



RHÔNE-ALPES/SSII

UBIcube Solutions s'implante à Moscou et Dubaï

La PME grenobloise table sur un développement international et sur la mise en place de **NOUVEAUX PARTENARIATS**.

UBIcube SOLUTIONS, ÉDITEUR de plates-formes intégrées d'administration réseau, sécurité et voix sur IP (« Internet Protocol »), vient d'ouvrir de nouveaux bureaux à Moscou et à Dubaï. « Ceux de Dubaï serviront le marché du Moyen-Orient. Quant aux bureaux de Moscou, ils nous permettront de mieux répondre à la demande grandissante de nos clients russes, mais aussi de la Communauté des États indépendants », précise Nabil Souli, le PDG d'UBIcube Solutions.

La société a pour partenaires Step Logic, un intégrateur russe multiconstructeur, et Onlanta, du groupe Lanit, grand fournisseur de services informatiques. De nouveaux partenariats qui permettront d'élargir la gamme de services, notamment dans la finance, l'énergie, les télécommunications et les transports.



Nous avons fait jouer le couple marché et produit, avec notre logiciel phare MSActivator.



navie, mais aussi aux États-Unis, en Amérique latine et en Inde. « Nous avons fait jouer le couple marché et produit, avec notre logiciel phare MSActivator, ce qui a permis la signature de nouveaux contrats à l'étranger », indique Rogier Van der Wal, directeur commercial Euro-

Outre ces deux zones, UBIcube Solutions poursuit l'internationalisation de ses axes de vente en Europe de l'Est, de l'Ouest, en particulier en Allemagne, marché à forte croissance, en Scandi-

pe du Nord et France.

Né en 2000, à Grenoble, de l'essaimage de France Télécom sorti du capital depuis, UBIcube Solutions était jusqu'alors très centré sur le marché hexagonal. Jusqu'en 2007, la totalité du chiffre d'affaires était ainsi réalisée en France. « Ce positionnement n'étant pas pérenne pour les actionnaires, nous avons changé le "business model". L'objectif était de surfer à l'international sur les croissances bien plus fortes des marchés de certains pays émergents, avec la mise en place d'un réseau de partenaires certifiés », explique Nabil Souli. La part des exportations représente

désormais 35 % en 2008 et devrait continuer à croître.

Une stratégie payante pour l'entreprise qui se targue d'une « très bonne année 2008 ». Son chiffre d'affaires, de 362.000 euros en 2007, a ainsi été multiplié par un facteur que les actionnaires principaux se refusent toutefois à dévoiler. « Le marché français étant plus ou moins couvert, il est indispensable pour nous de poursuivre notre développement à l'international, ajoute Rogier Van der Wal. Idéalement, il faudrait qu'à la fin de 2009 nous atteignions 90 % d'exportation. »

JUSQU'EN 2007, LA TOTALITÉ DU CHIFFRE D'AFFAIRES ÉTAIT AINSI RÉALISÉE EN FRANCE.

MURIEL BEAUDOING, À GRENOBLE