

# Nuxeo : la belle histoire américaine d'un éditeur Open Source français

« Nous n'avions pas besoin de cette levée de fonds, mais nous l'avons souhaitée pour opérer plus simplement à notre échelle, renforcer notre trésorerie et prendre davantage de risques ». Comme le résume Eric Barroca, le Pdg de l'éditeur de solutions de gestion de contenus Nuxeo (en photo ci-dessus), [la récente levée de fonds de cet éditeur Open Source](#) fondé à Paris aux débuts des années 2000 – 10 millions de dollars auprès du Britannique Kennet Partners – vise avant tout à accélérer un développement déjà bien enclenché.

Car Nuxeo est un des rares éditeurs français à avoir réussi son implantation aux Etats-Unis. Arrivé outre Atlantique il y a 5 ans, la société y possède deux implantations (New York et Los Gatos, en Californie). Et surtout y réalise déjà 55 % d'un chiffre d'affaires de 7,5 millions d'euros (en 2015). « Cela n'a pas été facile, dit Eric Barroca. C'était un gros changement pour l'entreprise. Je me suis installé moi-même aux Etats-Unis et nous avons eu la chance de trouver une équipe ici avec qui cela a tout de suite fonctionné. En particulier un chef des ventes. Le principal élément à garder à l'esprit, c'est qu'il ne faut surtout pas y aller en touriste, car il y a aux Etats-Unis beaucoup plus de concurrence qu'en France. Et aux yeux des clients américains, vous devez apparaître comme une entreprise américaine comme les autres. »

La mayonnaise semble en tout avoir pris, puisque Nuxeo travaille aujourd'hui avec des clients de la taille d'Electronic Arts, CapitalOne ou encore Boeing. Des marques qui lui donnent « une crédibilité » à l'international. D'où la priorité fixée par le dirigeant concernant les investissements à venir : mettre l'accent sur les implantations de la société à l'international afin de toucher de nouveaux clients.

## 45 % de croissance par an

Fort de sa nouvelle levée de fonds (la dernière remontant à 2013, avec 2,95 millions d'euros levés auprès d'OTC Asset Management et OTC Extend), Nuxeo envisage de renforcer sa capacité de vente aux Etats-Unis, « en augmentant les effectifs et nos services de support et en renforçant nos actions marketing », et d'ouvrir des bureaux en Allemagne et au Royaume-Uni. Avant d'aller s'implanter, en 2017, au Japon. « Car nous pensons ne pas être arrivés au maximum de notre développement », assure le Pdg, qui entend bien maintenir son taux de croissance de 45 % cette année. Et parvenir ainsi à 11 millions d'euros de chiffre d'affaires dès cette année.

Rappelons que le cœur de la plate-forme de l'éditeur est proposé totalement en Open Source. Le modèle économique de Nuxeo repose sur la commercialisation d'outils permettant de créer des applications et de services pour opérer ces applications et en gérer la maintenance.

Si Eric Barroca est persuadé que sa société est engagée dans un cycle de croissance, c'est qu'il pense que l'évolution du marché de la gestion de contenus joue en sa faveur. « Le marché est en pleine mutation car ses leaders ne servent plus le besoin, estime Eric Barroca. Leurs applications ne passent pas à l'échelle, ne sont pas adaptées au mobile et au Cloud. Notre positionnement, consistant à gérer données structurées et non structurées ensemble et à prendre en charge les médias, commence à être reconnu. » Pour

le dirigeant de l'éditeur Open Source, les solutions traditionnelles en la matière, celles de FileNet (dans le giron d'IBM), de Documentum (EMC) ou d'Oracle, ont été conçues pour l'archivage de gros volumes d'information, à des fins de gestion de la conformité ou du risque. *« Mais, aujourd'hui, on ne scanne plus des documents comme on le faisait hier, le contenu est créé via des formulaires, dans des applications mobiles ou Web. »* Dans l'optique de Nuxeo, ce sont donc des modèles de données, et toutes les complexités qu'ils renferment, qu'il faut gérer.

## **Big Data, Cloud : Nuxeo cultive ses liens**

*« Les entreprises se tournent vers nous quand elles veulent passer leurs applications à l'échelle, aller dans le Cloud ou intégrer de nouvelles données »,* dit le Français. Nuxeo a notamment focalisé les développements de sa solution sur l'adaptation au Cloud (utilisation du stockage bloc natif du Cloud, automatisation, fonctionnement en conteneurs...) et sur les liens avec le monde du Big Data, via des interfaces avec Spark, Hadoop ou MongoDB. *« Les deux univers sont assez proches en réalité, estime Eric Barroca. Pour rendre activables les résultats du Big Data, un système de gestion de contenus s'avère indispensable, par exemple pour stocker les comportements suspects dans les applications de lutte contre la fraude. »* En plus d'un travail sur l'interface graphique et le développement d'une nouvelle application mobile, les équipes de R&D de l'éditeur Open Source – soit la moitié environ des 70 employés de la société – travaillent à faire franchir un nouveau cap à la plate-forme. *« Être en mesure de gérer 30 à 50 milliards d'objets tout en conservant les performances actuelles, soit plusieurs milliers de requêtes par seconde »,* résume le Pdg.

### **A lire aussi :**

[Réussir sa start-up dans le logiciel : les recettes de Bernard Liautaud](#)

[Logiciel : les éditeurs français engrangent des bénéfices record](#)