



Oodrive

Oodrive veut des partenaires en or

Oodrive, spécialiste de l'édition de logiciels en mode SaaS (software as a service) veut affermir ses positions dans son domaine. Fort d'un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros réalisé en 2009, l'éditeur, à travers sa solution de sauvegarde, a livré quelque 10 000 clients. Un résultat obtenu grâce à une segmentation claire de ses revendeurs et un programme de partenariat équilibré. De fait, les trois groupes de partenaires (ivory, silver et gold) reçoivent un soutien bien différent.

« Nous nous déplaçons chez nos partenaires silver et gold, explique Cédric Mermilliod, co-fondateur d'Oodrive et directeur de l'activité sauvegarde. Nos partenaires ivory sont gérés depuis Paris par téléphone ».

Les partenaires gold reçoivent ainsi un accompagnement poussé. « Nous les voyons tous les mois. Nous leur allouons un budget marketing et finançons une partie de leur présence sur les salons, ainsi que des plaquettes, des flyers et des campagnes générales de leads », poursuit le co-fondateur. « Aussi, nous inci-



Cédric Mermilliod, co-fondateur d'Oodrive et directeur de l'activité sauvegarde.

tons nos revendeurs silver et ivory à grimper les échelons et à devenir des partenaires gold ». Avec 60 % de partenaires ivory, l'éditeur pousse logiquement les plus nombreux à s'améliorer. Par ailleurs, pour « muscler » son réseau de 790 revendeurs, Oodrive ne compte pas uniquement sur la force du nombre. « Nous voulons effectuer des recrutements de qualité, explique Cédric Mermilliod, en travaillant sur un business plan solide ». Toutefois, les plans d'Oodrive ne se limitent pas à la France. L'éditeur, propriétaire de Bluebackup, une société belge spécialisée dans la sauvegarde, vient d'ouvrir un bureau en Espagne. « Le marché de la sauvegarde en ligne y est florissant », indique Cédric Mermilliod. ■