

Accueil > Cheops flotte sur un petit nuage

Cheops flotte sur un petit nuage

publié le jeudi 01/12/2011

Envoyer Imprimer Commenter Flux RSS



L'intégrateur et désormais hébergeur Cheops Technology a le vent en poupe. Aucun nuage à l'horizon, si ce n'est celui d'icod, son offre Cloud, qui enchaîne les belles références. Un climat qui incite Nicolas Leroy-Fleuriot, son PDG, à renouer avec les acquisitions dès 2012 et à envisager la création d'un 3^e centre de données. Prudent en raison du ralentissement économique

que traverse la France, le Bordelais table malgré tout sur 5 à 6% de résultat opérationnel cette année.

CBP (Channelbpcom) : Comment se présente 2011 pour Cheops Technology ? Nicolas Leroy-Fleuriot, PDG de l'intégrateur et hébergeur bordelais Cheops Technology : A fin août, Cheops Technology enregistrait 18% de croissance sur les premiers mois de sa fiscale 2011, mais j'ai constaté un ralentissement de l'activité sur septembre et octobre. La prise de commande se tend sur l'infrastructure IT, mais pas sur iCod, notre offre Cloud. Au final, Cheops devrait réaliser environ 70 ME en 2011, contre 65,6 ME en 2010. Je cible aussi de 5 à 6% de résultat opérationnel, contre 4,3% en 2010. Au final, notre croissance est liée à la reconnaissance de notre haut niveau d'expertise dans les infrastructures IT, tant auprès de nos clients que de nos fournisseurs IT majeurs, chez qui nous sommes souvent certifiés au plus haut niveau.

Comment expliquez-vous les 272% de croissance sur cinq ans de Cheops Technology ?

L'achat en juillet 2008 de certaines activités de la SSDI Ares a permis à Cheops Technology de disposer rapidement d'une couverture nationale unique, tout en conservant une bonne présence régionale dans le sud-ouest de la France. Nous avons également effectué de bons choix sur les plans financiers et technologiques. Ainsi, notre offre Cloud iCod enregistre un bon démarrage avec la signature de plusieurs grands contrats en 2011, dont Yves Rocher. Je signale également que Cheops tire les dividendes de sa bonne gestion et de ses investissements dans la R&D. Chaque année, nous consacrons jusqu'à 1 M€ à ce poste, et notamment pour développer des automates qui industrialisent la migration des postes de travail vers Windows 7, la modernisation des applications Cobold, etc.

Cheops Technology envisage-t-il des acquisitions pour soutenir sa croissance organique en 2012 ?

J'étudie plusieurs projets. Ils pourraient aboutir dans les mois à venir si nous trouvons un terrain d'entente avec les vendeurs. Le groupe a en effet besoin de se renforcer sur Aix et Lyon, villes où nous sommes traditionnellement faibles.

Connexion

Nom d'utilisateur ou e-mail : *

Mot de passe : *

Se connecter

Créer un nouveau compte
Demander un nouveau mot de passe

Ajouter un article

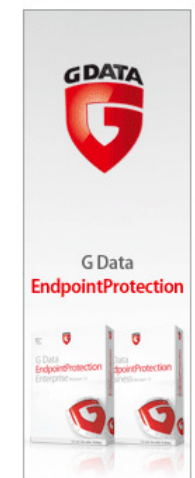
Solutions Center

Training Center



Guide du Cloud

Créez votre fiche
Trouvez un spécialiste du Cloud



G Data
EndpointProtection



Solutions Service Client

Les solutions sur mesure de Xerox pour vos besoins de suivi clientèle
www.RealBusiness.com

Prêt Immo 4,25% TEG Fixe

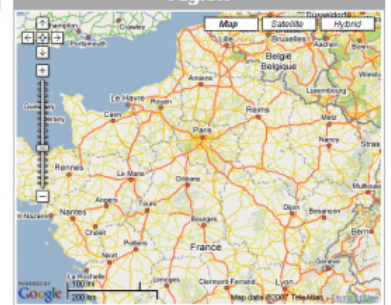
Assurance comprise O€ frais de dossier avec Boursorama
Credit-Immobilier.Boursorama.com

Fiorano ESB/SOA/Cloud

Comment optimiser la mise en oeuvre Cloud avec un outil ESB/SOA
www.fiorano.com/france

Annances Google

Trouver un partenaire dans votre région



Quels types d'acteurs ou de structures souhaiteriez-vous acquérir ?

Cheops Technology cherche un spécialiste des réseaux et de la sécurité, voire un spécialiste de l'infogérance, ou des offres Oracle.

Comment Cheops finance-t-il ses nombreux investissements, voire ses probables acquisitions ?

Par l'autofinancement principalement. Cheops dispose de 10 ME de cash pour financer ses opérations. Nous privilégions toujours les marges au chiffre d'affaires. Cheops Technology aurait pu réaliser un chiffre d'affaires beaucoup plus élevé si nous avions laissé courir le business Distribution acheté à Ares. Au lieu de cela, j'ai arrêté la plupart de nos contrats de distribution pure, avec des comptes publics notamment, car ils consomment beaucoup de fonds de roulement (BFR), sans générer suffisamment de cash-flow en retour.

Prévoyez-vous aussi de faire appel davantage au marché en 2012 ?

Cheops Technology est déjà présent depuis avril 2007 sur le Marché Libre, où nous avons cédé 10% de notre capital à des investisseurs. Naxicap Partners (Banque Populaire) en détient 8%. C'est un partenaire stable qui serait ravi que nous passions sur Alternext dès que possible. Mais les conditions de marché ne sont pas réunies actuellement, en raison de la crise économique notamment.

Cheops Technology se renforce-t-il sur certaines marques ou technologies actuellement ?

En cette fin d'année, Cheops Technology investit davantage dans les réseaux et sur l'offre 3Par de HP. J'ai commandé par exemple deux baies 3Par V400, les toutes dernières, car elles nous permettent de garantir un haut niveau de disponibilité à nos clients, sur notre offre Cloud notamment. L'investissement avoisine quand même le million d'euros. Le groupe se renforce également sur l'offre Dell, car des clients nous demandent de disposer d'une alternative à certains fournisseurs IT. Enfin, Cheops investit aussi actuellement dans les technologies de stockage, sur Compellent notamment, chez qui nous formons des ingénieurs, ainsi que sur l'offre Data Domain d'EMC pour nos infrastructures Icod.

Et dans le Cloud ?

Cheops investit massivement dans le Cloud, comme en témoigne la qualité et le succès d'Icod, notre portfolio d'offres IaaS et PaaS. Nous disposons désormais de deux data centers interconnectés à Bordeaux et d'une maquette (POC) sur Vcloud avec VMware dans notre showroom.

Pourquoi avoir investi dans vos deux centres de données à Bordeaux ?

Il existe de nombreuses raisons qui expliquent pourquoi il est préférable de disposer d'au moins un data center en propre. Par exemple, Cheops est capable de maîtriser la qualité de ses offres IaaS et PaaS de bout en bout, car nous possédons les connaissances nécessaires dans l'infogérance et les infrastructures IT. Nous pouvons donc en concevoir l'architecture, les sous-ensembles et les connecteurs, savoir quand les acheter au meilleur prix, avec quels niveaux de puissance, quelle évolutivité, etc. Autant d'expertises que beaucoup de SSI n'ont pas. En outre, si vous louez de la capacité chez un hébergeur, la moindre option coûte cher et son implémentation demande des semaines.



Du même auteur

- Top 15 des articles les plus lus - CBP. sem. 49
- Le Français NAVX réclame 23 millions à Google - Daimler cède sa filiale d'ingénierie à Akka Technologie - Le Cloud bouleverse les infrastructures IT des entreprises
- Le Français NAVX réclame 23 millions à Google
- Neos-SDI, Jean-Marc Gaillez
- Altimate France sectorise son activité

Rubriques

- Info du jour
- Analyse
- Editorial
- Avis Experts
- Annuaire/Guides
- Analyses/Etudes de marché
- Cas d'entreprise
- Eco-green
- Finances/Résultats
- Formations
- Fournisseurs
- Interviews
- Juridique
- Livres blancs
- Management
- Marketing channel
- Mieux vendre
- Nominations
- Prestataires IT
- Produits/Solutions
- Référencement
- Recrutement

- Services
- Sourcing
- Technologies

Précisément, comment vous différenciez-vous des grandes SSII et fournisseurs IT proposant également des offres Cloud ?

Par la réactivité et la proximité tout d'abord. Par exemple, Cheops Technology garantie à ses clients la localisation de leurs données en France, la signature d'un contrat de droit français, etc., etc. Nous mettons aussi à leur disposition le dernier cri de la technologie Cloud, dont ils rêvent tous, mais que peu d'entre eux peuvent s'offrir en propre.

Est-ce que disposer d'un data center de proximité, opéré par Cheops à Bordeaux, rassure vos clients ?

Oui. Ils sont également rassurés par notre assise financière et notre savoir-faire technique. Deux de nos clients viendront témoigner sur le choix de nos offres Cloud dès mi-décembre, lors de notre grande convention parisienne.

Compte-tenu de votre couverture nationale, envisagez-vous la création d'un troisième data center dans une autre région ?

Cheops Technology réfléchit à la mise en service d'un troisième data center dès 2013. Mais doit-on l'implanter en France, surtout compte tenu des risques sociaux actuels ? Ou en Europe pour suivre certains de nos clients ?

Cheops Technology n'aurait-il pas intérêt à se rapprocher d'un groupement de VAR pour proposer ses offres Cloud au plan national ?

Ce n'est pas encore d'actualité. Aujourd'hui, nous sommes déjà en concurrence sur le plan national avec des Atos, IBM, Osiatis, et nous devons batailler ferme sur les prix pour offrir une prestation de qualité.

Autres articles sur le même sujet :

- [Cheops Technology signe de beaux contrats dans le Cloud](#)