

<b>Nom de la start-up</b>	Wordbee S.A. ( <a href="https://www.wordbee.com/">https://www.wordbee.com/</a> )
<b>Date de création</b>	Mars 2008
<b>Capital social</b>	85K€
<b>Nom du(des) fondateur(s) et cursus (universitaire et/ou entrepreneurial)</b>	José Vega (CEO) : Diplôme d'études approfondies Linguistique Stephan Böhmig (CTO) : PHD computer science
<b>Nombre d'employés</b>	20 + 4 à embaucher d'ici fin 2016
<b>Domaine d'activité et description du produit / service</b>	<p>Wordbee est l'éditeur de Wordbee Translator qui est une plateforme collaborative dans le « cloud » dédiée à la gestion de projets de traduction et d'aide à la traduction.</p> <p>Wordbee Translator dispose d'un ensemble de fonctionnalités spécialement conçues pour gérer de « a » à « z » toute sorte de projets de traduction / localisation. Outre le module de gestion de <i>workflows</i>, Wordbee offre des modules pour la facturation, pour l'analyse des performances des projets de traduction, pour la gestion de clients et fournisseurs, etc.</p> <p>Wordbee a aussi développé le « middleware » appelé Wordbee Beebox pour l'aide à l'extraction et localisation (traduction) de contenus des CMS/DMS qui se connecte à Wordbee Translator.</p> <p>Le but de Wordbee Beebox est de faciliter les tâches de mise à jour multilingue que les administrateurs de CMS/DMS doivent réaliser au quotidien, en particulier quand il s'agit des grandes masses de données.</p> <p>La Beebox est un outil intelligent qui détecte automatiquement les formats de fichiers à traiter, les textes qui sont déjà traduits (donc ne nécessitant pas d'être envoyés à la traduction), les textes modifiés, les nouveaux textes qui doivent être traduits automatiquement et/ou par des traducteurs, etc.</p> <p>Les coûts de maintenance et traduction sont réduits.</p>
<b>Sur quoi se base votre business model ?</b>	<p>Les solutions Wordbee sont proposées en modèle SaaS.</p> <p>Les clients paient un abonnement annuel basé sur le nombre de licences et options qu'ils souhaitent utiliser. Chaque client dispose d'un espace</p>

	<p>collaboratif de travail crypté dans lequel ils organisent et gèrent leurs projets de traduction.</p> <p>Wordbee offre aussi de la consultance pour l'implémentation du produit dans l'environnement de travail des clients et des formations pour les utilisateurs.</p>
<b>Dernière levée de fonds (ou en cours)</b>	N/A
<b>Données financières de base (chiffre d'affaires, résultat si pertinent)</b>	N/A
<b>Quelle est votre prévision de croissance à 3 ou 5 ans ?</b>	<p>Wordbee, depuis sa création, génère un chiffre d'affaires annuel de 35 % en moyenne.</p> <p>La société est actuellement leader dans son marché (CSA 2015. MarketFlex for Comprehensive TMS) de par sa technologie et ses services avec plus de 220 clients et environ 5.000 licences dans 50 pays.</p> <p>Nous prévoyons une augmentation du nombre de clients de 50 % pour les 3 années à venir.</p>
<b>Pourquoi avez-vous choisi Luxembourg ?</b>	<p>Le choix du Luxembourg s'est fait naturellement. José Vega et Stephan Böhmig habitaient dans le pays avant la création de la société.</p> <p>En outre, le Luxembourg offre beaucoup d'avantages pour les jeunes sociétés pour les aider à se développer.</p> <p>Enfin, pour une société comme Wordbee qui travaille dans l'ingénierie linguistique et les outils d'aide à la traduction, Le Luxembourg nous semblait être une très bonne « carte de visite » de par ses atouts multilingues et culturels !</p>
<b>Qu'est-ce qui différencie votre produit / service de la concurrence ?</b>	<p>Il existe dans le monde une vingtaine des sociétés qui développent des solutions pour le marché de la traduction, mais parmi ces sociétés, il y en a seulement 4 qui commercialisent des solutions dans le « cloud » pour la gestion de projets de traduction ou l'aide à la traduction.</p> <p>Ce sont ces 4 sociétés qui sont les vrais concurrents de Wordbee.</p> <p>Cela dit, Wordbee se distingue des autres par le fait qu'elle est la seule à proposer une solution « tout en un », c'est-à-dire la gestion de projets et les outils d'aide à la traduction ainsi qu'une interface pour se connecter à des CMS/DMS pour leur localisation.</p>

<p><b>Pourquoi votre business aura de la valeur dans 5 ans ?</b></p>	<p>Le marché de la traduction est évalué à plus de 35 milliards de dollars et sa croissance est entre 15 % et 25 % par an. Cela veut dire que la demande des outils comme ceux de Wordbee ont un long avenir. Les produits pour la gestion et la traduction sont évalués à environ 800 millions de dollars pour 2017.</p> <p>De ce fait, la stratégie de Wordbee est de maintenir un dialogue constant avec ses clients pour implémenter des nouvelles fonctionnalités qui répondent au plus près à la demande de ces clients et aussi à ceux qui viendront. En outre, Wordbee a créé depuis plusieurs années un « think tank » pour élaborer des propositions pour les solutions de demain.</p> <p>C'est la combinaison de ces deux démarches qui nous permettent de garder une longueur d'avance par rapport à nos concurrents et gagner des parts de marché.</p>
--	---