



Accueil

L'acquisition d'Addon-is dope le portfolio de services de Cheops



Deuxième acquisition en près d'un an pour l'intégrateur bordelais Cheops Technology. Après celle du pôle infrastructure régional d'Ares, il vient d'acheter le 18 novembre Addon-is, une société basée à Evreux certifiée dans les serveurs Unix et les produits de stockage HP. Nicolas Leroy-Fleuriot, pdg de Cheops Technology, nous précise les raisons d'une telle acquisition qui renforce bien, selon lui, sa stratégie de croissance dans les services.

CBP (ChannelBP.com) : Pourquoi avoir racheté Addon-is le 18 novembre ?

Nicolas Leroy-Fleuriot, pdg de Cheops Technology : Car

Addon-is avait besoin de s'adosser à une société de services nationale telle que Cheops afin de mieux valoriser ses quelques 600 KE de chiffre d'affaires en prestations IT haut de gamme, dont de la formation sur les offres HP. En outre, Addon-is travaille avec une clientèle complémentaire de la notre. Ils interviennent par exemple chez des grands comptes tels qu'Euro Tunnel, chez qui Cheops renforcera sa présence, où bien Etam, entreprise où Cheops n'était pas présente.

Que deviendra Addon-is ?

Sa dizaine de salariés intégreront le bureau de Paris, qui compte déjà une équipe d'une trentaine de personnes. Addon-is conservera le statut de filiale jusqu'en 2011 afin de lui permettre de continuer à vendre ses prestations de services.

Pourquoi renforcer votre agence en Ile-de-France ?

Car ce marché est demandeur en prestations de services de qualité. L'équipe d'Addon-is nous aidera par exemple à commercialiser notre offre Infrastructure Cheops on Demand (ICOD) introduite en novembre 2009, à l'occasion de l'inauguration de notre nouveau data center près de Bordeaux.

Que recouvre votre offre Infrastructure Cheops on Demand (ICOD) ?

Cette offre se découpe en 3 prestations différentes avec, tout d'abord, une infogérance de production qui aide le client à se concentrer uniquement sur les composantes fonctionnelles et métier de son SI. En effet, moyennant le paiement d'un loyer mensuel, Cheops gère pour lui sa puissance de calcul et le traitement de ses informations. Notre premier client dans ce domaine est Cecaf, un cabinet expertise comptable basé à Bordeaux.

Que proposent vos deux autres prestations d'infogérance ICOD ?

Avec ICOD PC, Cheops encourage ses clients et prospects à ne plus s'occuper seuls de la mise à niveau de leur parc informatique. En échange d'un loyer mensuelisé, nous leur livrons des clients légers et des portables en partenariat avec Citrix pour le poste de travail, mais aussi HP et VMWare. Ils n'ont ainsi plus à acheter des PC, ni à se soucier de leurs déploiements et de leurs mises à jour. En option, Cheops leur facture le help desk utilisateur s'ils le souhaitent. Cette offre est d'autant plus compétitive que nous allons la déployer prochainement chez Cheops. Quant à ICOD PRA, elle s'adresse à tous les clients qui ne feront pas appel à l'infogérance dans l'immédiat. Nous leur proposons des plans de reprise d'activités (PRA) et des systèmes de secours virtualisés sur notre data center. Ils peuvent même disposer d'une offre de réplication synchrone de leurs données.

Constatez-vous une demande soutenue de la demande en infogérance en cette période de crise économique ?

Je note un virage à 90° des politiques d'équipements IT en faveur de l'infogérance et de la virtualisation de leur SI chez nos clients et prospects, mutation qui s'accompagne d'un raccourcissement des cycles de vente.

Cheops est-il bien équipé pour accompagner cette mutation ?

Oui, car en construisant ce data center et en formant nos équipes à l'infogérance, nous avons pris une longueur d'avance sur nombre de nos concurrents. Attention, le ticket d'entrée pour pénétrer dans ce secteur est élevé, tant en termes financiers que de compétences technologiques à acquérir chez des fournisseurs comme HP, Oracle, VMWare, etc.

La consolidation du pôle Infrastructure d'Ares est-elle terminée ?

L'intégration de la petite dizaine d'agences d'Ares a été bouclée au 30 juin. Elle a pris six mois de plus que prévu, car il y a eu une résistance au changement plus importante que prévue chez certains des 237 salariés implantés à Aix-en-Provence, Lille, Lyon, Nancy, Strasbourg, Orléans, Rennes ou Rouen.

Qu'avez-vous demandé aux équipes Infrastructures de l'ex Ares, dont vous êtes vous-même un ancien salarié ?

Je les ai encouragés à se focaliser sur les marges. Les ex équipes d'Ares n'ont plus l'autorisation de vendre en mode distribution des PC nus à seulement quelques points de marges. Chez Cheops, la vente de matériel s'accompagne forcément de logiciels et de services. J'ai aussi réorienté leurs priorités sur la valorisation de nos partenariats stratégiques avec HP, Oracle, etc. Qu'ils vendent en plus de l'IBM, c'est bien, mais ce fournisseur ne fait pas encore partie de nos partenaires stratégiques.

Regrettez-vous cette acquisition ?

Si c'était à refaire, je le referai, mais en établissant davantage de processus de contrôle en amont afin de vérifier la validité des propositions commerciales émises par le vendeur...

Connexion

Nom d'utilisateur
ou e-mail : *

Mot de passe : *

 Etre reconnu
automatiquement (?)[Cliquez ici
pour ajouter
un article](#)

Du même auteur

- Acer passe devant Dell grâce à... l'indirect
- P&T Consulting implante Autodesk dans les télécoms
- Castelis adhère à la Fevad
- En achetant Amesys, Bull se dote d'un nouvel actionnaire
- Des opportunités encore limitées dans le cloud pour les Var

Rubriques

- Info du jour
- Analyse
- Editorial
- Services (NEW)
- Analyses / Etudes
- Avis Experts
- Cas d'entreprise
- Eco Green
- Finances
- Formations
- Fournisseurs
- Interviews
- Juridique
- Livres blancs
- Management
- Marketing Channel
- Mieux vendre
- Nominations
- Prestataires IT
- Produits / Solutions
- Référencement
- Recrutement
- Technos

Guide Infogérance IT

Serveurs, help desk, réseau, postes 59 pages de critères technologiques

www.guidescomparatifs.com

Externaliser paie

Sociétés de 30 à 800 salariés Sécurisez et optimisez la paie

www.meilleuregestion.com

Solution Web de pilotage

NEW - Portail pour homogénéiser et optimiser la gestion des ressources

www.tenedo.com

Annonces Google

Services



LE MARKETING
OPERATIONNEL SELON
ALCEDEO

Alcedeo, cabinet spécialisé en externalisation de compétences offre aux lecteurs de ChannelBP, un suivi personnalisé pour tout contrat de délégation de collaborateurs commerciaux.

Contactez-nous pour figurer dans cet Espace Business !

Où en est Cheops dans sa mutation en société de services ?

L'acquisition d'Addon-is, le lancement de nos nouvelles offres d'infogérance et l'ouverture de notre propre data center sont des étapes importantes de l'évolution de Cheops vers les services à forte valeur ajoutée. Le rythme de changement de la distribution s'accélère car la clientèle ne veut plus travailler avec des vendeurs de matériels. En effet, si un revendeur IT n'est pas capable de jouer pour elles le rôle de conseil et de prescripteur en amont de leurs projets, les entreprises achètent directement chez le fournisseur. Les distributeurs IT devront donc négocier ce virage important. Toutefois, ils ne peuvent pas devenir des sociétés de services IT du jour au lendemain, car c'est un changement de culture trop important, surtout si l'on ne procède pas une acquisition dans ce domaine.

En tant que membre actif du Syntec Informatique, que pensez-vous du maintien de la taxe professionnelle pour les sociétés de services ?

La taxe professionnelle ne sera plus indexée sur leur masse salariale et leurs investissements, ce qui est déjà positif. En revanche, son maintien pour les sociétés de services nuit à la compétitivité des entreprises de notre secteur, d'autant que la réforme actuelle n'accompagne pas leur nécessaire mutation.