

# Les clés de l'internationalisation de Wiztopic racontées par ses fondateurs

*Wiztopic c'est un éditeur français de logiciel pour les équipes communication des entreprises cotées et du secteur financier. La startup connaît une croissance record de 50% en deux ans.*

Temps de lecture : minute

---

30 novembre 2022

Pour Maddyne, Jérôme Lascombe et Raphaël Labbé racontent comment ils ont réussi l'internationalisation de leurs produits. Il y a quelques mois, Wiztopic a su tirer son épingle du jeu pendant la crise, en fondant son modèle sur trois piliers. Explications.

## Wiztopic et Wiztrust

*"Nous avons commencé avec Wiztopic, et nous avons ajouté Wiztrust", explique Jérôme Lascombe. Wiztopic est une solution pour les équipes de communication pour distribuer leurs informations. Tandis que Wiztrust, permet à ces équipes de certifier l'authenticité de ces informations, grâce à la blockchain. "Imaginons une entreprise du CAC40, qui diffuse un communiqué. Avant de le diffuser, ils le certifient avec Wiztrust. Si un investisseur le reçoit et qu'il a un doute sur l'authenticité du document, il suffit de le mettre dans Wiztrust et la solution va annoncer au destinataire que le document vient bien de l'émetteur", détaille Jérôme Lascombe. Un service d'authentification qu'il qualifie d'essentiel dans le secteur financier. Dans son communiqué, Wiztopic annonce être désormais présent dans 66 pays.*

# Un déploiement dans 67 pays

*"J'ai recompté ce matin, on est présent dans 67 pays", s'amuse le cofondateur de Wiztopic. Plus de la moitié des utilisateurs sont hors de France, présents sur les six continents (Europe, Amérique du Nord, Amérique du Sud, Asie, Océanie, Afrique). "Cette stratégie internationale, nous l'avons un peu tâtonnée au début", avoue-t-il. Mais il dégage trois piliers qui ont permis cette expansion si rapide.*

*"Nous avons commencé il y a trois ans, mais ça s'est vraiment accéléré il y a deux ans, avec le déploiement global de certains grands comptes et c'est ça qui nous permet d'être présents dans plein de pays", explique Jérôme Lascombe. Les équipes de Wiztopic ont ciblé leur clientèle sur des grands groupes comme Schneider Electric, Allianz, BNP Paribas, entre autres. "Nos clients ont des équipes de communication dans le monde entier, donc le premier facteur d'internationalisation, c'est de grandir avec nos clients qui sont des multinationales".*

Il cite les partenariats comme le second facteur. *"Nous avons signé un partenariat il y a deux ans avec Euronext, qui pour nous est un accélérateur, de business mais aussi de crédibilité. Quand vous allez sur le site d'Euronext, vous avez Wiztrust et Wiztopic qui sont présents".*

Mais ces deux premiers facteurs ne fonctionneraient pas sans le dernier : les équipes. Les commerciaux occupent une place stratégique, explique le fondateur. *"Nous avons mis en place une équipe commerciale, internationale, qui peut travailler depuis un point unique, Paris. Et qui va solliciter toute une série de marchés".*

Quand on demande à Jérôme Lascombe s'il peut déceler d'autres facteurs de croissance à l'international, il estime qu'il ne faut pas se précipiter. *"Nous sommes quand même une startup parisienne, donc quand on veut aborder des marchés mondiaux, il faut faire des choix, on ne peut pas*

*tout faire en même temps". Les prochains objectifs de Wiztopic tournent donc autour de sa stratégie actuelle : "Nous allons consolider ça, parce que nous sommes loin d'avoir fait le tour de nos grands clients".*

---

Article écrit par Charlotte Rabatel