

23 OCT 2014 TOUTE L'ACTUALITÉ > LES ENTRETIENS > NICOLAS LEROY-FLEURIOT

Entretien Nicolas Leroy-Fleuriot

PDG de Cheops Technology

Aux manettes de la société Cheops Technology depuis 10 ans maintenant, Nicolas Leroy-Fleuriot a fait fructifier l'activité de ce prestataire de services qui pèse aujourd'hui 75 M€ de revenus et emploie 420 salariés. Devenu un fournisseur de services de cloud computing opérés depuis son propre data center, l'entreprise élargit actuellement son offre dans ce domaine avec le lancement de Connect2cloud.

“ Il est acquis que le marché du cloud computing va se consolider ”

Distributique : Cette année, cela fait dix ans que vous avez racheté la société Cheops Technology que vous dirigez depuis. Comment cette entreprise est-elle passée du statut de petit acteur régional du Sud-Ouest à celui de société classée dans le Top 30 des prestataires IT français ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Lorsque je me suis porté acquéreur de Cheops, la société réalisait un chiffre d'affaires de 3,8 M€ pour un effectif de 16 personnes. Aujourd'hui, elle représente 75 M€ de revenus et emploie 420 salariés (Ndlr : en incluant l'apport d'Ocealis rachetée en août 2013). Initialement, l'activité de l'entreprise était celle d'un spécialiste de la migration des patrimoines applicatifs HP 3000 vers Unix. Notre première décision stratégique a été de la doter d'un pôle infrastructures. Cela nous permis de nous positionner sur un marché que je connais bien pour avoir passé 14 ans chez Arès, notamment en tant que directeur de la région Sud-Ouest. De leur côté, toutes les activités historiques de migration de systèmes ont été regroupées dans un pôle devenu aujourd'hui la division modernisation technologique dont l'offre est désormais bien plus large. En 2009, nous avons créé la division infogérance et cloud parallèlement à l'ouverture de notre propre data center près de Bordeaux. Enfin, l'acquisition récente d'Ocealis nous a apporté de nouvelles compétences qui font d'elle notre division réseaux, sécurité et communications unifiées.

Distributique : Outre le rachat d'Ocealis, Cheops a-t-il réalisé de nombreuses opérations de croissance externe depuis votre arrivée aux commandes ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Ocealis est le troisième rachat réalisé par Cheops depuis 2004. Le premier fut celui d'Alphamega en octobre 2007. Il s'agissait d'une filiale d'Absys Cyborg spécialisée l'intégration de systèmes et de réseaux ainsi que le "help desk" pour les PME/PMI franciliennes. Cette entreprise réalisait 8 M€ de chiffre d'affaires avec une trentaine de collaborateurs. Son acquisition a été suivie de celle d'un bien plus gros morceau en juillet 2008, à savoir les agences régionales d'Arès (Ndlr : hormis celles d'Île-de-France, de Bordeaux et de Toulouse) dédiées à l'infrastructure qui comptaient un effectif de 240 personnes environ. Nous n'avons relancé nos opérations de croissance externes qu'en 2013 avec Ocealis, notamment parce que l'intégration des agences d'Arès a été plus longue que prévue. Nous tablions sur une intégration en six mois, finalement il nous aura fallu deux ans pour imprégner nos nouveaux collaborateurs de nos méthodes et de notre modèle de rentabilité.

Distributique : En ouvrant son propre data center à la fin 2009, Cheops s'est montré assez précurseur comparé à certains autres de ses homologues prestataires de services. Quelles sont les offres que vous proposez aujourd'hui aux entreprises à travers ces infrastructures ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Dans le domaine du cloud, la première offre que nous avons lancée est iCode, notre offre de cloud privé mutualisé. Aujourd'hui, nous avons plus de 100 clients en production, notamment des entreprises comme Cdisout, Feu Vert ou encore Yves Rocher pour ne citer qu'elles. Le plus souvent, elles nous confient leurs environnements de gestion. Cette offre porte le dynamisme des résultats de notre division Infogérance & Cloud dont les revenus ont progressé de 33% lors de notre dernier exercice. Jusqu'à aujourd'hui, nous avons investis un total de 15 M€ dans notre data center.

Nous sommes toutefois bien conscients que tous les clients n'iront pas vers le cloud externe. Certains d'entre eux veulent garder la maîtrise de leurs systèmes d'information, même s'ils sont obligés de mettre un pied dans le cloud. C'est pourquoi nous sommes en plein lancement d'une nouvelle offre de cloud computing hybride baptisée Connect2Cloud. Globalement, il s'agit de proposer aux clients des offres clé en main de plusieurs types qui leur permettront de bâtir leur propre cloud privé avec la possibilité de déborder vers notre propre data center, s'ils ont besoin de services personnalisés, ou ceux de cloud public. Nous avons déjà un partenariat avec Cloudwatt et bientôt avec Microsoft Azure. Toutefois, les clients gardent le choix du prestataire chez qui ils iront chercher plus de capacité.

Distributique : Si la croissance annuelle des revenus de votre division Infogérance et Cloud a été forte, celle de votre activité infrastructures a été bien plus modérée. On note d'ailleurs que cette dernière sort la tête de l'eau par rapport à l'année précédente où son chiffre d'affaires avait beaucoup baissé. A termes, pensez-vous que Cheops sera toujours en mesure de maintenir cette branche à flot ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Très franchement, je suis assez dubitatif sur le sujet à l'heure actuelle. L'an dernier, nous sommes parvenus à refaire progresser les facturations (+5,9%) de notre division infrastructures en resserrant nos liens avec HP, EMC et Dell. Nous avons mené des opérations marketing en commun et ils nous ont envoyé des projets. Mais les marges sur le matériel continuent de se tendre et les constructeurs ne sont plus aussi fidèles que par le passé. S'ajoute à cela la conjoncture économique globale très difficile pour les entreprises qui rechignent donc à investir. C'est ce qui explique partiellement le succès du cloud qui leur permet de passer du CAPEX (dépenses d'investissement) à l'OPEX (dépenses d'exploitation). Aujourd'hui, pour espérer tirer son épingle du jeu sur le marché des infrastructures, il ne faut pas compter se différencier sur la base du matériel proposé aux clients. La seule recette, c'est l'innovation, et c'est ce que nous faisons avec Connect2Cloud qui est portée par notre division infrastructures.

Distributique : Le rachat d'Océalis vous apporte des compétences dans le domaine des réseaux et de la sécurité. Pourquoi Cheops avait-il besoin d'acquérir ce savoir-faire ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Aujourd'hui, la problématique de la sécurité est intimement liée à la question du cloud computing. Nous avons donc besoin de compétences dans ce domaine, en premier lieu pour notre propre data center. Bien sûr, ces compétences sont aussi mises à la disposition des entreprises qui créent leur propre cloud privé ou hybride. Soit nous mettons trois ans pour recruter des experts en sécurité, soit nous faisons un rachat. Nous avons choisi d'aller vite. Ocealis déploie aussi des solutions dans le domaine des communications unifiées. Néanmoins, son positionnement sur ce marché n'a pas été un critère dans notre choix d'acquérir cette entreprise.

Distributique : Bien que le marché du cloud computing soit encore jeune, pensez-vous qu'il va connaître prochainement un phénomène de consolidation ?

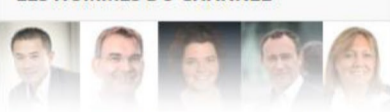
Nicolas Leroy-Fleuriot : Oui, c'est un fait acquis selon moi. En ce qui concerne le cloud privé, il existe un bon nombre d'acteurs, des spécialistes de l'infrastructure et même des opérateurs télécoms, qui n'ont pas réussi à faire leur virage vers le cloud. Certains disparaîtront, d'autres devront procéder à des rachats pour survivre. Dans le domaine du cloud public, je pense également que le nombre d'acteurs va diminuer. Il n'y a pas assez de place pour tout le monde. Si l'on ne parle que de Cloudwatt et de Numergy, les deux cloud dits souverains, ce fut une erreur d'investir des millions d'euros, dont de l'argent public, dans deux structures plutôt que de n'en créer qu'une de ce type. Il est urgent qu'elles fusionnent ou que l'état français se positionne sur ce marché. Il y a une carte à jouer auprès des collectivités mais aussi en Europe où seul l'état français a pris l'initiative de créer des structures de ce type.

Par Fabrice Alessi






 0  0  0  4




LES HOMMES DU CHANNEL



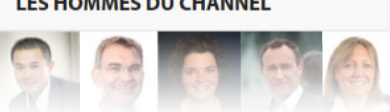
Ils font la politique de ventes indirectes

 Réseaux	 Antivirus	 Stockage
 PC	 Impression	...








Vous avez parlé. Nous vous avons écoutés. Mais vous n'êtes pas obligés de nous croire sur parole.

LES HOMMES DU CHANNEL



Ils font la politique de ventes indirectes

 Réseaux	 Antivirus	 Stockage
 PC	 Impression	...

