

Wimi lève 1,2 million d'euros pour concentrer les outils des entreprises en une seule plateforme

Wimi a convaincu des investisseurs privés de financer sa plateforme 100% française de travail collaboratif. Son objectif ? Accélérer son développement commercial pour asseoir son rayonnement en Europe.

Temps de lecture : minute

24 juillet 2018

Le travail collaboratif a le vent en poupe et Wimi compte bien en profiter. La startup annonce ce mercredi avoir bouclé un tour de table d'1,2 million d'euros auprès d'investisseurs privés et de Bpifrance. Ce qui porte à 3,7 millions d'euros le financement de la jeune pousse depuis sa création en 2010. "Nous avons atteint l'équilibre l'année dernière, nous n'étions pas obligés de lever de l'argent", prévient Antoine Duboscq, cofondateur de Wimi. Cet apport en capital doit notamment permettre à la jeune pousse d'accélérer son développement commercial, alors que l'entreprise a dépassé les 135 000 utilisateurs.



À lire aussi

Face au Patriot Act, la solution Wimi séduit les grandes entreprises, dont Sephora

Alors que les grands groupes ne représentent aujourd'hui qu'un petit tiers des clients de Wimi (derrière les PME et ETI), ils vont concentrer les efforts de Wimi, qui a pensé sa dernière version spécialement pour les besoins de ces clients exigeants. Ainsi, Wimi Armoured propose-t-elle le chiffrement de bout en bout de toutes les données échangées pour répondre aux demandes de sécurisation des données formulées par les grands comptes. *"On constate un effet RGPD, sourit Lionel Roux, cofondateur de Wimi. Les entreprises se soucient de la protection des données personnelles de leurs salariés et prennent conscience de la nécessité de sécuriser leurs données professionnelles, qui représentent des enjeux importants."*



L'âge de la maturité

Les plateformes en marque blanche constituent un autre levier de développement pour la startup, qui travaille déjà avec plusieurs dizaines de collectivités ou acteurs publics. Preuve que la demande de productivité n'est pas l'apanage des startups et que la souveraineté est un argument marketing qui porte. *"Nous recevons de plus en plus de demandes d'acteurs qui cherchent un outil français combinant le niveau de performance de Slack ou Trello"*, explique Antoine Duboscq.

Une performance que les clients scrutent avec d'autant plus d'attention que les prétendants sont nombreux. Des outils pour optimiser les réunions à ceux qui promettent d'augmenter la productivité des équipes, les startups investissent le segment du travail collaboratif avec intérêt. Mais Wimi a pour lui huit ans d'expérience d'un marché que ses concurrents découvrent. Et affiche clairement ses ambitions : *"devenir le*

leader des outils collaboratifs souverains".

Article écrit par Geraldine Russell