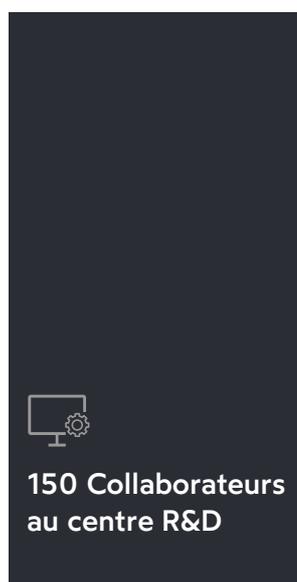
L'entreprise met à disposition de ses collaborateurs un outil innovant d'e-learning et qui donne accès à différents outils d'apprentissage (questionnaires, quiz, vidéos...), permettant à chaque « Oodrivien » de consolider ses compétences métier, tout en assurant un suivi personnalisé de son parcours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

Ce dispositif est renforcé en fonction de l'évolution du contexte de crise sanitaire.





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.

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

De la suite applicative dans les idées

En 20 ans, Oodrive a progressivement 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.

Début 2022, pour répondre à la transition croissante vers le cloud, à l'impact du coût de la cybercriminalité et au risque que représente la cybersécurité, l'entreprise a fait évoluer son offre. Une offre complète pour couvrir tous les processus et données sensibles, intuitive, intégrable dans les processus dans les entreprises, entièrement compatible avec les outils de productivité du marché, interopérable, connectée et résolument souveraine.



Première suite collaborative de confiance en Europe, la Oodrive Suite permet aujourd'hui de collaborer, communiquer et créer des flux métier tout en garantissant en toute fluidité à

chaque entreprise la sécurité et la souveraineté, dans le respect de son mode de gouvernance et de sa politique de conformité.

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 10^e arrondissement de Paris.



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



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.

2015

Certification ISO 27 001:2013 ; Oodrive 29e au classement GSL 100

2019

Visa SecNumCloud de l'ANSSI pour toutes les offres de cloud privé ; hébergement de données de santé (HDS)

2021

Acquisition de Sell&Sign, solution de signature électronique

Aujourd'hui, la scale-up veut essayer 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.

Irène Strajnic, VP Product & Strategy

Pour en savoir plus :



www.oodrive.com

Contacts presse

La Nouvelle Agence

Alexandre MILLE

+33 (0)1 83 81 76 88

alexandra@lanouvelle-agence.com

Oodrive

Maxime GEFFRAY

m.geffray@oodrive.com



∞drive