



Accueil > Accueil > Interviews > VARs, intégrateurs, revendeurs >

## Cheops Technology : la greffe des activités SIS d'Ares a réussi

09.07.09 - JOHANN ARMAND



**Il y a un an, Cheops Technology rachetait les activités ventes d'infrastructures d'Ares en régions, doublant son chiffre d'affaires et triplant son effectif. Son PDG, Nicolas Leroy-Fleuriot, fait le bilan.**

**Channelnews :** Il y a tout juste un an, vous annonciez le rachat de la plus grande partie l'activité infrastructures d'Ares en régions (Ares SIS), avec comme objectif de doubler votre chiffre d'affaires tout en maintenant votre rentabilité. Avez-vous atteint votre objectif ?

**Nicolas Leroy-Fleuriot :** l'objectif est quasiment atteint en termes de rentabilité, puisque nous allons publier pour notre exercice clos fin avril, un résultat opérationnel compris entre 1,5 et 2 M€, proche des 2 M€ que nous avions annoncé initialement. En revanche, le chiffre d'affaires est en deçà de notre prévision initiale à environ 55 M€ au lieu de 65 M€ car nous avons préféré renoncer à certains marchés que nous jugions pas suffisamment rentables, notamment dans les collectivités locales.

### Justement, le choc des cultures n'a pas été trop violent entre « Aresiens » et les « Chéopsiens » ?

**Nicolas Leroy-Fleuriot :** La difficulté était là. Notre métier est de vendre des infrastructures avec des services associés plus ou moins complexes. Ares tirait une part importante de ses revenus de la distribution sans valeur ajoutée. Pour inverser la tendance nous avons beaucoup évangélisé en insistant sur les processus de gestion et sur le calcul des marges. Dans les agences dont la culture était le plus tournée vers les volumes, comme Lyon ou Nancy, nous avons aussi recruté de nouveaux managers pour revenir à des ratios volumes-valeur plus conforme à notre politique.

### De qui s'agit-il ?

**Nicolas Leroy-Fleuriot :** À Lyon, il s'agit de Philippe Vacheron, un ex-APX, qui est arrivé en décembre dernier. À Nancy, nous venons juste de recruter Philippe Gouvar, l'ex-patron de Sogeti Lille. C'est quelqu'un qui connaît parfaitement la région et les clients, pour avoir été aussi directeur de la région Nord-Est chez HP. Il aura également une mission de business développement sur toute la région Est.

### Vous vous étiez engagé à ne pas licencier et vous prévoyiez même de recruter une cinquantaine de personnes supplémentaires. Qu'en est-il ?

**Nicolas Leroy-Fleuriot :** Il y a eu quelques ajustements mais à la marge. Sur les 237 salariés d'Ares qui nous ont rejoints, il y a eu une douzaine de départs naturels et sept à huit départs négociés. En revanche, notre effectif est resté stable autour de 350 personnes. Les départs ont été remplacés mais c'est tout.

### Ce rachat a-t-il modifié vos relations avec vos principaux fournisseurs ?

**Nicolas Leroy-Fleuriot :** Le fait de passer d'une taille régionale à une couverture nationale a beaucoup inspiré les fournisseurs, qui nous courtisent abondamment. Malheureusement, nous ne pouvons pas travailler avec tout le monde. Notre relation avec HP s'est sensiblement renforcée. Nous sommes devenus leur deuxième partenaire français derrière Overlap. Notre positionnement très orienté grosses PME et notre forte implantation régionale - nous réalisons 80% de nos revenus hors région parisienne - leur convient très bien.

Nous avons également renforcé nos partenariats avec Citrix en accédant à la certification Gold au début de l'année, avec VMware (dont nous serons bientôt VIP Premier), EMC, avec qui nous travaillons notamment sur des projets de déduplication, et avec Symantec, dont nous poussons les solutions de réplication (Veritas Software Foundation) et d'archivage (Enterprise Vault).

#### SUR LE MÊME SUJET

- 2008-08-26 - Cheops Technology automatise la migration de XP vers Vista
- 2008-08-19 - Cheops Technology devient partenaire IBM
- 2008-08-18 - Rachat de Ares SIS par Cheops : pas de licenciements prévus
- 2008-07-02 - Cheops se porte acquéreur des agences régionales d'Ares
- 2008-07-02 - Cheops candidat au rachat des agences régionales d'Ares

#### EN BREF

- 17-07-09 | Nortel : vers une sortie de crise ?...
- 17-07-09 | Cisco supprime des postes aux États-Unis...
- 16-07-09 | Sogeti s'associe avec le CEA pour obtenir le label ANSSI...
- 16-07-09 | Cyberoam propose une interface en français pour son UTM...
- 16-07-09 | Olfeo et UCOPIA partenaires ...
- 16-07-09 | Nouvelle version des serveurs de stockage d'IBM...
- 16-07-09 | Google s'en prend à Lotus Notes...
- 16-07-09 | Des fabricants d'écrans LCD soupçonnés d'entente illicite...
- 16-07-09 | Axians rachète la SSII limousine IMS 87...
- 16-07-09 | Les ventes de PC en baisse mais la reprise semble s'annoncer...

## Mise en route

#### A LA UNE

**HP : deux jours pour se prononcer sur quatre mois de négociations**

Les salariés de HP sont appelés à se prononcer sur le compromis trouvé entre direction et syndicats concernant les modalités du PSE en...

[Lire la suite](#)

**Blue River System en cessation de paiement**

D'après une note confidentielle du comité d'entreprise aux salariés, le grossiste informatique est en cessation de paiement depuis vendredi...

[Lire la suite](#)

**Fujitsu va fusionner ses filiales infrastructures et services IT**

Sa restructuration achevée, Fujitsu Technology Solutions France devra encore fusionner avec Fujitsu services, probablement en mars 2010. Un...

[Lire la suite](#)

**Gateway nomme son responsable channel et signe avec Tech Data**

La filiale d'Acer recrute Hervé Berrebi, ex-chef des ventes channel Fujitsu-Siemens, au poste de channel sales manager. Tech Data est en...

[Lire la suite](#)

**Vote des salariés : la tension monte d'un cran chez HP-EDS**

Avec 76% de oui, les salariés de HP-EDS ont majoritairement approuvé l'accord syndicats-direction sur le projet de restructuration de...

[Lire la suite](#)



#### INTERVIEWS

**Axians continue de faire de la croissance au premier semestre 2009**



Axians, qui privilégie désormais la croissance interne, recueille les fruits de sa stratégie visant à proposer une offre

## Qu'est ce qui a évolué dans votre offre ?

**Nicolas Leroy-Fleuriot** : Nous faisons de plus en plus de haute disponibilité, de consolidation de serveurs et de plans de reprise d'activité. Sur ce dernier créneau, nous sommes capables de fournir toute la prestation de A à Z, y compris le conseil en organisation. Nous enregistrons également une forte croissance sur l'infogérance. Une croissance qui devrait encore s'accroître.

La mise en œuvre de cet outil nous donne l'occasion de lancer une offre baptisée Cheops à la demande, associant location d'infrastructures mutualisées et services d'infogérance. Enfin, nous nous apprêtons à lancer une évolution majeure de Windeal Manager, notre offre de migration de postes de travail. Rebaptisée VM System Suite, cette offre se positionne comme un véritable ERP dédié à la gestion des postes de travail grâce à l'ajout de fonctions de télédistribution, de helpdesk et de gestion de parc.

groupe de téléphonie...

[Lire la suite](#)

## Oracle tue Virtual Iron ! Et alors ?



David Touitou, fondateur et directeur technique de Network Studio, décrypte les raisons qui ont poussé Oracle à racheter la solution de virtualisat...



Il y a un an, Cheops Technology rachetait les activités ventes d'infrastructures d'Ares en régions, doublant son chiffre d'affaires et triplant son ...

[Lire la suite](#)

## Windows 7 pourrait être moins cher que Vista



Suite à la publication d'un papier