



Les PC Xiaomi débarquent en Europe

03 juillet - 18h12



Helpline filiale sa business unit ExperTeam

03 juillet - 17h09



Sur un marché français du cloud computing en croissance de 23%, les prestataires sont très optimistes

03 juillet - 16h55



Truffle 100 : le chiffre d'affaires cumulé des 100 premiers éditeurs de logiciels français en forte croissance

03 juillet - 15h54

Free va utiliser les réseaux d'initiative publique opérés par

## INTERVIEWS



FOURNISSEURS DE SERVICES HÉBERGÉS

# Cheops Technology : le cloud et les services managés moteurs de la croissance



Altitude Infrastructure

03 juillet - 12h16



Micro Focus se sépare de Suse pour réduire son endettement

03 juillet - 10h37



Le Cigref dénonce les pratiques abusives des grands éditeurs en position dominante

02 juillet - 18h34



Dell va retourner (indirectement) en bourse

02 juillet - 18h14



Cheops Technology : le cloud et les services managés moteurs de la croissance

02 juillet - 17h53



Juniper va distribuer les solutions WiFi d'Aerohive et veut faciliter la transition vers le cloud

02 juillet - 16h45



Laurence Lafont va assurer la présidence de la Silver Valley

02 juillet - 15h31



🕒 le 02-07-2018

Par Johann Armand

Cheops Technology lance de nouvelles offres de services managés, construit un nouveau siège social et réfléchit à l'évolution du rôle de ses agences. Nicolas Leroy-Fleuriot, PDG de Cheops Technology, a répondu à nos questions.

**Channelnews** : Cheops Technology a organisé une conférence de presse le 22 juin pour annoncer de nouvelles offres de services managés autour des technologies de HPE Aruba, d'Avaya et IBM i5. Pouvez-vous nous les présenter brièvement et préciser quelle est la valeur ajoutée de Cheops ?

**Nicolas Leroy-Fleuriot** : En effet, nous avons complété notre catalogue de services cloud avec une offre de mise à disposition d'infrastructures Wifi, une offre de communication unifiée sous forme de service et une offre d'infrastructure i5 externalisée.

La première a été baptisée Hyper Wifi et c'est la première offre de services managés proposés en France sur la base de la technologie HPE Aruba. Il s'agit d'une offre concurrente de celle de Cisco Meraki qui permet aux clients de bénéficier d'une couverture Wifi sans rien acheter. C'est Cheops qui prend en charge l'acquisition des bornes, leur installation et leur administration, déchargeant ainsi les clients des tâches de gestion. L'intérêt de travailler avec Cheops, c'est de bénéficier d'un contrat de droit français, d'un support et de gestes de proximité assurés par des équipes locales et de clauses de réversibilité.

La deuxième a été baptisée HyperCom. Il s'agit d'une offre de téléphonie IP, de visioconférence et de messagerie instantanée basée sur la technologie Avaya. Là encore, nous sommes les premiers à proposer cette technologie sous cette forme. Nous nous appuyons sur les compétences héritées du rachat d'Océalis, en 2013. C'est une offre qui se caractérise par sa qualité professionnelle, y compris pour la visioconférence, et son prix accessible. Nous avons déjà plusieurs clients signés (l'Agence française de lutte contre le dopage, Maine et Loire Habitat, une grande administration française...) et nombreux autres projets en cours.

Email

Print

Facebook

Twitter



Nicolas Combaret prend la tête de Commvault France

02 juillet - 14h00



DistriWan tombe dans l'escarcelle d'Also

29 juin - 17h41



Intelligence artificielle : déjà une réalité marché en France ?

29 juin - 16h41



Arista remporte une manche dans sa bataille juridique contre Cisco

29 juin - 12h25



Intel a paralysé la croissance de Wind River

29 juin - 10h39

Un tiers des Français recyclerait ses appareils électroniques

28 juin - 18h50



Systèmes convergés : l'hyperconvergence creuse l'écart

28 juin - 18h32

NetApp se positionne en acteur de référence dans le cloud

Enfin l'offre d'infrastructure i5 externalisée a été baptisée iCod400 en référence à nos autres offres d'infrastructure sous forme de services. Cette offre, qui s'appuie sur l'achat de deux gros systèmes i5 découpés en machines virtuelles LPAR, nous permet d'adresser le marché en pleine expansion des clients qui continuent d'utiliser des applications AS400 – il reste 16.000 systèmes i en production en France – mais qui souhaitent externaliser leur infrastructure, les compétences devenant de plus en plus rares et onéreuses. Deux clients ont déjà signé : la Caisse des congés intempéries du BTP, qui était déjà client sur d'autres environnements, et le groupe Pasteur Mutualité, un nouveau client qui bascule toute son IT chez Cheops

**Channelnews** : Vous avez annoncé que la construction du nouveau bâtiment de 3.300 m2 de votre siège social touchait à sa fin et que l'inauguration était prévue le 4 octobre. Pourquoi construire un si grand bâtiment alors que l'effectif travaillant au siège est d'environ 170 personnes – sur un effectif total de 450 personnes – et que vous occupez déjà un bâtiment de 2.000 m2 auquel est accolé le nouveau ?

**Nicolas Leroy-Fleuriot** : Depuis deux ans, nous étions très à l'étroit dans le bâtiment actuel. Au point de transformer les couloirs en salles de réunion. Pourtant le siège actuel avait été construit en 2009 et m'avait paru démesuré à l'époque. J'ai vraiment attendu la dernière minute pour lancer la construction d'un nouveau bâtiment. Sa taille s'explique par le nombre important d'espaces de convivialité qui y ont été prévus. Il y aura notamment une salle de gym entièrement équipée (animée par un coach au moins une fois par semaine), une salle de sieste – aménagée à la façon de la cabine de la fusée d' « On a marché sur la Lune », une « break room » conviviale pour déjeuner, une salle de jeux, etc. Tout cela participe de notre attractivité pour recruter et fidéliser des talents. Le succès de notre division Cloud et services managés, dont les équipes sont essentiellement basées au siège, s'accompagne en effet de recrutements massifs.

**Channelnews** : Alain Rousset, président de la région Nouvelle Aquitaine, et Alain Juppé, maire de Bordeaux, seront présents à l'inauguration de votre nouveau bâtiment le 4 octobre. En quoi est-ce important d'avoir ces deux personnalités à vos côtés ?

**Nicolas Leroy-Fleuriot** : Ils ont l'un et l'autre beaucoup travaillé au développement économique de notre région et ils s'intéressent vraiment au monde de l'entreprise. C'était normal de les associer à notre inauguration. Nous les avons invités et ils nous feront l'honneur de venir. Bordeaux est devenu un atout dans notre métier pour recruter des talents. De son côté, Cheops est devenu une entreprise en vue dans la région, du fait notamment de la nature de son activité, qui reste assez ésotérique pour les non-initiés. Nous avons donc des intérêts convergents la région et nous.

**Channelnews** : Vous avez annoncé une extension du datacenter que vous exploitez au siège



28 juin - 17h59



Exakis, élu partenaire Microsoft Azure de l'année

28 juin - 17h55



Nutanix : nouveau programme partenaires visant le marché des SMB et extension du partenariat avec Lenovo

28 juin - 13h09



La France championne européenne de l'open source

28 juin - 10h47

Loïc Mignotte nouveau président de la Fédération Eben

27 juin - 17h57



Dynatrace France voit sa croissance s'accroître spectaculairement

27 juin - 17h52



Les actionnaires de CS approuvent l'acquisition de Novidy's et une augmentation de capital de 10 millions d'euros

27 juin - 17h30

social. Le bâtiment existant est-il plein ?

**Nicolas Leroy-Fleuriot** : Non. Mais, pour des questions d'accès des engins de chantiers, la construction du nouveau siège aurait empêché d'étendre le bâtiment existant après coup. Nous avons donc préféré anticiper la construction d'une salle de 300 m2 sachant qu'il reste de la place dans les trois salles de 250 m2 existantes.

**Channelnews** : Vous avez annoncé que Cheops a dépassé les 100 M€ de chiffre d'affaires sur son exercice clos fin avril. Pouvez-vous en dire plus sur la répartition des revenus ?

**Nicolas Leroy-Fleuriot** : Les chiffres étant encore en cours d'audit, nous ne communiquerons sur les résultats détaillés qu'à la rentrée. Je peux confirmer que nous avons atteint 104,8 M€ de chiffre d'affaires et que les activités cloud et services managés restent le moteur de notre croissance. Celles-ci ont représenté 30% des revenus. Pour autant, notre activité infrastructures a été assez soutenue cette année, alors qu'elle était plutôt en décroissance ces dernières années.

**Channelnews** : Quel est le plan stratégique pour les prochaines années ? On prête à Cheops l'intention d'atteindre 150 M€ en 2020.

**Nicolas Leroy-Fleuriot** : 150 millions d'euros c'est en effet l'horizon sur lequel Cheops se projette désormais mais nous n'avons pas mis d'échéance. La priorité, c'est de faire en sorte que toutes les agences atteignent les objectifs sur le Cloud. Ce qui n'est pas encore le cas. Certaines agences ont tendance à freiner sur le Cloud par crainte de perdre leurs ingénieurs systèmes dès lors que leurs clients traditionnels auront basculé leurs infrastructures sur site sur les infrastructures mutualisée de la division cloud et services managés. D'où la réflexion du comité directeur sur l'évolution du rôle des agences. Une solution pourrait consister à faire évoluer certains chefs de projets infrastructures des agences vers un profil de *service delivery manager*, en charge du suivi des contrats cloud. Nous avons aussi décidé de lever le pied sur nos projets de croissance externe en Californie pour privilégier des acquisitions en France. Nous avons deux dossiers en cours, dont un qui devrait aboutir dans les prochaines semaines qui devrait nous apporter des expertises Systèmes complémentaires.

**Channelnews** : vous êtes en train de faire évoluer le positionnement stratégique de Cheops en vous ouvrant au Cloud public. Avez-vous initié des partenariats en ce sens ?





TCV injecte 90 millions de dollars dans Silver Peak pour en faire un acteur incontournable du SD-WAN

27 juin - 15h37



Ping Identity rachète Elastic Beam

27 juin - 14h55



Pat Gelsinger n'ira pas chez Intel

27 juin - 12h36



De plus en plus de partenaires Dell EMC réalisent des ventes croisées

26 juin - 18h31

**Nicolas Leroy-Fleuriot** : En effet, notre stratégie consiste désormais à fournir le meilleur des trois mondes : le design, la fourniture et la mise en œuvre d'infrastructures sur site, l'hébergement sur notre cloud privé mutualisé et, de plus en plus, la migration d'applications dans le Cloud public. Mais dans les trois cas, nous avons vocation à conserver l'administration et la supervision des charges applicatives de nos clients. L'idée c'est de répartir ces dernières dans les bons clouds en fonction de leur criticité, des compétences nécessaires à leur exploitation, de leur coût... À ce stade, nous avons démarré avec Microsoft Azure mais pas encore avec AWS qui viendra dans un second temps.

**Channelnews** : Vous avez dit à plusieurs reprises que certains clients revenaient du *tout-Cloud-public*, notamment pour des questions de coût. Avez-vous des exemples ?

**Nicolas Leroy-Fleuriot** : En matière de Cloud public, le problème du coût n'est pas le principal, encore que cela dépend du type d'environnement hébergé. Les deux principaux problèmes sont l'absence de SLA associé à de vraies pénalités pour des applications critiques, mais c'est surtout le problème de la réversibilité qui est quasi inexistante.

Les entreprises françaises n'en ont pas encore forcément pris conscience mais les entreprises américaines, qui sont depuis plus longtemps dans le Cloud public, oui. C'est ce qui ressort de mes discussions lorsque je suis en Californie. On commence à assister aux USA à un retour en arrière dans certaines sociétés. C'est la confirmation surtout que le Cloud public n'est pas l'eldorado pour toutes les applications.



Nous proposons aux professionnels des marchés de l'informatique et des télécoms une information centrée exclusivement sur les problématiques business, les pratiques métiers de l'ensemble des acteurs du channel français (Constructeurs informatiques et télécoms, éditeurs, distributeurs...)

#### PLAN DU SITE

Actu des sociétés  
Agenda  
En bref  
Expertises  
Interviews

Nominations  
Produits et solutions  
Régions  
Talents

#### NOS SITES

InformatiqueNews.fr  
Projets-Informatiques.fr  
BtoBMarketers.fr

#### CONTACTS

Rédaction  
Publicité  
Advertising

#### Terms of use

Mentions légales  
Politique de confidentialité