

RECHERCHE

blue search CONSEIL

Chef de projet IT Digital Retail (H/F)
Administrateur Réseau confirmé (H/F)
Directeur Online Marketing (H/F)

+40 000 Membres | +270 000 Followers | +39 000 Likes

Instagram FrenchWeb | Slideshare FrenchWeb | +27 000 Newsletter

[ETI innovantes] Cheops Technology: «Sur le marché du Cloud, soit on consolide, soit on est consolidé»

Par La rédaction | le 10 novembre 2015 | 0 Commentaire

A la une | Actualité | Cloud | Entreprise - Semaine de l'emploi | France | Hightech | Semaine de l'emploi | SEN | Services

12 | 56 | 62 | 144

Share | Tweet | Share | Share



Tout au long de la [Semaine de l'Emploi dans le Numérique](#), Frenchweb vous propose une série d'interviews d'ETI innovantes, situées en région, et sont créatrices d'emplois.

Fondée en 1998, [Cheops Technology](#) est une ETI basée à Canejan (Gironde) qui propose un service d'outsourcing Cloud. En 2014, l'entreprise a présenté un chiffre d'affaires consolidé de 73,7 millions d'euros. Cheops Technology compte 400 collaborateurs et est présente à travers quatorze agences en France.

FrenchWeb: Sur quel marché se positionne votre ETI?



Nicolas Leroy-Fleuriot, PDG de Cheops Technology: Cheops Technology est une entreprise de services numériques. Nous proposons aux entreprises d'externaliser tout ou partie de leur système d'information dans le Cloud avec des services extrêmement personnalisés, selon la formule «la bonne application dans le bon Cloud au bon prix». Ces applications et données peuvent être transférées sur iCod®, notre propre Cloud dans nos Datacenters français. Avec notre propre Cloud iCod®, nous avons obtenu l'agrément hébergeur de données de santé et la certification ISO 27001 qui nous permettent d'héberger et d'administrer par exemple le système d'information d'hôpitaux, de cliniques ou de tous professionnels traitant des données médicales personnelles.

Pour des besoins plus standards, nous plaçons les environnements informatiques dans des Clouds publics mais avec la capacité de Cheops d'administrer ces environnements et d'être l'interlocuteur unique du client, quel que soit le Cloud de destination. En résumé, nous sommes spécialistes du Cloud, qu'il soit privé, public ou hybride (combinaison des deux) mais dans tous les cas avec un haut niveau d'automatisation, d'industrialisation et de personnalisation des services. Nous comptons aujourd'hui plus de 120 clients en production parmi lesquels des ETI françaises.

Notre deuxième domaine d'activité s'adresse aux entreprises qui, pour des raisons qui leur sont propres, ne veulent pas aller dans le Cloud. A celles-ci, nous leur proposons des solutions de transformation digitale avec des solutions de mobilité, de sécurité et de Data management complétées par des services de proximité délivrés par nos quatorze agences en France.

Quel a été le contexte de la création de l'entreprise?

A 27 ans, j'avais déjà créé une entreprise mais qui était filiale à 51% d'un grand groupe informatique. Après y avoir passé quatorze années, c'est en 2004 que j'ai eu l'opportunité de racheter à 100% Cheops Technology. C'était alors une petite entreprise informatique de seize personnes dont le siège était à Nantes, qui intervenait sur un marché de niche, la migration de systèmes. Après avoir transféré le siège à Bordeaux et transformé le business model de l'entreprise, à l'appui de bons résultats et d'une croissance organique forte entre 2004 et 2007, nous avons commencé à réaliser quelques opérations de croissance externe sans nous endetter, dont en 2008, l'acquisition de l'ensemble des agences du Groupe Informatique... dont j'avais été l'un des fondateurs et que j'avais quitté 4 ans plus tôt. Cette opération nous a fait tripler de taille, mais nous avons pris le risque de la faire. 10 ans plus tard, l'entreprise a ainsi multiplié son chiffre d'affaires par 20, ses effectifs par 26 et ses résultats par 180...

Combien d'emplois avez-vous créé depuis?

Environ 350 personnes, ingénieurs, techniciens et cadres commerciaux et administratifs ont été embauchés.

Allez-vous recruter dans les prochains mois?

Oui, nous allons recruter environ 30 personnes, essentiellement des ingénieurs systèmes-réseau et sécurité dédiés à nos activités Cloud. Nous recruterons également des Service Delivery Manager, qui peuvent s'apparenter à des «contracts Managers» qui sont l'interface entre la division cloud de Cheops et les clients utilisateurs de nos services. Ces derniers jouent un rôle essentiel dans la satisfaction de nos clients et dans l'évolution des services managés que nous opérons sur le Cloud.

Comment votre ETI prend-elle le virage de la transformation digitale?

La transformation digitale est au cœur de nos métiers et nous venons de passer six mois avec un groupe de travail à repenser toutes nos offres avec une approche par les usages et non plus par la technologie comme jusqu'à présent. Aujourd'hui, nos clients veulent de moins en moins entendre parler de technologie et attendent de nos offres un ROI, un gain en compétitivité et de la réduction de coûts. Ils sont tous confrontés au même challenge: l'usage intensif du digital change la façon dont leur entreprise conçoit, fabrique et commercialise ses produits et/ou ses services.

Selon nous, la transformation digitale se traduit par 3 enjeux: réduire le *time to market*; cela nécessite un système d'information agile qui s'adapte très rapidement aux demandes des directions métier. Répondre aux attentes clients: nécessite une bonne exploitation de son patrimoine de données pour mieux comprendre ses clients, et faire mieux collaborer ses collaborateurs, les rendre plus efficace et plus motivés.

Face à ces trois enjeux, nous avons réorganisé toutes nos offres autour de trois domaines d'activités stratégiques: digital workspace, data management et IT transformation pour donner de l'agilité au SI: Optimiser la gestion du patrimoine de données de l'entreprise. Puis, favoriser la productivité des utilisateurs du SI. Il n'y a pas eu de création d'emploi à proprement parler mais de gros efforts de formation de nos commerciaux et avant-vente pour appréhender ces nouvelles offres de services et surtout la façon de les vendre.

Quel rôle la Région a-t-elle joué dans votre développement?

La région Aquitaine nous a aidé sur plusieurs sujets. D'abord bien que nous ayons quatorze agences en France qui nous permettent d'attirer des collaborateurs talentueux sans véritable contrainte géographique, le développement de Bordeaux et sa région, la qualité de vie sur place qui est reconnue, le prix de l'immobilier qui reste accessible sont des facteurs qui nous facilitent indéniablement l'attraction de nouveaux collaborateurs expérimentés. Ensuite, la région Aquitaine a créé un Club des ETI régionales dont nous faisons partie et qui a contribué à nous donner beaucoup de visibilité et de notoriété. En nous permettant de mieux nous connaître, ce club a également permis des collaborations entre membres qui ne se connaissaient pas auparavant. C'est notre cas puisque certaines belles ETI de la région ont basculé leur systèmes d'information dans le Cloud Cheops. Enfin, la région Aquitaine et Bordeaux Métropole nous mettent souvent sur le devant de la scène en nous citant régulièrement comme une des pépites régionales, ce qui là-aussi contribue à renforcer notre notoriété, tant dans les milieux économiques que financiers.

Quels sont vos objectifs pour 2016 ?

Absorber quatre filiales pour n'avoir plus qu'une seule structure juridique, atteindre 80 millions d'euros de chiffre d'affaires en croissance organique pure, rester un des leader du Cloud sur le *Mid-Market* tout en devenant un acteur majeur de la transformation digitale des entreprises.

Et quel développement sur la stratégie d'internationalisation?

Oui, aujourd'hui, notre marché du Cloud se consolide, donc soit nous-mêmes on consolide, soit on est consolidé... nous devions en avoir terminé à l'opération. Mais nous n'irons pas seuls, pour une première expérience, nous nous appuyerons sur notre réseau de partenaires de premier plan, HP par exemple avec qui nous sommes très proches pour nous aider à trouver la bonne cible et reproduire notre modèle. Les Pays de l'Est ou un pays Ibérique pourrait être plus faciles pour une première opération internationale qu'un pays trop éloigné...

Bio | Derniers articles

La rédaction
l'équipe éditoriale de FrenchWeb chez Adsvark Media / FrenchWeb - We Love Entrepreneurs

Pour contacter la rédaction, [cliquez ici](#) / Devenez "la start-up de la semaine": [faites vous connaître!](#) / Ajoutez un événement à notre agenda: [cliquez ici](#)

Tags: [Cheops technology](#) [Nicolas Leroy-Fleuriot](#)

12 | 56 | 62 | 144

Share | Tweet | Share | Share

EDF

PRIX EDF PULSE
TENTEZ D'ÊTRE LAURÉAT EN 2016
100 000€ DE FINANCEMENT
ET UNE CAMPAGNE DE COMMUNICATION
À GAGNER

DÉPOSEZ VOTRE DOSSIER

L'énergie est notre avenir.
Économisons-la!

a.

app's miles®

1er outil de fidélisation mobile.

Pour réussir votre transformation numérique, assistez à notre

DocuSign Summit Paris

18 Novembre 2015

INSCRIVEZ-VOUS

DEMANDEZ VOTRE EBOOK GRATUIT

5 idées reçues sur les logiciels en ligne

SELLSY

LIRE

+16% de conversions sur le site

Découvrez l'application **QUI MET FIN** à l'enfer des notes de frais

30j Gratuits

FRENCHWEB.FR est hébergé et infogéré avec amour par **oxalide**

5 idées reçues sur les logiciels en ligne

EBOOK GRATUIT

LIRE

LE 1ER GUIDE PROSPECTIF ET INTERACTIF SUR LA CRÉATIVITÉ

SOON

fotolia

Recevez-le gratuitement chez vous! →

Mazeberry

ATTRIBUTION
CONTRIBUTION
DEDUPLICATION

LE GUIDE ESSENTIEL

blue search CONSEIL

Recrute

Consultant en recrutement (H/F)
Social Média
marketer (H/F)

Pour réussir votre transformation numérique, assistez à notre

DocuSign Summit Paris

18 Novembre 2015

INSCRIVEZ-VOUS