



2,28 € - N° 191 - 14 décembre 2006

LA RÉFÉRENCE DES PROFESSIONNELS DE LA DISTRIBUTION INFORMATIQUE ET TÉLÉCOM

DOSSIER

Vista, les Var ne demandent qu'à voir

MANAGEMENT

A la conquête de nouveaux clients

MIEUX VENDRE

Le CPL à 200 Mbit/s électrise les Var

INTERVIEW

Nicolas Leroy Fleuriot, p-dg de Cheops Technology



France Telecom s'empare de Silicomp

L'opérateur poursuit ses investissements dans les services IT en prenant le contrôle de la SSII Silicomp.

Silicomp a dit « oui » ! Après plusieurs semaines de négociation, Silicomp vient de céder 54 % de son capital à France Telecom pour 50 M€. La SSII spécialisée en conseil et en ingénierie des réseaux, qui a réalisé 105 M€ de CA en 2005, devient ainsi une filiale de l'opérateur

l'intégration de réseaux», commente Barbara Dalibard, directeur exécutif d'Orange Business Services. L'opérateur mise notamment sur l'expertise de Silicomp en matière de systèmes embarqués, de sécurité ou encore de projets autour des cartes à puce (RFID, paiement sans contact).



► **Barbara Dalibard,**
Orange Business Services (OBS).

Logique de «coopétition»

En six mois, l'opérateur a pris le contrôle de trois sociétés de services IT : le groupe Diwan, Neocles Corporate et, maintenant, Silicomp. Ces acquisitions marquent un tournant dans la stratégie de France Telecom vis-à-vis des entreprises. A savoir : passer du statut d'opérateur à celui d'intégrateur et réaliser 30 % de son

CA en services en 2008. Cette mutation se traduit par des recrutements, des investissements en formation et des acquisitions ciblées. «*Nous restons focalisés sur les services qui ont une connexion forte aux réseaux*», souligne Barbara Dalibard. Le rachat de SSII généralistes n'est donc pas au programme. «*Pour les prestations*

qui vont au-delà de la communication et des réseaux, nous privilégions les partenariats tels que celui signé avec Unilog en septembre», souligne Laurent Kocher, le directeur des services globaux d'Orange Business Services. Mais l'opérateur travaille aussi avec des intégrateurs réseaux. Si aucun partenariat n'est remis en cause pour l'instant, France Telecom est bel est bien entré dans une logique de «coopétition». Les intégrateurs qui veulent rester dans son sillage ont donc intérêt à se différencier... en se spécialisant sur le segment des PME, clientèle qui nécessite des relais locaux, ou en déployant des offres complémentaires aux réseaux. ■

ESTELLE DURAND



► **Jean-Michel Gliner,** Silicomp.

français. «*Intégrer un groupe mondial va nous permettre de poursuivre notre développement, c'est un gage de pérennité pour la société*», estime Jean-Michel Gliner, président de Silicomp.

La SSII renforce ainsi les activités «solutions d'entreprise» de l'opérateur, réunies sous la bannière Orange Business Services, depuis juin 2006. «*Cette acquisition enrichit notre offre dans le domaine des applications critiques communicantes, ainsi que dans*

Arrow Electronics se renforce en Europe

Tandis qu'on le dit très fortement intéressé par un rachat des activités européennes de Nox, le grossiste américain Arrow vient de mettre la main sur l'activité de distribution du groupe britannique InTechnology, pour 41 M€ en numéraire. Ce dernier avait également revendu son grossiste Allasso à Magirus en avril 2006 afin de se recentrer sur les services administrés. Via cette acquisition, qui devrait être terminée fin décembre, Arrow intègre InTechnology dans sa distribution de solutions de stockage et de sécurité. Sur le dernier exercice, clos

fin mars, cette entité a enregistré un chiffre d'affaires supérieur à 190 M\$ avec 200 salariés au Royaume Uni. Comme cela était attendu, cette activité sera rapprochée de DNS, un autre grossiste allemand détenu par Arrow. Reste à savoir si cette dernière emplette sera, comme le veut la rumeur, suivie très prochainement d'un rachat de Nox au groupe néerlandais Unit4gresso, lequel dispose, quant à d'une présence dans huit pays européens pour un chiffre de 150 M€ en 2005, avec 220 employés. ■

CHRISTOPHE DU

Nicolas Leroy-Fleuriot, p-dg de l'intégrateur Cheops Technology



PHOTOS THOMAS GOGNY

FICHE D'IDENTITÉ

Cheops Technology

- **Spécialités:** Ingénierie des infrastructures et des applications, hébergement et infogérance de production
- **Président:** Nicolas Leroy-Fleuriot
- **Création:** 1998
- **Siège:** Bordeaux-Mérignac (33)
- **CA 2003:** 3,8 M€
- **CA 2004:** 7,8 M€
- **CA 2005:** 13,5 M€
- **CA 2006:** 22,6 M€ (prévisionnel)
- **Effectifs:** 68

« La verticalisation par technologies IT est plus pertinente pour Cheops Technology »



SON PARCOURS

- Diplômé de l'École supérieure des sciences d'informatique et de gestion d'entreprise ;
- Diplômé de l'ICG - Cycle de Management stratégique ;
- 1987-1990 : Burroughs-Unisis ;
- 1990-2004 : Fondateur et Dirigeant d'Ares Sud-Ouest ;
- Depuis 2003 : Délégué régional Sud-Ouest de Syntec informatique ;
- Depuis 2004 : P-dg de Cheops Technology

Quelles sont les priorités de Cheops Technology en 2007 ?

Développer son savoir-faire dans la gestion des infrastructures IT, afin d'obtenir, encore cette année, une croissance à deux chiffres avec un bénéfice net de plus de 10 à 12 %. Nos bons résultats, ainsi que le support sans faille de notre actionnaire, la holding III, permettent à Cheops Technology d'autofinancer son développement rapide. Ainsi, dès janvier 2007, nous investirons 3 M€ dans la construction à Mérignac, près de Bordeaux, d'un immeuble dédié à l'infogérance.

Pourquoi investir autant dans l'infogérance ?

Jadis marginale dans notre activité, cette prestation se développe rapidement à la demande de nos clients. En effet, face à la complexification des infrastructures IT, nombre de PME ou de comptes intermédiaires ne peuvent plus financer le maintien en interne, et à plein temps, de compétences

pointues sur des architectures logicielles SAP, Unix, VMWare, etc.

Vos offres d'infogérance concernent-elles donc les applicatifs également ?

Non, même si Cheops Technology possède de vraies compétences dans ces applicatifs, notamment en matière d'administration, je ne souhaite pas aller vers une infogérance fonctionnelle. Cet automne, j'ai scindé notre savoir-faire dans l'infogérance de production en trois offres distinctes : la haute disponibilité des systèmes IT avec MSCO (Maintien du système en condition opérationnelle) ; son équivalent pour les applications maintenues par le client ou un tiers avec MACO ; et enfin, une offre de plan de reprise après sinistre (PRA) en local ou à distance baptisée CAR.

Comment évolueront vos autres spécialités en 2007 ?

J'ai finalisé récemment la réorganisation des offres de services IT de Cheops Technology en trois pôles : Infrastructures, Infogérance de production et Implémentation de web services. En fait, les deux derniers dépendront dès janvier d'un même pôle nommé « Modernisation des technologies ».

Cette réorganisation de vos services sera-t-elle visible dans la ventilation de votre chiffre d'affaires ?

L'ingénierie des infrastructures IT continuera de générer, à court terme, l'essentiel du chiffre d'affaires de Cheops Technology, soit les deux tiers en 2006 ; de même que nos offres de migration serveurs vers des plates-formes Unix et Windows, etc., en représentent un gros tiers. En revanche, l'infogérance devrait monter de 15 à 20 % de notre CA d'ici à 2009, contre seulement 5 % environ en 2006.

Cheops souffre-t-il beaucoup de la guerre des prix qui sévit dans les services ?

Moins que certains Var ou intégrateurs, car Cheops Technology travaille beaucoup en mode pro-

jets et réalise assez peu de négoce. De plus, nous adressons surtout des PME-PMI dont la principale préoccupation et le maintien de leurs outils de production. Aussi, le facteur prix y est moins important que chez d'autres clients. En outre, la qualité et la réactivité de nos équipes, que je remercie, contribuent à notre grande efficacité en clientèle.

Pourquoi être devenu un partenaire HP Privilège ?

Parce que ce label est un vecteur de reconnaissance fort chez les clients demandeurs de déploiements IT complexes. D'autant que Cheops Technology a obtenu, avec le label Data Center, le plus haut niveau de certification du programme HP Privilège. Seuls quatre partenaires HP détiennent cette certification en France. Et pour cause, atteindre ce niveau d'excellence suppose d'investir lourdement dans la formation des équipes, et en l'occurrence, environ 60 000 euros par an !

Des souhaits concernant l'évolution du HP Privilège ?

Que HP devienne encore plus sélectif dans le choix des Var ou des intégrateurs détenteurs de ce label. Et notamment dans les serveurs.

Un intégrateur IT doit-il être monofournisseur ?

Les stratégies multiconstructeurs sont surtout opportunistes dans l'IT. Je privilégie une approche plus monoconstructeur pour Cheops Technology, car un bon partenariat suppose de lourds investissements des deux côtés. Cependant, elle n'est pas obligatoirement exclusive sur toutes les technologies.

Cela signifie-t-il que vous ne travaillerez qu'avec HP ?

Non, puisque Cheops Technology référence déjà des acteurs comme EMC dans le stockage, ou Oracle dans les bases de données. Par ailleurs, il est très probable que nous référencions également Fujitsu Siemens Com-

puters en 2007, car son offre dans les serveurs Blade répond bien à la demande de nos clients.

Pourquoi avoir conservé votre agence à Nantes ?

Parce qu'elle hébergeait le siège historique de Cheops Technology avant son transfert à Mérignac en 2005. Nous l'avons conservé afin de continuer à bien servir nos nombreux clients dans le Grand ouest.

D'autres projets d'agence en région ?

Cheops Technology a ouvert en septembre une agence de 10 salariés à Boulogne Billancourt (92). Beaucoup sont d'anciens collaborateurs de HP. Nous avons besoin d'une antenne en Ile-de-France, région qui héberge les sièges de nombre de grands comptes que nous servons en région. Pour les mêmes raisons, j'étudie l'ouverture d'une agence à Lyon en 2007, via une acquisition probablement.

La verticalisation par technologies ou métiers des intégrateurs est-elle devenue nécessaire pour se démarquer ?

Elle est indispensable. Cela dit, de par son niveau d'intervention dans les infrastructures IT, la verticalisation par technologies est plus pertinente pour Cheops.

L'ingénierie, la consolidation des serveurs via leur virtualisation, les plans de reprise d'activités IT après sinistre (PRA), mais aussi de réplication à distance.

Quelle demande pour Vista et les offres de puissance à la demande ?

Les entreprises mettront probablement quelques trimestres ou années avant de basculer vers Vista. En attendant, un client sur deux souhaite actuellement disposer de serveurs capables de lui offrir de la puissance supplémentaire pour gérer ses pics d'activités. ■

PROPOS RECUEILLIS
PAR OLIVIER BELLIN