

Accueil > Cheops Technology accélère ses investissements dans le Cloud

Cheops Technology accélère ses investissements dans le Cloud

publié le mardi 21/01/2014

Envoyer Imprimer Commenter Flux RSS



A horizon 2017, le Cloud devrait peser près de 50% du chiffre d'affaires de Cheops Technology, contre 30% en 2013. Autant dire que Nicolas Leroy-Fleuriot, le patron de ce cloud builder bordelais, continuera d'investir en 2014 sur ce marché, comme le prouve sa récente acquisition d'Ocealis.

Magazine CBP : Quelles sont vos priorités pour Cheops Technology en 2014 ?

Nicolas Leroy-Fleuriot, le PDG du cloud builder bordelais Cheops Technology :

La première priorité pour Cheops Technology est de continuer à investir dans Icod et Icod Healthcare, nos deux offres Iaas. Ensuite, nous recruterons en 2014 une vingtaine de spécialistes réseaux et sécurité afin d'aider nos agences à mieux relayer les expertises d'Ocealis. Enfin, Cheops finalise actuellement son dossier pour obtenir la certification ISO 29001 en 2014.

Quels sont vos nouveaux projets dans le Cloud ?

Ils sont nombreux. Par exemple, nous formerons encore mieux les commerciaux de nos 10 agences afin qu'ils puissent expliquer à leurs clients comment construire un vrai cloud privé, mais aussi un catalogue de services, etc. Cheops a aussi démarré 2014 en signant un accord avec Cloudwatt pour intégrer ses offres de Cloud public basées sur OpenStack à nos services Icod. Nous disposons ainsi de solutions de Cloud hybride sur mesure combinant « Cloud privé & cloud public ». Je précise que nous continuerons à administrer les systèmes hébergés de nos clients chez cet opérateur. Je désire personnaliser davantage les services Cloud de nos clients afin qu'ils aient l'impression que leur production est toujours hébergée chez eux, alors qu'elle est dans nos data centers.

Est-ce pour cette raison que Cheops Technology a signé avec Cloudwatt, et non avec Numergy par exemple ?

Effectivement, Cloudwatt nous garantit le niveau de personnalisation des environnements Cloud en production que nous souhaitons offrir à nos clients. Nous n'avons pas signé avec Numergy car nous avons été trop en concurrence avec SFR par le passé, qui est l'un de ses principaux actionnaires.

Les investissements très importants consentis par Cheops Technology ces dernières années pour devenir l'un des principaux bâtisseurs de Clouds en France commencent-ils à payer ?

Oui, pour preuve, Cheops Technology dispose de plus de 100 clients en production utilisant notre offre Iaas Icod, dont Feu Vert, mais aussi 31 caisses de congés du bâtiment, 26 cliniques à travers la France, etc., etc. Nous venons également de signer récemment Maine & Loire Habitat, un organisme HLM, ainsi que Telem Assurances.

Quelle était la part du Cloud dans le chiffre d'affaires de Cheops Technology en 2013 ?

Le Cloud devrait représenter un tiers de notre chiffre d'affaires 2013 clos au 30 avril prochain. En croissance organique de plus de 5%, celui-ci devrait avoisiner environ 75 ME. Je précise que la part du Cloud est encore plus importante dans le résultat net de Cheops Technology. A horizon 2017, nos services Cloud devraient peser près de 50% des 90 ME de chiffre d'affaires que nous prévoyons de réaliser.

Le Cloud cannibalise-t-il le chiffre d'affaires que Cheops réalise historiquement dans les infrastructures IT ?

Je constate effectivement un transfert de chiffre d'affaires de notre division Infrastructures vers la division Cloud, phénomène que Cheops avait anticipé.

Cheops Technology prévoit-il de lancer de nouvelles offres Cloud en 2014 ?

Nous ferons appel au savoir-faire d'Ocealis pour lancer une offre d'authentification forte dans le Cloud, ainsi qu'une offre de communication unifiée.

Que vous apporte le rachat d'Ocealis ?

Une présence accrue en Rhône-Alpes, région où nous disposons désormais de deux data centers et de 90 salariés, ainsi qu'une vraie expertise dans les réseaux et la sécurité. Ocealis Infogérance sera la première activité à être intégrée à Cheops Technology dès juillet 2014.

D'autres acquisitions sont-elles à l'étude chez Cheops en 2014 ?

Pas dans l'immédiat. Nos équipes se concentrent en priorité sur l'intégration d'Ocealis. S'il devait y en avoir, toutes seraient focalisées sur le renforcement de nos ressources et compétences dans le Cloud. Nous ne cherchons pas à acquérir un spécialiste des infras. Toutefois, je reconnais qu'il faut disposer, à l'instar de Cheops Technology, de la double expertise infrastructure/production pour réussir un projet Cloud.

Pourquoi Cheops Technology n'a-t-il pas racheté Overlap ?

Nous avons regardé le dossier. Mais les investissements déjà réalisés par Overlap n'étaient pas suffisamment orientés vers le Cloud. De plus, son rachat aurait nécessité l'utilisation d'un fond de roulement (BFR) important pour relancer durablement cette société. Je l'estime à environ 10 ME par mois, soit presque 10% du chiffre d'affaires d'Overlap. Nous sommes donc loin des 3 ME annoncés par ITS Group.

Pensez-vous que le phénomène de concentration s'accélérera en 2014 dans le channel IT ?

Oui, car certains revendeurs n'ont toujours pas pris le virage du Cloud. Et il est sans doute trop tard pour le faire aujourd'hui car il existe des "pure players" ou des acteurs plus traditionnels de l'IT, comme Cheops Technology, qui disposent déjà de solutions Cloud matures. En outre, le passage au Cloud nécessite de disposer d'une grosse trésorerie et de beaucoup travailler pour réaliser une vraie conduite du changement en interne. Il est donc peu probable de pouvoir s'imposer aujourd'hui sur ce marché sans réaliser au moins une acquisition.

Que pensez-vous des mesures prises en 2013 par le Gouvernement pour accompagner les entreprises innovantes ?

Certaines de ces mesures sont positives puisqu'elles ont permis à Cheops de rétrofinancer l'acquisition d'Ocealis avec Bpi.

La Bio de Nicolas Leroy-Fleuriot :

Formé à l'Ecole Supérieure des Sciences d'Informatique et de Gestion d'Entreprise et titulaire d'un diplôme en management stratégique (ICG), Nicolas Leroy-Fleuriot est le PDG de Cheops Technology depuis 2004.

Cette Entreprise de Service Numérique (ESN), devenue l'un des leaders du Cloud Computing en France, prévoit de réaliser 75 M€ de CA en 2013 avec 400 salariés. Elle est organisée en 4 divisions : Infrastructures, Modernisation Technologique, Infogérance & Cloud, réseau & sécurité.

Nicolas Leroy-Fleuriot a également occupé des fonctions commerciales chez Unisys et de Direction, chez Ares, dont il fut l'un des fondateurs, puis ensuite chez Cheops Technology. Il est aussi délégué régional de Syntec Informatique.

Autres articles sur le même sujet :

- Cheops Technology fait carton plein à Nice
- La croissance de Cheops Technology marque une pause, sauf dans le Cloud
- Cheops Technology : une année de transition vers le Cloud
- Cheops Technology signe de beaux contrats dans le Cloud
- Cheops se renforce en Rhône-Alpes en achetant Ocealis

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

Créer votre fiche

Trouvez un spécialiste du Cloud

Publiez
GRATUITEMENT
vos contenus
sur CBP !

Trouver un partenaire dans votre région



Du même auteur

- ALERTE CBP : Lenovo déboursera 2.3 Md\$ pour les serveurs X86 d'IBM
- Lenovo déboursera 2.3 Md\$ pour les serveurs X86 d'IBM
- Brocade vend ses adaptateurs réseaux à QLogic
- Uhl Bonaventure placé en liquidation judiciaire - Patrick Starck quitte Cloudwatt - HP renforce sa couverture des PME et partenaires en région - Innov8 transforme 17 magasins Phone House
- Uhl Bonaventure placé en liquidation judiciaire !

Rubriques

- Info du jour
- Analyse
- Editorial
- Avis Experts
- Annuaire/Guides
- Analyses/Etudes de marché
- Cas d'entreprise
- Cloud computing
- 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