

Interview mail avec M. Louis Ballardur  
**Head of Marketing & B2C Product | foxintelligence**

**Mad-ev.com** : Pourquoi la société FoxIntelligence, créatrice de CleanFox, s'est engagée à ne pas revendre les données personnelles de ses clients, alors que son activité principale semble être l'analyse de data ?

**Louis B.** : *Le business model de Foxintelligence est simple et transparent. Foxintelligence s'appuie sur Cleanfox pour réaliser des statistiques sur les grandes tendances du e-commerce sur la base de mails de confirmations de commande. Les données sont anonymisées et agrégées, empêchant tout profiling et retombées négatives pour nos utilisateurs. Aucune donnée personnelle n'est revendue à un tiers. Il est possible de faire de l'analyse de data sans préjudice pour les données personnelles.*

**Mad-ev.com** : Quels engagements autres que les CGU et les mentions légales CleanFox fournit-elle pour la protection de la vie privée de ses utilisateurs ?

**Louis B.** : *Les CGU et notre politique de confidentialité sont des engagements forts et contraignants dont on ne peut pas s'écarter. En plus de cela nous avons fait tous les audits nécessaires au RGPD.*

**Mad-ev.com** : Comment un tel service peut-être gratuit, alors que d'autres le proposent à partir de 30 euros ?

**Louis B.** : *Cleanfox est gratuit car en échange du service proposé, l'utilisateur accepte de partager ses confirmations de commandes pour qu'elles soient agrégées et anonymisées à des fins statistiques. Nous revendons ensuite des études de marché sur le e-commerce à des entreprises et fournissons ces études gratuitement à des associations.*

**Mad-ev.com** : Comment CleanFox peut-il avoir autant de salariés sur un business model proposant des services gratuits ? On a compris la stratégie Google, mais la votre semble être différente avec l'analyse de data.

**Louis B.** : *Cleanfox est un gros service avec plus de 3 millions d'utilisateurs et beaucoup d'opérations de marketing et de communication. Cleanfox a donc besoin d'une équipe pour soutenir la croissance de l'application. Cleanfox peut rester gratuit car nous avons trouvé une façon de valoriser de façon anonyme et sécurisée les confirmations de commande présentes dans les boîtes mails de nos utilisateurs. Contrairement à Google, il n'y a aucun préjudice pour l'utilisateur car nous ne revendons pas les données personnelles de nos utilisateurs et ne les*

*utilisons pas à des fins publicitaires. Foxintelligence et Cleanfox ont inventé un nouveau business model vertueux dans lequel un service gratuit est proposé et l'utilisateur n'est pas le produit : l'utilisateur bénéficie d'un service gratuit qui lui porte aucun préjudice sur le plan des données personnelles, de la vie privée ou de la sécurité et en parallèle Foxintelligence peut produire des études de marché sur le e-commerce.*

**Mad-ev.com** : Que pensez-vous des réactions des testeurs sur les sites tels que celui-ci : <https://www.journaldugeek.com/2016/09/17/cleanfox-veut-nettoyer-votre-boite-mail-et-protoger-la-planete-en-meme-temps/#comments>

**Louis B.** : *Comme nous avons plus de 3 millions d'utilisateurs, la loi des grands nombres fait que nous aurons forcément des utilisateurs pas satisfaits. Par ailleurs, même si nous améliorons constamment Cleanfox, il arrive que des bug surgissent et que du coup certains utilisateurs soient, à raison, déçus.*

**Mad-ev.com** : Au-delà du nombre d'utilisateurs, sauriez-vous noter l'efficacité de CleanFox sur les courriers indésirables / fishing / Virus, etc. ? Et si oui comment ?

**Louis B.** : *Oui, nous pouvons estimer le nombre de mails supprimés et le nombre d'expéditeurs bloqués. (NB : si ça ce n'est pas du troll, je ne sais pas ce que c'est ^^)*

**Mad-ev.com** : Avez-vous mis en place des actions / des actes, qui vous permettrait de répondre aux accusations de GreenWaching ?

**Louis B.** : *Nous ne souffrons pas d'accusations de greenwashing car les utilisateurs comprennent qu'il est possible de faire une action (e.g, nettoyer sa boîte mail) dans leur intérêt et dans l'intérêt de la planète. Nous avons mis en place un système de reforestation en Zambie : pour chaque personne parrainée sur Cleanfox, un arbre est planté en Zambie. Ce système n'a pas été mis en place pour répondre à des accusations de greenwashing mais simplement parce que Cleanfox a été créé avec la volonté de lutter contre la pollution numérique. Cela correspond à un réel engagement chez Cleanfox et c'est d'ailleurs une des principales raisons qui a poussé les employés de Cleanfox à postuler chez Cleanfox.*

**Mad-ev.com** : Vous semblez être l'acteur français le mieux positionné. Votre second étant LoveYourEmail qui n'est pas aussi actif que vous sur les réseaux sociaux. Comment envisagez-vous l'avenir ?

**Louis B.** : *Nous allons continuer à nous développer en Europe, principalement au UK, Allemagne et Espagne. En parallèle, nous travaillons sur un nouvel outil pour lutter contre la pollution numérique.*

**Mad-ev.com** : Le plus important pour CleanFox, c'est quoi ?

**Louis B.** : *Sensibiliser un maximum de personne à la pollution numérique, en particulier celle liée aux mails, qui, malgré son fort impact environnemental, demeure méconnue. Et dans un second temps, leur offrir la possibilité de lutter contre cette pollution en faisant quelque chose d'utile pour eux-même.*

**Mad-ev.com** : Quelles-sont vos valeurs, si possible représentées par des actes ?

**Louis B.** : *Fournir un moyen simple, rapide et non contraignant de réduire son empreinte carbone. Aujourd'hui, près de 3 millions d'utilisateurs ont ainsi pu, en moyenne, réduire leur empreinte carbone de 6kg par an. Au total c'est près de 2 milliards de mails qui ont été supprimés soit 20 000 tonnes de CO2. En plus de cela, nous avons planté plus de 20000 arbres en Zambie grâce à notre programme de reforestation.*

**Mad-ev.com** : Misterfox n'existe plus ? Avez-vous d'autres produits / services en stock ? (Sur FoxIntelligence par exemple)

**Louis B.** : *Cleanfox est aujourd'hui le principal service proposé par Foxintelligence. Mais nous travaillons sur un nouveau produit.*

**Mad-ev.com** : Enfin, pourquoi avoir choisi un nom de domaine en ".io" ?

**Louis B.** : *L'extension de domaine ".io" permet d'avoir une plus grande liberté au niveau du choix du nom du site car il est moins répandu que le ".com" par exemple. Elle permet également d'avoir une adresse plus courte, donc facile à retenir, et est moins chère qu'une extension de domaine classique.*

Bonne fin de journée