



Accueil > Cheops Technology : une année de transition vers le Cloud

## Cheops Technology : une année de transition vers le Cloud

publié le mercredi 26/09/2012

Envoyer Imprimer Commenter Flux RSS



L'intégrateur bordelais Cheops Technology a publié en septembre la version consolidée de son exercice 2011-2012. Si le chiffre d'affaires recule, la transition vers le Cloud est bien amorcée et commence à produire ses effets en termes de revenus récurrents.

Cheops Technology a réalisé un chiffre d'affaires de 62,8 M€ pour son exercice 2011-2012 (clos fin avril), soit - 4,3 % par rapport au précédent. Cependant, son résultat net bondit, lui, de 30,3 % sur la même période pour s'établir à 1,8 M€.

Bien qu'impactés par la baisse d'activité de sa division Infrastructure, l'intégrateur voit ses résultats tirés vers le haut par ses offres de Cloud Computing iCod, laquelle enregistre une très forte progression (+80%) par rapport à 2010/11.

Selon Nicolas Leroy Fleuriot, PDG de Cheops Technology : « *En toute logique, notre activité Infrastructure a été pénalisée par la mauvaise conjoncture économique, entraînant un gel des projets ou un allongement des processus de décisions d'investissement et d'obtention des financements. Mais ce n'est pas la seule raison. Nous constatons également un glissement de cette activité vers le cloud. C'est un effet de vase communicant, dont témoigne la très forte percée de nos offres iCod, supérieure de 80 % aux prévisions de l'exercice précédent. Bien sûr, nous avons gagné de nouveaux clients, mais parallèlement certains clients historiques de notre division Infrastructure ont basculé vers le Cloud en 2011, comme par exemple le groupe Euralis à Pau.* »

### 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

Créez votre fiche  
Trouvez un spécialiste du Cloud

Paris / Cœur Défense - Mardi 20 nov 2012

LES RENCONTRES DE LA DISTRIBUTION DE PRODUITS DE VALEUR : CLOUD, SAAS, MANAGED SERVICES...

2<sup>e</sup> édition PARTNER VIP FRANCE

Demandez votre badge d'accès gratuit

COMMENT DEVENIR REVENDEUR ?  
ET AUGMENTER SES REVENUS ?

Exchange SharePoint Lync

EX DEMANDEZ LE PROGRAMME !

Trouver un partenaire dans votre région