

Ipsod, la start-up qui veut bousculer Risc

19.11.08 - Johann Armand

Channel News 19/11/2008

Article online

<http://www.channelnews.fr/>

<http://www.channelnews.fr/actu-societes/65/1644-ipsod-la-start-up-qui-veut-bousculer-risc.html>

Créée par deux anciens de Risc Group, Ipsod se positionne sur le créneau ouvert par la Risc Box en proposant aux TPE un serveur tout-en-un rassemblant tous les services informatiques dont elles ont besoin.

Alain Kagan et par Grégory Dupuis n'ont pas perdu de temps. Anciens du groupe Risc, où ils ont orchestré le lancement de la Risc Box, ils président désormais aux destinées d'une start-up baptisée Ipsod (Internet protocol services on demand), qui ambitionne de fournir aux petites entreprises une solution unique leur donnant accès à tous les services informatiques dont ils ont besoin sans se soucier de l'exploitation.

Créée au début de l'année, la société s'est tout de suite attelée à la recherche de capitaux. Un objectif accompli dès le mois de mai avec la levée de 355 000 euros auprès d'Innovation Europe. Au mois de septembre, elle démarrait son activité commerciale. Deux mois après, elle emploie déjà une trentaine de personnes, dont une quinzaine de commerciaux, et dispose d'implantations à Paris, à Lyon, à Aix-en-Provence et de filiales en Belgique et bientôt en Allemagne.

Une jeune société innovante

Comme ne l'indique pas forcément ce développement quasi-frénétique Ipsod est avant tout une société innovante qui investit dans la recherche et développement. Son bébé est un serveur tout-en-un baptisé Ipsobox, entièrement managable à distance, qui embarque toute une série services (sécurité, sauvegarde, travail collaboratif, messagerie, VPN, vidéo-surveillance et bientôt ToIP) calibrés pour les entreprises de moins de 50 postes.

« L'Ipsobox a vocation à traiter une bonne partie des problématiques informatiques et télécoms des petites entreprises », explique Alain Kagan président de la société. Celui-ci met en avant son architecture complètement nouvelle, sa capacité à s'auto-réparer et son pilotage entièrement à distance qui gère le paramétrage et les mises à jour. L'Ipsobox est proposée sous forme d'un abonnement mensuel sur 36 à 48 mois comprenant le matériel, les logiciels, le support et la maintenance.

Le channel mis à contribution dès janvier

Ipsod raisonne d'emblée à l'échelle européenne, où il a comptabilisé dix millions de petites entreprises susceptibles d'être intéressées par son offre. Son objectif est de conquérir plusieurs dizaines de milliers de clients d'ici à cinq ans. Pour y parvenir, la société compte bien entendu s'appuyer sur un réseau de partenaires. « Nous pensons finaliser pour le mois de janvier une console adaptée à l'usage des partenaires et nous démarrerons la construction du réseau dans la foulée ».