

## Wazo passe à la vitesse supérieure et lève 5 millions d'euros

Paris, le 14 Septembre 2021 – Pour diffusion immédiate

**Wazo, éditeur de solutions de communication unifiée à destination des opérateurs télécoms, service providers et entreprises, annonce une levée de fonds de 5 millions d'euros menée par Serena avec la participation de Inovia, Desjardins Capital, Investissement Québec et la FDJ. Ce tour de "Seed" vise à multiplier les capacités d'innovation de l'entreprise et à accélérer son développement commercial en Europe et en Amérique du Nord.**

Le marché des communications unifiées as a service (UCAas) affiche une dynamique sans précédent avec le développement du télétravail et l'adoption des nouveaux outils de communication, de collaboration et de mobilité.

Selon [Grand View Research](#), le marché des communications unifiées atteindra 210 milliards de dollars en 2028 avec une croissance annuelle supérieure à 20%.

Grâce à une approche technologique innovante et un positionnement différenciant, Wazo a réussi depuis le lancement de sa solution à se faire une place sur ce marché très concurrentiel.

### **Un positionnement unique sur le marché des communications unifiées**

Dans un secteur où les opérateurs télécoms et service providers sont court-circuités par les nouveaux acteurs de la téléphonie et de la collaboration, Wazo vise au contraire à leur fournir les solutions et les outils pour répondre aux évolutions des besoins de leurs clients et innover.

Wazo est convaincu de la valeur ajoutée que ces acteurs de proximité apportent aux entreprises en matière de conseil, d'accompagnement technique et organisationnel. Dans un monde où les communications d'entreprise se réinventent avec notamment l'avènement du télétravail et des outils collaboratifs, leur expertise est critique pour faciliter l'adoption de ces nouveaux usages.

*"Nous sommes vraiment très fiers et heureux que Serena, Inovia Capital, Desjardins Capital, Investissement Québec et la FDJ nous aient fait confiance et aient décidé d'accompagner Wazo dans son extraordinaire ascension. Nous sommes particulièrement intéressés à pouvoir travailler avec la FDJ sur leurs enjeux de personnalisation de la relation client multicanale et de contribuer à leur stratégie d'innovation. Je tiens également à remercier chaleureusement nos Business Angels, Bertrand Folliet et le fonds 50 Partners, qui sont à nos côtés depuis le début de l'aventure", déclare Nicolas Marchal, co-fondateur de Wazo.*

## **Redonner le pouvoir aux opérateurs télécoms et service providers**

La force de Wazo est d'offrir à ses clients et partenaires un ensemble de solutions leur permettant d'être plus compétitifs, agiles et innovants.

Ainsi, Wazo leur propose :

- Une suite d'applications tout-en-un pour adresser les usages de la téléphonie IP, de la collaboration et de la gestion de la relation client ;
- Une solution déployable dans l'infrastructure de son choix et pilotable par le biais d'une interface de management centralisée ;
- Une approche API-First qui permet de construire de nouveaux services de communication et d'intégrer Wazo au cœur de leur système d'informations

En moins de deux ans, Wazo a réussi à convaincre près de 30 000 utilisateurs et plus d'une cinquantaine d'opérateurs d'adopter sa solution parmi lesquels Hexatel, Waycom, IPLine, L'agence Télécom, Thym Business ou encore le Groupe Convergence.

*"Le secteur des télécommunications en est encore aux balbutiements de la digitalisation. Nous allons vivre dans ce secteur, ce qui s'est passé avec le Cloud dans les années 2010, avec une numérisation de bout en bout. C'est l'ambition de Wazo. Fournir les outils pour construire des plateformes de communication de demain, programmables, open source sur des environnements hybrides, afin de libérer les usages et permettre aux opérateurs de créer de nouveaux services tout en restant maître de leur stratégie",* déclare Kamel Zeroual, Partner chez Serena.

## **Booster l'innovation et son développement à l'international**

Avec cette levée de fonds, Wazo a pour ambition d'investir massivement dans sa technologie pour :

- Renforcer la couverture fonctionnelle de sa suite collaborative ;
- Optimiser les coûts d'exploitation de sa solution pour ses partenaires ;
- Simplifier l'accès à ses APIs pour encourager l'innovation.

La société va également accélérer son développement commercial en Europe et en Amérique du Nord. Elle a ainsi pour ambition de recruter une centaine de nouveaux partenaires dans les douze prochains mois.

*"Il y a un amalgame de forces en ce moment dans le domaine des communications. Wazo a reconnu cette opportunité et a construit une plateforme UCaaS très flexible et performante. Nous pensons que leur approche open-source et API-first combinée avec leur solution clé en main peut leur permettre de capturer une part significative du marché",* précise Thomas Terrats, Directeur chez Inovia.

Ce dynamisme va également se traduire par le recrutement de 20 nouveaux collaborateurs en France, au Canada et aux Etats-Unis. Ces nouvelles recrues viendront renforcer l'équipe actuelle qui compte actuellement 30 collaborateurs.

*“Grâce à cette levée de fonds, nous allons pouvoir accélérer notre développement de manière significative et donner à notre société toute l’impulsion nécessaire pour atteindre de nouvelles ambitions”* poursuit Sylvain Boily, co-fondateur de Wazo. Et d'ajouter *“Cette levée de fonds va nous permettre de concentrer nos efforts sur le développement de notre technologie afin de pouvoir proposer des solutions permettant d’assurer la compétitivité des opérateurs et services providers, et continuer à développer notre réseau de partenaires à la fois en Amérique du Nord et en Europe.”*

## **A propos de Wazo**

[Wazo](#) est un éditeur de solutions de communication unifiée à destination des opérateurs télécoms et services providers. Grâce à une application tout-en-un incluant téléphonie, vidéoconférence et messagerie instantanée, l'entreprise permet à ses clients et partenaires d'accélérer leur transition vers les communications dans le cloud (Unified Communication as a Service - UCaaS).

Ces solutions clés en main permettent de répondre aux enjeux de mobilité, de télétravail, de collaboration et de gestion de la relation client des PME et ETI. Bâti sur une plateforme open source et une approche API-first, Wazo permet d'intégrer la communication au cœur du système d'information et des outils métiers de ses clients et partenaires.

Créée en 2017, l'entreprise présente en France et au Canada, compte 30 collaborateurs et a séduit plus de 50 opérateurs télécoms et 30 000 utilisateurs depuis le lancement de sa solution fin 2019.

Site institutionnel : <https://wazo.io/fr/>

Twitter : @wazo

Linkedin : <https://www.linkedin.com/company/wazo-inc/>