**Nomadesk affiche une hausse de 40% de son CA annuel en 2012 et atteint l’équilibre au premier trimestre de 2013**

La jeune entreprise belge de Cloud Computing défie la crise et enregistre une croissance exponentielle de plus de 40 % en 2012 et un fort bénéfice au premier trimestre 2013.

Belgique, Sint-Martens-Latem, jeudi 16 mai 2013 – L’excellence des produits et services de l’entreprise technologique belge associée à une nouvelle stratégie commerciale placent Nomadesk sur une trajectoire de croissance exceptionnelle. En effet, alors qu’elle figurait l’année passée à la 16e place du Deloitte Technology Fast 50, l’entreprise a enregistré une croissance de plus de 40 % en 2012. De même, le premier trimestre de 2013 s’est clôturé sur un bénéfice et des perspectives très encourageantes pour 2013. Toutefois, Nomadesk ne souhaite pas encore divulguer de chiffres absolus. Depuis le 2ème trimestre 2012, Nomadesk enregistre une forte demande de la part des clients et prospects qui confirme la tendance du marché.

Le logiciel et la plateforme technologique proposés par Nomadesk répond parfaitement à la demande croissante des entreprises à la recherche d’une solution simple et sûre pour partager des documents professionnels et les rendre disponibles à leurs utilisateurs nomades.

L’entreprise joue intentionnellement la carte de la vente indirecte par l’intermédiaire de revendeurs régionaux et de partenaires stratégiques. Ainsi, Nomadesk a forgé des partenariats commerciaux notamment avec l’opérateur télécom SFR (France), qui a commercialisé « SFR Sync », et RES Software (Philadelphie, USA), qui a lancé vers le milieu de l'année passée « RES Hyperdrive » sur la base de la technologie Nomadesk.

*« L’histoire de Nomadesk est pour ainsi dire celle de la réussite sur un marché où le leader offre son produit gratuitement »*, explique l’entreprise.

*« Ce succès tient à notre stratégie de vente indirecte, qui permet à Nomadesk de fournir un produit en marque blanche[[1]](#footnote-1) et de l’installer dans des centres de données privés. En raison du succès mondial des services infonuagiques tels que Dropbox, renforcé par la tendance BYOD[[2]](#footnote-2), les entreprises et les fournisseurs cherchent des solutions similaires. Cependant, comme le cadre européen en matière de protection de la vie privée impose la prudence, les installations de type « Private Cloud » gagnent du terrain. Il se trouve que notre technologie Nomadesk le permet* », explique Filip Tack, CEO et cofondateur de Nomadesk.

Dans son pays, l’entreprise travaille entre autres pour Telenet (sous la marque « *Hostbasket Nomadesk* ») et pour Combell (sous la marque « *FileBase* »). En outre, elle compte une soixantaine de partenaires actifs et distributeurs aux quatre coins du monde.

**À propos de Nomadesk :**

Nomadesk est un des leaders européens dans l’édition de logiciels infonuagiques (« cloud computing ») dont les technologies de partage de fichiers et de synchronisation de documents électronique permettent à des utilisateurs principalement professionnels de travailler en mode collaboratif dans un environnement totalement sécurisé, et ainsi accéder, partager, synchroniser et sauvegarder leurs fichiers quelque soit l’endroit où ils se trouvent, en mode connecté ou déconnecté.

Nomadesk vise surtout les fournisseurs de services et les grandes entreprises (250+), qui proposent la solution Nomadesk à leurs clients et collaborateurs, généralement sous un nom de marque propre.

En 2012, Nomadesk faisait partie des « Deloitte Technology Fast 50 » et des finalistes du « Red Herring Global Top 100 ».

Cette société technologique a implanté son [siège social](http://maps.google.com/maps/place?cid=4482741795496598183&q=Xavier+de+Cocklaan+66,+Sint-Martens-Latem,+Vlaams+Gewest&hl=nl) à proximité de Gand, en Belgique. Le logiciel Nomadesk est disponible au téléchargement à l’adresse [www.nomadesk.com/download/](http://www.nomadesk.com/download/), avec une période d’essai gratuit de 14 jours.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur [www.nomadesk.com](http://www.nomadesk.com) ou devenez [fan de Nomadesk](http://www.facebook.com/Nomadesk).

***Personne de contact :***

Peter Geldhof

VP Sales and Marketing

[peter.geldhof@nomadesk.com](mailto:peter.geldhof@nomadesk.com)

+32 9 233 68 86

1. Proposer sous une marque propre [↑](#footnote-ref-1)
2. Bring Your Own Device [↑](#footnote-ref-2)