



EUROPE DE L'ÉNERGIE

Harmoniser les réseaux européens, un investissement à 2000 milliards d'euros, d'ici à 2025.

P. 10-11



INNOVER

Du stylo 3D qui crée de petits objets aux miroirs pour ensoleiller l'hiver.

TOUR DU MONDE P. 14-15



SMART CITIES

Bristol, « capitale verte de l'Europe 2015 ». La chronique de Carlos Moreno.

P. 17

LA TRIBUNE

DU VENDREDI 20 MARS AU JEUDI 26 MARS 2015 - N° 124 - 3 €

NOTRE SUPPLÉMENT PATRIMOINE : « L'ISF À VISAGE HUMAIN »

Investir dans une PME, faire un don à une institution caritative, créer sa propre fondation... Tour d'horizon des moyens vertueux d'alléger l'impôt pour les redevables soumis à l'ISF.

PAGES 25 à 30



ENTREPRISES ORANGE VISE AUSSI LA BANQUE



Les objets connectés et la banque mobile, deux relais de croissance pour Orange, selon son PDG, Stéphane Richard. P. 8-9

MÉTROPOLES LE RÊVE ÉVAPORÉ DE CHANDIGARH

Dans le nord de l'Inde, la cité-jardin construite par Le Corbusier a bien du mal à se souvenir de ses promesses. P. 18-19

VISION VOUS AVEZ DIT... SIMPLEXITÉ?

En partenariat avec la Société française de prospective, tour d'horizon sur « l'art de rendre simples des choses complexes ». P. 20-22

PORTRAIT VLADIMIR GRUDZINSKI



Il veut révolutionner l'achat des véhicules d'occasion. P. 24

SPÉCIAL SALON DU LIVRE

Livre numérique, la France résiste... Jusqu'à quand ?



NOTRE DOSSIER,
PAGES 4 à 7



Entretien exclusif avec Nicolas Leroy-Fleuriot, PDG de Cheops Technology

« Cloud, Sécurité... Quels sont les grands enjeux pour les entreprises ? »

Nicolas Leroy-Fleuriot est PDG de Cheops Technology, une société girondine devenue en quelques années l'un des leaders français du cloud computing pour les PME et ETI.

Vous avez repris Cheops Technology en 2004 ? A l'époque, c'était une petite SSII. Où en êtes-vous ?

Nous avons fait de cette société, alors spécialisée dans la mise en place d'infrastructures informatiques, l'un des leaders du cloud en France, avec plus de 400 personnes et 74 millions euros de chiffre d'affaires consolidé en 2014, contre moins de vingt salariés et 3,8 millions d'euros à l'époque. Dès 2007, nous avons pris conscience que ce qui ne s'appelait pas encore le cloud allait se développer. En se simplifiant pour les utilisateurs, l'informatique se complexifiait pour les informaticiens, ce qui n'allait pas sans poser de problèmes à certains de nos clients. Nous avons commencé à l'époque par une offre d'infogérance mutualisée, ancêtre du Cloud. L'inauguration de notre deuxième Data Center en propre dans la région de Bordeaux, en 2009, totalement interconnecté par fibres optiques avec le premier, nous a permis de commercialiser une offre performante en Cloud, baptisée « iCod » acronyme de « infrastructure Cheops on demand ».

Qui sont vos clients aujourd'hui ?

Ce sont des grosses PME ou ETI (entreprises de taille intermédiaire), plus d'une centaine en tout, comme Cdiscount, Cultura, Yves Rocher ou Feu vert... Elles ont pris la décision d'externaliser tout ou en partie de leur informatique chez nous, sur des infrastructures hautement sécurisées de dernière génération. Ces entreprises nous confient leurs logiciels de gestion, leurs données, y compris les plus critiques et les services de maintien en conditions opérationnelles. Un argument majeur est que nous sommes propriétaires de nos infrastructures. Tout est maîtrisé en interne sans recours à la sous-traitance. Sans rentrer dans des détails trop techniques, un autre argument est notre solide expertise de la gestion des processus informatiques. J'ajoute que contrairement à nos grands concurrents américains et même français, nous sommes restés une entreprise à taille humaine. Nous connaissons bien nos clients et leurs besoins. Nous ne leur imposons pas de carcan, on s'adapte à leurs contraintes organisationnelles et technologiques. Chez nous, ils vont retrouver leur système d'information comme s'il était encore hébergé chez eux. S'il faut intégrer dans notre offre Cloud des applicatifs avec des versions logicielles ou bases de données qui ne sont pas récentes, on sait le faire sans imposer une montée de version ou une migration technique lourde.

Le cloud compte de nombreux opérateurs, pourquoi choisir Cheops Technology ?

Il y a un cloud et cloud. C'est un métier

pour lequel la barrière d'entrée est élevée. Si bien que nous sommes assez peu nombreux à en faire vraiment avec des niveaux de services correspondant aux attentes des clients. Ce n'est pas si simple de maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur du cloud, mais cela nous permet de rester très agiles par rapport aux demandes du client. Nous avons, je l'ai dit, une forte capacité à personnaliser leur environnement et les services. Notre positionnement prix est également très performant. Notre data center de dernière génération est à refroidissement haute densité, ce qui signifie qu'il consomme deux fois moins d'énergie qu'un Datacenter classique, cela contribue aussi à baisser les coûts.

Comment voyez-vous ce marché du cloud computing évoluer ?

Il va évoluer vers plus de personnalisation, mais tout reste à faire. Une entreprise sur cinq est passée au cloud en France. La réserve de business est importante. On devrait rapidement passer à deux sur cinq et c'est logique. Le cloud est la seule réponse possible aux contraintes d'exploitation des PME et ETI qui n'ont pas les moyens de financer une infrastructure informatique digne de ce nom en interne. Pensez : elle doit de plus en plus être disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Pour un tel niveau de disponibilité il vous faut près de 5 personnes pour maintenir une des technologies utilisées dans le système d'information et en moyenne il y a 5 technologies qui composent un système d'information, cela finit par générer des coûts prohibitifs. La seule réponse possible est le cloud, avec un prestataire dont les infrastructures sont en France, et avec des contrats de droit français... Les mastodontes américains du Cloud sont plutôt sur des contrats de droit américain, encadrés par une armée d'avocats pour les négocier et souvent avec des niveaux de responsabilités très limités... tout ceci n'est pas vraiment adapté aux attentes des PME et ETI françaises...

Pourquoi est-ce si important de faire appel à un opérateur français ?

Une entreprise française ne peut pas confier ses données sans crainte à un prestataire étranger. Aux Etats-Unis, pour ne pas les citer, le « Patriot act », par exemple, permet aux américains de faire à peu près ce qu'ils veulent avec les données. Je pense que nous allons également voir arriver prochainement de véritables affaires d'espionnage industriel dont seront victimes les entreprises qui font héberger leurs données en dehors de France. Fichiers clients, formules de calcul, R&D, données bancaires ou médicales... Toutes ces données sont hyper sensibles pour les entreprises. Cheops Technology est agréé



Nicolas Leroy-Fleuriot, PDG de Cheops Technology

comme hébergeur de données santé, ce qui lui donne le droit d'héberger des données médicales personnelles. Une trentaine de cliniques nous ont déjà confié la totalité de leur système d'information. La disponibilité doit être totale. Si vous souhaitez créer la fiche d'un patient qui arrive aux urgences, pas question de lui dire de revenir le lendemain sous prétexte de problème informatique. Sans parler de la confidentialité. Nous sommes régulièrement audités pour que tous les processus soient parfaitement respectés. Nous avons été certifiés ISO 27001 fin 2014. C'est la norme la plus drastique de gouvernance et de sécurité des systèmes d'information. On donne ainsi au client l'assurance d'une sécurité optimale des applications et données qu'il nous confie. La sécurité, la très haute disponibilité et la personnalisation des services sont notre fonds de commerce.

Qu'est-ce qui empêche encore les entreprises d'avoir recours au cloud ?

Une certaine peur, peut-être, de ne plus maîtriser leur système d'information. Nous y répondons en personnalisant au maximum la relation, en optimisant leur système d'information au moment de migrer dans le Cloud tout en leur permettant d'en garder la maîtrise.

L'autre peur est la perte et le piratage des données. Mais on met tellement de moyens et de processus en œuvre que nous tranquillisons nos clients. Nous devons encore lever certaines barrières mentales qu'ont encore certains de nos clients DSI (Directeur des Systèmes d'Information). Il y a deux types de DSI: ceux qui ont un coup d'avance et ont compris que leur métier était de faire faire. Et ceux qui ont un coup de retard et pensent qu'il faut faire en interne avec toutes les contraintes que cela implique. Pour les PME et ETI, le cloud n'est pas une solution, c'est la solution ! Nous avons bien sûr des contrats qui nous permettent d'augmenter la puissance de traitement, la capacité de stockage et les ressources en fonction des pics de charge de nos clients, puis de revenir à la normale, avec un paiement à l'usage. Mais nous sommes capables de proposer des unités d'œuvres métier offrant une grande flexibilité comme par exemple une facturation au magasin pour une chaîne de magasins, au lit pour des cliniques...

Autre exemple du niveau de personnalisation, pour un client qui n'aurait pas encore amorti la totalité de son système d'information et qui souhaiterait commencer à migrer dans le Cloud, nous sommes capables d'intégrer la partie non-amortie de son système d'information dans nos Datacenters et

d'intégrer du Cloud pour le reste.

Comment voyez-vous Cheops Technology évoluer désormais ?

L'un des gros enjeux de fin 2014 était d'obtenir la certification ISO 27001. C'est fait. Un autre enjeu est de continuer à automatiser tous les processus autour du cloud pour être encore plus performants, tout en maintenant une qualité de service de très haut niveau. Les ressources humaines peuvent coûter cher quand on n'a pas mis en place un maximum d'automatisation. Nous visons à présent la certification ISO 20000 prouvant le respect de normes de qualité. Nous réalisons 74 millions d'euros de chiffre d'affaires. La barre symbolique des 100 millions d'euros est possible à moyen terme avec un peu de croissance organique et de croissance externe, comme nous l'avons fait ces dernières années en rachetant Arès en 2008 puis Océalis en Rhône-Alpes en 2013. Après, peut-être sera-t-il opportun soit d'exporter notre savoir-faire à l'étranger, soit de nous adosser à un grand groupe industriel. Mais pour l'instant, nous sommes concentrés sur notre marché naturel du Cloud pour les PME et ETI.



CHEOPS TECHNOLOGY
The Cloud Customized For You