

A LA UNE



Rachat de Ares SIS par Cheops : pas de licenciements prévus

Trois semaines après le rachat effectif des activités infrastructures d'Ares en régions, Nicolas Leroy-Fleuriot, pdg de Cheops Technology, nous révèle comment il compte procéder pour intégrer ses 237 salariés.

PUBLI-INFORMATION



Un accès Internet 100Mbps symétrique pour 600€ HT/mois

Cogent Communications, l'un des 5 plus grands opérateurs Internet au monde, vous propose cet accès Internet « vraiment très haut débit », dans tout data center desservi par le réseau fibre optique de Cogent (ou dans vos locaux, moyennant l'ajout d'une liaison louée Ethernet).

Pour bénéficier enfin d'une connexion haut débit. [cliquez-ici](#)

ACTUALITÉS DES SOCIÉTÉS



Les principaux événements qui ont marqué l'été

Channelnews.fr vous propose un résumé des principales actualités de l'été. Une période marquée par plusieurs rachats, le placement d'Ares en redressement judiciaire et la fermeture de Maxdata France.



Packard Bell : 149 suppressions d'emploi en France

Les menaces de licenciements qui planaient sur Packard Bell depuis son rachat par Acer se sont malheureusement matérialisées par l'annonce de la réduction de la moitié de l'effectif du site d'Angers.



Internity propose un portable Toshiba à 1 €

L'enseigne de magasins spécialisés dans la convergence numérique annonce une nouvelle offre de PC subventionné, un 15.4 pouces Toshiba accessible moyennant 1 € et un abonnement SFR de 49,9 €.



Le Cloud computing, les SOA et le Green IT ont le vent en poupe

Gartner a analysé l'impact des technologies émergentes pour les dix prochaines années. Le Cloud computing, les SOA et le Green IT devraient avoir un impact significatif sur les entreprises dans 2 à 5 ans.

EN BREF



- Steria : recul de 0,5% du CA en pro forma
- Logica : le bénéfice recule mais l'activité reste solide



prévus
structures d'Ares en
log, nous révèle comment

des activités
ise ?
chez Ares, je connaissais le
me connaissent. Ce sont
nt pesé en faveur de la
vons également eu le
e de payer cash. Cela a été

deaux et Toulouse ?
ompris l'activité Ile-de-
de ses équipes. Or, sous
de personnes très qualifiées
anciennes, les agences
s porté acquéreur que de ces
nt été difficiles à trouver
seconde, son business est

ion nationale que nous
s. Nous avons ainsi racheté
unique nous épargne du

ntaires : l'intégration de
fogérance. Pour l'instant
e à 40% au profit des deux
d'affaires. Par ailleurs, nous
e l'activité au jour le jour, en
urs, de recouvrement des
créances clients, etc.

Publicité

Channelnews.fr
Recevez chaque jour
toute l'actualité des marchés
high-tech, informatiques et télécoms
[Cliquez-ici](#)

A LA UNE

HP annonce le rachat de Colubris Networks
HP renforce sa division réseaux en annonçant l'acquisition de Colubris Networks, un spécialiste des réseaux sans...
[Lire la suite](#)

Dell renouvelle sa gamme de portables
Le constructeur annonce une refonte de sa gamme de portables professionnels avec une dizaine de nouvelles configurations. Clou de...
[Lire la suite](#)

Olitec en passe d'être racheté par Proximan
La famille Lejeune souhaite tourner la page de l'ère Olitec. Acteur de premier plan dans les années 90, le fabricant de modem est...
[Lire la suite](#)

Cisco unifie son programme partenaires avec celui de Linksys
L'équipementier réunit ses programmes

Accueil Actu sociétés Interviews
Rachat de Ares SIS par Cheops : pas de licenciements
18-08-2008 15:31 - JOHANN ARMAND



Trois semaines après le rachat effectif des activités infrastructures d'Ares, Nicolas Leroy-Fleuriot, pdg de Cheops Techno il compte procéder pour intégrer ses 237 salariés.

Channelnews.fr : Il y avait plusieurs candidats au rachat des infrastructures d'Ares. Qu'est-ce qui vous a permis d'emporter la mise ?
Nicolas Leroy-Fleuriot : Pour avoir travaillé pendant quatorze années du fonctionnement de la maison et les personnes qui y œuvraient. Eux aussi d'ailleurs les responsables d'agences, réunis par la direction d'Ares, qui ont fait la candidature de Cheops Technology et de notre projet d'entreprise. Nous avons eu le soutien de nos partenaires, notamment HP. Enfin, nous étions en mesure de garantir le maintien de nos salariés.

Channelnews.fr : Pourquoi n'avoir pas racheté les agences de Bordeaux ?
Nicolas Leroy-Fleuriot : Au départ, on m'a proposé de tout racheter, y compris les agences de France. Mais c'était trop risqué. Son succès, Ares le devait à l'expertise de son fondateur, l'ère Jean-Jacques Salomon (pdg d'Ares de 2002 à 2006, ndr), beaucoup de personnes ont quitté l'entreprise. Cette hémorragie a surtout concerné les activités régionales ayant été relativement épargnées. C'est pourquoi je ne me suis pas porté candidat, à l'exception de Bordeaux et de Toulouse. Les synergies auraient été énormes avec la première, du fait de notre forte présence en Aquitaine. Quant à la seconde, elle est trop fragile car reposant sur seulement quelques clients.

Channelnews.fr : Qu'est ce que vous apporte Ares ?
Nicolas Leroy-Fleuriot : Ares nous apporte en une seule fois l'implantation de nos bureaux, la possibilité de chercher à construire à coup d'opérations de croissance externe ciblées AlphaMega à Boulogne-Billancourt en septembre 2007. Cette transaction nous apporte de la complexité.

Channelnews.fr : Quel est le secret de votre réussite ?
Nicolas Leroy-Fleuriot : Nous menons de front trois activités complémentaires : la vente de systèmes, l'édition de logiciels de migration de patrimoine applicatif et l'intégration représente 60% de revenus mais elle va rapidement descendre au profit des autres activités, lesquelles pèsent respectivement 30% et 10% du chiffre d'affaires. Nous avons une comptabilité analytique très poussée qui nous permet de suivre les marges par affaire, de facturation client, de suivi des collaborateurs, de gestion des partenaires PME au sein d'un programme unique qui regroupe quelque 20 000 partenaires...

partenaires PME au sein d'un programme unique que les quelque 20 000 partenaires...
[Lire la suite](#)

Internity propose un portable Toshiba à 1 €
L'enseigne de magasins spécialisés dans la convergence numérique annonce une nouvelle offre de PC subventionné, un...
[Lire la suite](#)

Channelnews.fr : Comment allez-vous vous y prendre pour intégrer les personnes issues des activités rachetées ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Nous allons tout simplement leur faire appliquer notre modèle économique. Notre credo en matière d'intégration d'infrastructure consiste à proposer une approche clé en main : on ne prend pas un projet si on n'est pas certain d'effectuer la mise en œuvre. La proportion de négoce dans l'activité rachetée, qui atteint actuellement 70%, va donc diminuer petit à petit pour redescendre à un ratio plus conforme au nôtre (autour de 50%). Concrètement, nous allons former nos nouveaux collaborateurs pour qu'ils intègrent nos méthodes de travail et qu'ils poussent nos autres pôles d'activités. Alors que le rachat d'Ares n'a été effectif que le 21 juillet, dès le 22, nous convoquons dans nos locaux l'ensemble des assistantes commerciales des activités reprises pour une formation de trois jours à nos outils de gestion de gestion. Et les 9, 10 et 11 septembre, ce sera au tour des directeurs d'agences, des ingénieurs d'affaires et des responsables techniques, soit soixante quinze personnes de venir à Bordeaux apprendre à présenter et à monter des propositions sur l'ensemble de nos offres.

Channelnews.fr : Ces personnes ont-elles les compétences requises pour appliquer votre stratégie ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Bien sûr ! N'oubliez pas que sur les 237 personnes issues des activités rachetées, environ 60% sont des ingénieurs ou des techniciens, souvent hautement qualifiés sur les technologies de nos principaux partenaires tels que HP, Microsoft, Citrix ou VMware.

Channelnews.fr : Quand l'intégration sera-t-elle achevée ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Tout devrait être terminé d'ici fin septembre et les activités rachetées devraient être en mesure de dégager un résultat opérationnel courant compris entre 5 et 9% dès le début de l'année 2009. Nous devrions terminer notre exercice fiscal 2008-2009 fin avril 2009 sur un CA de 65 M€ (contre 32 M€ prévus initialement et 24 M€ en 2007-2008) et un résultat net de 2 M€. En année pleine, nous devrions dépasser les 70 M€ de CA.

Channelnews.fr : Prévoyez-vous des licenciements ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Nous comptons garder l'ensemble des équipes issues des activités rachetées, à quelques exceptions près. Il y a toujours des éléments dont il vaut mieux se séparer pour préserver l'harmonie de l'ensemble mais d'après mon recensement, cela concernera moins d'une dizaine de personnes.

Channelnews.fr : Quel sera au final le coût total de l'opération ?

Channelnews.fr
Recevez chaque jour
toute l'actualité des marchés
high-tech, informatiques et télécoms
[Cliquez-ici](#)

INTERVIEWS

« Il y a d'importantes opportunités d'emploi chez Computacenter »
Chris Webb, directeur général de Computacenter France, explique pourquoi il compte embaucher trois cents personnes cette...
[Lire la suite](#)

Microsoft remet les spécialisations au cœur de son discours

Nicolas Leroy-Fleuriot : En incluant le prix de la transaction, les investissements en formation, en locaux, en outil de travail et en progiciel de gestion (on lance une consultation dans les prochaines semaines pour nous équiper d'un ERP), la facture totale devrait s'élever à 10 M€, entièrement autofinancés.

mondiale Microsoft, Gylène Tarrazi, responsable marketing partenaires de...

[Lire la suite](#)

Economie numérique : Midière préconise un label national

Olivier Midière, président du club de l'économie numérique, a présenté 18 propositions à...

[Lire la suite](#)

EMAIL   PDF 