

INFRASTRUCTURES INFORMATIQUES

Cheops pourrait croquer une société américaine réalisant jusqu'à 550 M\$ de chiffre d'affaires

Après avoir mené depuis de nombreuses années plusieurs acquisitions en France, le groupe Cheops Technology, spécialiste des infrastructures informatiques sécurisées, a désormais le regard tourné vers l'international. Une ambition qui prend la forme d'un rêve américain, dont nous révélons les prémices il y a plus d'un an (APS 1991). De retour de la Silicon Valley où il mène ses prospections, le PDG de l'ETI girondine, Nicolas Leroy-Fleuriot, nous révèle les contours de ce qui sera dans quelques mois sa plus ambitieuse opération de croissance externe.

APS : Où en est votre projet d'acquisition aux Etats-Unis ?



Nicolas Leroy-Fleuriot : Tout d'abord, nous avons fait le constat depuis 2 ans que les entreprises américaines sont très en retard dans leur façon d'aller sur le cloud, en externalisant les serveurs mais pas les services, ce qui n'est pas efficient en termes de ressources humaines et de tarifs. Il y a une vraie adéquation entre nos offres et le marché américain. Depuis novembre dernier, nous sommes en recherche de cibles et nous avons regardé une centaine de boîtes. Nous avons désormais quatre sociétés différentes dans le viseur, réalisant entre 80 et 550 millions de dollars de chiffre d'affaires. En juillet, on aura réduit leur nombre à une short list de deux et, fin septembre, il n'en restera plus qu'une avec laquelle nous entamerons des négociations exclusives. L'objectif est de signer en janvier ou février 2018, avec 6 mois d'avance sur notre calendrier initial. Je souligne au passage que, dans ce projet, nous avons le support d'HP et de Dell, dont nous sommes de gros acheteurs de matériels et avec lesquels nous avons noué des liens au plus haut niveau depuis des années.

APS : Comment sera financée cette opération ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Il y aura de l'endettement auprès de partenaires bancaires. Bpifrance sera dans le montage. Et nous apporterons une partie en cash. Nous disposons de 20 M\$ en caisse pour cette opération.

APS : Quelles sont les ambitions portées par cette future acquisition ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Aux USA, nous voulons cibler les grosses PME, qui sont dans chaque Etat américain 5 fois plus nombreuses qu'en France ! Il y a un énorme marché à prendre et il faut le faire maintenant, pas dans 10 ans ! Avec cette acquisition, nous voulons faire une opération triple. D'abord, nous voulons attaquer le marché américain du cloud depuis la Silicon Valley, car c'est la Mecque de l'IT. Nous serons au cœur de l'innovation et nous pourrons faire une veille technologique plus rapidement. Nous avons un super support d'HP, qui nous ouvre ses laboratoires. Et là-bas, on peut lever 300 millions en quelques mois. Ensuite, nous allons installer sur place notre headquarter international. C'est depuis là-bas qu'à moyen terme, nous piloterons de futures acquisitions dans d'autres pays. Mais attention, pas avant 3 ans. Sera-ce en

Asie ? En Europe ? A l'échelle du business de l'IT, 3 ans c'est une éternité et nous verrons à ce moment-là. Et enfin, nous allons mutualiser certaines ressources entre la France et les USA. Nous allons créer un centre de ressources en Californie, complémentaire de ce dont nous disposons en France et faire ce qu'on appelle du "follow the sun" : quand il fait jour aux USA, le centre américain couvre sa propre zone mais aussi les appels de clients en France, où il fait nuit. Et réciproquement.

APS : Fin novembre, vous nous indiquiez prévoir de vous installer pendant 2 ou 3 ans aux USA pour piloter l'acquisition américaine. Est-ce toujours d'actualité ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Non, au départ je prévois plutôt d'y être une à deux semaines par mois et le reste du temps en France. Je ne vous cache pas que la boîte qui m'intéresse le plus, c'est la plus grosse. Pas uniquement pour son chiffre d'affaires, mais pour ce qu'elle pourrait nous apporter en termes de création de valeur. Elle sera dans les deux de la short list de juillet. Si c'est elle que nous achetons, je prévois de faire appel à un ami, actuellement dirigeant en France d'une grande entreprise américaine. Si nous faisons la grosse opération, il nous rejoindrait pour devenir CEO de cette grosse société, dont je serais le chairman. Et nous garderons au sein du comité de direction de cette entreprise l'un des dirigeants en place.

APS : Avant ce qui pourrait être un considérable changement d'échelle, où en est l'activité en France ? Et quels sont les objectifs pour l'exercice en cours ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Aux termes de l'exercice 2016-2017 clos le 30 avril dernier, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 98,5 M€, légèrement inférieur à notre prévision de 100 M€. Mais plus important, en termes de résultats, qui seront publiés à l'automne prochain, cela devrait être conforme aux attentes. Le marché devient de plus en plus concurrentiel, mais nous avons beaucoup innové en année glissante, avec le lancement de 3 nouvelles offres. Nous avons remporté quelques beaux contrats cloud. Le groupe girondin Maincare Solutions, leader européen de l'informatique hospitalière, a signé avec nous. Idem pour Telemis, qui édite un logiciel de gestion d'imagerie médicale. En avril, nous avons 5 dossiers en closing et nous les avons tous remportés. Pour l'exercice 2017-2018, j'attends une croissance organique de 10%. Mais il faut encore affiner ça avec nos équipes.

Propos recueillis par David Morel