

Vodecllic ouvre sa filiale à New-York

La start-up française du e-learning bureautique dans le Cloud se lance sur le marché US

Paris, le 5 juin 2014 – Vodecllic, la nouvelle génération du e-learning bureautique dans le Cloud, annonce l'ouverture de sa filiale américaine à New-York.

« Depuis la création de Vodecllic en 2007, nous avons pour ambition d'aborder le marché comme un acteur global avec une stratégie industrielle et internationale. » explique Xavier Sillon, Président et co-fondateur de Vodecllic. *« Ces deux dernières années, nous avons gagné des appels d'offres mondiaux face au leader du marché. Des entreprises internationales de taille mondiale, telles que Thales, L'Oréal, Siemens, Bayer ou Microsoft, ont choisi notre solution, car elle répond à leurs besoins en termes de développement des compétences bureautiques et digitales de leurs salariés, où qu'ils soient dans le monde. »*

Les US, un marché encore très ouvert avec de nombreuses opportunités

Selon le Cabinet d'analystes Bersin by Deloitte, le marché US du Corporate Training est estimé à 135 milliards de dollars¹.

« Le changement de mentalités qui s'est opéré ces deux dernières années, avec l'arrivée des MOOCs, a boosté le secteur du e-learning. A cela s'ajoute un marché américain très ouvert avec l'existence d'un seul acteur de taille mondiale, ce qui nous ouvre de réelles opportunités pour nous positionner d'un point de vue concurrentiel. Aujourd'hui, nous sommes prêts à nous lancer aux Etats-Unis, où nous avons signé l'un de nos plus gros contrats avec l'un des plus grands assureurs américains.

La concurrence américaine s'adresse aux salariés américains. Vodecllic s'adresse aux entreprises américaines qui ont des effectifs partout dans le monde. C'est la magie du Cloud et du e-learning, où la notion de marché local n'existe plus !

Nous avons choisi New-York et la côte Est pour son potentiel économique, celle-ci regroupant une part très importante des sièges des entreprises américaines. Et dans notre secteur d'activité, les équipes RH et IT sont généralement basées au siège. »

De nombreux atouts pour réussir

Vodecllic propose l'un des catalogues les plus étoffés du marché, comprenant 20 000 modules de formation sur des centaines d'outils bureautiques et collaboratifs / Apps / services en ligne... et localisé en 6 langues. Cet avantage concurrentiel unique, localisation

¹ <https://www.bersin.com/blog/post/Explosive-Growth-in-the-Corporate-Training-Market.aspx>

en 6 langues, dont l'anglais et les deux principales langues des minorités ethniques nord-américaines (espagnol et mandarin), permet à Vodecllic de bien se positionner auprès des PME, comme des grands comptes.

En 2013, Vodecllic a fêté son premier million d'utilisateurs dans le monde et validé la pertinence de son modèle économique, avec 1600% de croissance rentable du chiffre d'affaires depuis 5 ans.

« Nous avons déjà recruté un pre-sales à New-York, issu du secteur de la bureautique dans le Cloud, et nous avons démarré des actions de marketing pour construire notre visibilité sur le marché. Le 18 juin prochain, nous organisons un webinar avec Bersin by Deloitte, le principal cabinet d'analystes dans notre secteur d'activité. Je serai également présent à French Touch Conference les 26 et 27 juin à New York.

Notre modèle économique, conçu et déployé dans le Cloud, nous donne tous les atouts pour nous développer partout dans le monde. Les résultats solides de 2013, avec une croissance de 67% de notre CA, nous permettent de démarrer aux USA sur des bases solides. »

Rappelons que dans le cadre de ce projet, Vodecllic bénéficie du soutien de la BPI, de la COFACE et du Conseil Général des Hauts de Seine.

A propos de Vodecllic – www.vodecllic.com

Vodecllic représente la nouvelle génération du e-learning bureautique dans le Cloud.

La solution Vodecllic, avec un catalogue de 20 000 formations – 1 000 nouvelles par mois - en 6 langues (français, anglais, portugais, espagnol, mandarin et allemand), promet aux 2 milliards d'utilisateurs connectés dans le monde d'augmenter leurs performances bureautiques, internet et collaboratives. La solution comprend des formations exclusives et des services pédagogiques pour les utilisateurs, ainsi que des outils de reporting et d'intégration pour les entreprises.

Sa solution a déjà séduit plus d'un million d'utilisateurs et 4500 clients répartis dans plus de 20 pays, notamment Thales, Siemens, Bayer, L'Oréal ou Total. Avec un chiffre d'affaires de 1,4 M€ en 2013 (+67%), Vodecllic compte 25 salariés de 7 nationalités différentes.

CONTACTS PRESSE

Vodeclic

Xavier Sillon - Président

Tél : 06 21 47 14 58

xavier.sillon@vodeclic.com

VP Communication

Véronique Pouzeratte - Attachée de presse

Tél : 06 81 29 81 90

vpouzeratte@vp-communication.com