



## Interview de Nicolas LEROY-FLEURIOT, CHEOPS Technology

21 janvier 2013

Analyse du Cloud, Cloud Computing, Highlight



*BestWare a demandé à 9 partenaires de décrypter leur offre Cloud et SaaS, en répondant à quelques questions simples, celles que vous posez aussi. Retrouvez l'intégralité de ces interviews dans le guide « Parlons Cloud », à télécharger gratuitement.*



Nicolas Leroy Fleuriot

**BestWare (BW)** - Bonjour Nicolas LEROY-FLEURIOT. Vous êtes Président Directeur Général de CHEOPS Technology. Pouvez-vous nous présenter en quelques mots votre société ?

**Nicolas LEROY-FLEURIOT (NLF)** – CHEOPS Technology est une entreprise qui compte 350 collaborateurs, pour un chiffre d'affaire de 65 Millions d'euros. Notre siège est situé à Bordeaux, où nous possédons 2 Datacenters interconnectés. Nous avons aussi 11 agences réparties dans toute la France. La société est organisée en 3 Divisions, Infrastructure, Modernisation Technologique, Infogérance et Cloud.

**BW** – Pouvez-vous nous préciser les périmètres d'intervention de ces différentes divisions ?

**NLF** – Avec plaisir... la première division, « Infrastructure », propose différentes offres de services : le design, la consolidation, la virtualisation, la haute disponibilité, le réseau et la sécurité. La division « Modernisation technologique » propose à nos clients la modernisation de leur patrimoine applicatif (applications spécifiques essentiellement), ainsi que la modernisation de leurs infrastructures logicielles. Elle accompagne aussi ces mêmes clients vers le Cloud, avec une offre intitulée « trajectoire vers le Cloud », qu'il soit interne ou externe. Quant à la division « infogérance et Cloud », elle s'appuie sur le savoir-faire acquis depuis 10 ans avec des offres d'infogérance dites classiques, et sur nos datacenters et infrastructures de dernière génération, pour proposer au marché depuis 3 ans une offre de Cloud IaaS et PaaS très industrialisée appelée iCod (Infrastructure CHEOPS On Demand). Cette offre est régulièrement citée par la presse comme une des offres leader du marché.

**BW** – Que représente concrètement le Cloud pour CHEOPS Technology aujourd'hui ?

**NLF** – Très simplement, c'est le moteur de notre croissance. CHEOPS Technology enregistre une croissance de 50% au moins chaque année, notamment grâce aux 71 clients iCod qui nous ont rejoints depuis 2009. Mais c'est une évolution naturelle, du fait de l'expérience acquise ces dernières années par nos divisions « Infrastructure » et « Infogérance ». Cette double expertise est assez rare sur le marché et constitue indéniablement un facteur clé de succès pour réussir sur le Cloud.

**BW** – Quels sont aux dires de vos clients les bénéfices liés au Cloud et à vos solutions ?



**NLF** – Les bénéfices apportés par le Cloud Computing sont très visibles chez nos clients. Certains sont plus fréquemment évoqués, parmi lesquels je citerai en priorité la variabilisation des coûts. Le fait de pouvoir adapter en permanence les moyens et donc les coûts aux variations d'activités, saisonnières par exemple, de nos clients, est un élément fort. Le Cloud Computing permet un passage du CAPEX à l'OPEX pour certaines dépenses, nos clients apprécient de passer de l'investissement à la location... le Cloud offre la facilité du « Pay as you go ».



### A propos de BestWare

BestWare, grossiste à valeur ajoutée spécialisé dans le monde IBM et HP, est un des acteurs majeurs sur le marché français de la distribution informatique.

[Accéder au site corporate](#)

### Les articles à ne pas manquer

- bw** Interview « Parlons Cloud » : Gaëlle Fontaine, Advanced Business Ware 24 janvier 2013
- CHEOPS TECHNOLOGY** Interview de Nicolas LEROY-FLEURIOT, CHEOPS Technology 21 janvier 2013
- Clause d'un SLA, libération et compensation 3 janvier 2013
- Interview Cloud : Philippe WOJCIK (PW) & Frédéric CAILLER (FC) du groupe NEURONES 21 décembre 2012
- Question éclair n°2: Contrat Cloud computing avec un prestataire étranger 20 décembre 2012

### Retrouvez BestWare sur :

-son groupe LinkedIn :



"Le Cloud et la Distribution Informatique"

### Cloud By Pinter



### Mots-clés

A la une **big data cloud cloud computing** cloud hybrid Cloud privé cloud public cloud souverain CNIL computing curation datacenter distribution **données dsi** développeurs Eurocloud finance partner hardis laaS **ibm** interview

Par ailleurs, une partie de notre clientèle est constituée de PME, qui malgré leurs efforts et leur niveau de qualité de service en interne n'ont pas les moyens d'avoir un service technique disponible 24/24 H, 7/7 jours. Dans un tel cas, les solutions de Cloud Computing permettent de leur apporter cette disponibilité du système à un coût extrêmement compétitif.

Beaucoup de bénéfices commencent à être perçus très clairement par nos clients, et expliquent leur choix. J'y ajouterai encore au moins 2 points. La sécurité, car les solutions Cloud offrent un niveau de sécurité important que la plupart de nos clients ne pourraient pas atteindre en interne, même si cette sécurité demande parfois à être expliquée. Et enfin, bien évidemment, une baisse de coût que je chiffrerai à 25% en moyenne pour une solution Cloud, et qui est un autre argument fort pour nos clients surtout en période de restriction budgétaire forte.

**BW** – Le passage vers le modèle Cloud a-t-il occasionné, pour vous, une perte par rapport à votre modèle précédent ?

**NFL** – On ne peut pas réellement raisonner en termes de gain ou de perte. Il y a plutôt un transfert qui s'opère selon un principe de « vases communicants » avec une baisse de notre activité « infrastructure », au profit de notre activité « infogérance et Cloud ». Cela ne résulte que de l'évolution de la demande du marché. Mais globalement, cela se traduit simplement par une baisse très légère de chiffre d'affaires mais avec une hausse de la valeur de ce CA, ce qui n'est absolument pas un problème pour nous qui n'avons jamais fait la course au chiffre d'affaires.

Bien sûr, il faut aussi investir, ce que nous avons fait : 10,5 millions supplémentaires en 3 ans. A mon sens, il est indispensable de disposer au moins d'un Datacenter en pleine propriété pour proposer des solutions Cloud, ce qui implique que la barrière à l'entrée est très élevée. En ce qui nous concerne, nous avons fait le choix en 2009 de construire un Datacenter de haute technologie entièrement autonome et relié par 2 chemins de fibres optiques à un site de secours en réplication synchrone distants de 25 km. Il s'inscrit dans une démarche « Green IT », et utilise les toutes dernières technologies dans le domaine de la performance et de l'économie d'énergie : refroidissement très haute densité, disponibilité des applications et des données maximale, réduction de la consommation électrique.

**BW** – Quel est désormais votre modèle de commercialisation et de rémunération ?

**NFL** – Nous avons opté pour le paiement à l'unité d'œuvre, avec un catalogue de services. Par exemple, le nombre de machines virtuelles, la taille mémoire, l'espace disque, le volume de sauvegarde, les pages horaires de services, etc.

**BW** – Quels conseils donneriez-vous à un nouvel acteur désireux de se lancer dans la commercialisation de solutions Cloud ?

**NFL** – Je me garderais bien de donner des conseils. Mais je peux mettre l'accent sur 2 points qui sont indispensables pour offrir des services Cloud de qualité. D'une part, le niveau d'investissement est élevé, comme je le signalais précédemment, avec l'importance de disposer d'un Datacenter en propre pour maîtriser la quasi-totalité de la chaîne de valeur. Donc tout le monde ne peut pas prétendre se lancer dans le Cloud. D'autre part, il faut veiller à disposer d'équipes de production informatique de haut niveau, ce qui a toujours été une priorité pour nous, tout en disposant d'une excellente maîtrise des infrastructures.

**BW** – Quelle va être l'évolution en 2012 et 2013 dans le Cloud pour votre société ?

**NFL** – Nous continuons à investir pour apporter à nos clients des outils de plus en plus puissants et souples. A partir de 2013, nos clients vont pouvoir gérer eux-mêmes des environnements dans le Cloud à la demande, avec des outils de gestion de portail, de provisioning, d'automatisation, mais aussi des outils d'orchestration, et de « charge back ». Nous pourrions ainsi répondre d'autant mieux à leurs attentes pour leurs environnements de développement, de tests, de formation, de préproduction...

**BW** – Nicolas LEROY-FLEURIOT, nous vous remercions.

> [Téléchargez le guide complet « Parlons Cloud »](#)

investissement & juridique | [cloud](#) | [green](#) | [open](#) | [social](#)  
lémon operations Livre Blanc mobiles PaaS  
partenaires PME SaaS sap services & stockage  
sécurité traduction Veille vidéo virtualisation  
écologie éditeurs de logiciels étude

#### Twitter

Nouvelle Interview "Parlons Cloud" :  
Gaëlle Fontaine, ABW. Sur notre blog  
#Cloudcomputing - <http://t.co/4DdQwHmD> about an hour ago

Interview de Nicolas Leroy Fleuriot,  
CHEOPS Technology, sur le blog #Cloud  
by BestWare : <http://t.co/SdFhXLpy> 2 days ago

#Cloud juridique : Le contrat Cloud  
computing avec un prestataire étranger.  
<http://t.co/VIDF1fPS> 21 days ago

Interview "Parlons Cloud" : aujourd'hui  
le groupe NEURONES <http://t.co/9hFjZ8qm> <http://t.co/lbynLjyH> 34 days ago

Nouvelle rubrique #Cloud Juridique : à  
découvrir sur le blog Cloud by BestWare  
<http://t.co/CsAM4OM8> 37 days ago

Follow [@BestWare\\_Cloud](#) on Twitter

#### Liens

> [Blog du Club Alliances](#)

> [Cloud Actu](#)

> [EuroCloud](#)

> [Guide du Cloud](#)

> [La lettre du SaaS](#)

> [Le blog de Jean-Michel Billaut](#)

> [Le blog de Louis Naugès](#)

> [Perspective IT](#)

> [SaaS Guru le Blog](#)