

L'INFORMATICIEN



**OPEN
STREET
MAP**

UNE ALTERNATIVE
À GOOGLE MAPS ?

FIDO 2
L'APRÈS
MOT-DE-PASSE
SE MET
EN PLACE

DOSSIER SMART HOME

Bâtir la maison intelligente



GITHUB
BY MICROSOFT

OPENCLASSROOMS
L'E-LEARNING « NON ÉLITISTE »
À LA CONQUÊTE DU MONDE

L 17065 - 189 H - F - 5,40 € - RD



PCpresse

France : 5,40 € / Bel. : 6,00 € / CH. : 10,50 FS / Canada : 10,50 \$can

LA DIVISION **CLOUD** EST LE **MOTEUR DE NOTRE** **CROISSANCE**

NICOLAS LEROY-FLEURIOT

Après 20 ans d'existence et 10 ans après son introduction en Bourse, Cheops Technology vient de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. L'entreprise ne compte pas s'arrêter en si bon chemin et veut désormais exporter son savoir-faire, notamment aux États-Unis. Rencontre avec Nicolas Leroy-Fleuriot, son PDG.

Septembre 2018
Inauguration du nouveau siège social
à Canéjan près de Bordeaux



2008
Introduction en Bourse
sur le marché Alternext



2004
Rachat de Cheops Technology
par Nicolas Leroy-Fleuriot



POUVEZ-VOUS DONNER QUELQUES INFORMATIONS SUR LA GENÈSE DE CHEOPS TECHNOLOGY ?

■ **Nicolas Leroy-Fleuriot** : La société a été créée en 1998 du côté de Nantes et j'en ai fait l'acquisition en 2004 alors qu'elle comptait une petite vingtaine de salariés. Par la suite, nous avons racheté l'ensemble des agences du groupe Arès, dont j'avais précédemment dirigé une filiale afin d'assurer une présence géographique nationale. Le groupe s'est introduit en Bourse en 2008. Aujourd'hui, nous comptons 13 agences en France, trois data centers et employons près de 500 personnes. Sur notre dernier exercice, clos le 30 avril dernier, nous venons de franchir la barre des 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. Notre croissance est à la fois organique mais également au travers d'acquisitions.

VOUS AVIEZ PRÉVU DE VOUS DÉVELOPPER SUR LE TERRITOIRE AMÉRICAIN, POURQUOI CELA NE S'EST-IL PAS CONCRÉTISÉ ?

■ Oui, nous étions proches de conclure le rachat d'une société située en Californie. Mais à quelques jours de la signature, alors que nous étions

d'accord sur la chose et le prix, les vendeurs ont exigé des conditions non acceptables en voulant absorber l'intégralité de la trésorerie, y compris le Besoin en fonds de roulement, soit près de 8 millions de dollars. C'était totalement inacceptable et nous avons donc renoncé, du moins pour le moment. Cela renforce l'adage qui dit que les meilleures affaires sont parfois celles que l'on ne fait pas. Cependant, nous allons repartir en quête d'un partenaire sur le territoire américain dès la rentrée prochaine.

VOUS INDIQUEZ AVOIR MOINS DE PROBLÈMES DE RECRUTEMENT QUE D'AUTRES ACTEURS. POUR QUELLES RAISONS ?

■ C'est lié à plusieurs facteurs mais notamment à la localisation de notre siège social à Bordeaux et nos implantations régionales. Il y a une véritable qualité de vie dans notre ville que nous ne trouvons pas ailleurs et cela nous aide grandement pour attirer les talents dans notre entreprise. Ensuite, il y a bien sûr les ingrédients classiques inhérents à toute entreprise, et notamment la qualité de nos offres cloud. Dans cet esprit, notre extension du siège social, qui sera inauguré à l'automne



prochain, va également faciliter la venue de nouveaux collaborateurs avec un bâtiment ultra moderne d'inspiration californienne.

COMMENT ÊTES-VOUS ORGANISÉS ?

■ Nous avons quatre divisions complémentaires : les services managés et cloud, la modernisation technologique, les services d'infrastructure et enfin tout ce qui tourne autour des réseaux, sécurité & communications unifiées. Au sein de ces divisions, nous avons trois domaines d'activités stratégiques visant à accompagner les entreprises dans leur transformation numérique. Ces activités sont la transformation de l'IT pour rendre les systèmes d'information plus agiles ; l'optimisation de la gestion des données et améliorer la productivité des utilisateurs et l'accès au SI. Actuellement, c'est bien évidemment la division Cloud & Managed Services qui tire la croissance.

VOUS VOUS ADRESSEZ EN PRIORITÉ AUX ENTREPRISES INTERMÉDIAIRES ?

■ Oui, notre cœur de cible est constitué de ce que l'on appelle les ETI, les entreprises de taille intermédiaire qui sont des sociétés réalisant plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. C'est dans ce tissu que notre offre et notre présence régionale est la plus adaptée.

QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES DES OFFRES ICOD ?

■ Notre gamme iCod propose des offres de Cloud avec des services managés extrêmement personnalisés. Nous avons des solutions qui prennent en charge tous les ERP du marché. Nous proposons également des offres dédiées aux établissements de santé avec plus de 70 cliniques en production, des solutions, pour les environnements SAP HANA,

pour les environnements Oracle et, depuis quelques jours, une offre pour les solutions IBM Power, anciennement AS/400.

L'AS400, N'EST-CE PAS LÀ UN MARCHÉ TOTALEMENT DÉPASSÉ ?

■ Détrompez-vous ! J'ai moi-même été surpris par le nombre, mais il y a encore plus de 16 000 machines de type AS/400 encore en production dans notre pays. Avant même sa présentation officielle, nous avons déjà signé plusieurs clients. En effet, il y a toute une génération d'informaticiens qui partent à la retraite et ces environnements de production sont toujours en service pour des applications critiques. Nous nous sommes donc équipés de serveurs et baies de stockage de dernière génération, nous formons des collaborateurs et nous disposons donc de solutions opérationnelles « 24h/24 et 7j/7 » qui permettent de basculer ces applications AS/400 dans le Cloud, en nous confiant le maintien des systèmes et des applications en conditions opérationnelles, tout en bénéficiant de nos services de haute disponibilité : iCod 400 est compatible avec toutes les applications fonctionnant sous OS400 (IBMi) à partir de la version V7R1 et AIX 6.1 ou supérieur.

VOUS ANNONCERIEZ ÉGALEMENT DEUX NOUVELLES OFFRES AUTOUR DU Wi-Fi ET DES COMMUNICATIONS UNIFIÉES ?

■ Effectivement, nous lançons une nouvelle offre baptisée Hyper WiFi avec Aruba, l'un de nos plus anciens partenaires. L'objectif est de faciliter la mobilité des entreprises. De nombreux secteurs sont concernés : l'événementiel, la santé et bien entendu l'hôtellerie. Notre offre présente de solides caractéristiques en termes de fiabilité et de performances, associée à une facturation à l'usage. Concernant les communications unifiées dans le Cloud, notre offre Hyper Com s'appuie sur la plateforme d'Avaya. La solution s'adresse à des entreprises de 50 à 3 000 salariés. De manière générale, notre objectif est de débarrasser les entreprises des problématiques d'infrastructures qui n'ont pour elles aucune valeur.



Le nouveau siège social sera inauguré au mois de septembre prochain.

QUELLES SONT LES TECHNOLOGIES QUI VOUS PARAISSENT LES PLUS PROMETTEUSES? À LA FOIS DANS UNE PERSPECTIVE PROFESSIONNELLE COMME PERSONNELLE?

■ D'un point de vue technologique, nul doute que la technologie des containers va connaître un développement important. Nos équipes de R&D travaillent déjà sur l'implantation de celle-ci dans nos offres de Cloud. D'un point de vue usage, l'IoT est évidemment la technologie qui va de plus en plus révolutionner notre quotidien, tout comme l'Intelligence artificielle qui n'en n'est qu'à ses débuts et dont les champs d'application vont se démultiplier.

COMMENT VOYEZ-VOUS L'ÉVOLUTION DU CLOUD DANS LES PROCHAINS MOIS ET ANNÉES ET QUEL POURRAIT ÊTRE L'IMPACT DE CES ÉVOLUTIONS SUR VOTRE PROPRE MÉTIER?

■ Si je devais résumer le Cloud de demain, je dirais qu'il correspondra de plus en plus à ce qui devient la stratégie de Cheops Technology : « *La bonne application dans le bon Cloud au bon prix* ». En clair, le Cloud devient et deviendra de plus en plus hybride, car le Cloud public n'est pas – pas plus que le Cloud privé – la réponse à tout. Dans ce cadre, nous serons sous peu une des seules sociétés à savoir adresser les trois briques du Cloud : infrastructure On Premise, Cloud privé mutualisé, Cloud public, avec une capacité à provisionner les ressources des deux derniers avec une seule interface et à pouvoir superviser l'ensemble des charges où qu'elles se trouvent.

COMMENT ANALYSEZ-VOUS LA SITUATION DES ENTREPRISES FRANÇAISES EN MATIÈRE DE TRANSFORMATION NUMÉRIQUE?

■ Comme depuis tous temps, il y a deux types d'entreprises : celles qui ont un coup d'avance et qui ont compris que la technologie et les usages que l'on en fait sont un véritable outil de compétitivité et de productivité; et celles qui ne se donnent pas les moyens d'opérer la transformation numérique. Pour celles-ci, il sera difficile de rattraper le retard si elles ne s'y mettent pas immédiatement car le train est déjà parti.

À TITRE PERSONNEL QUEL EST L'OUTIL OU LA TECHNOLOGIE QUI VOUS BLUFFE?

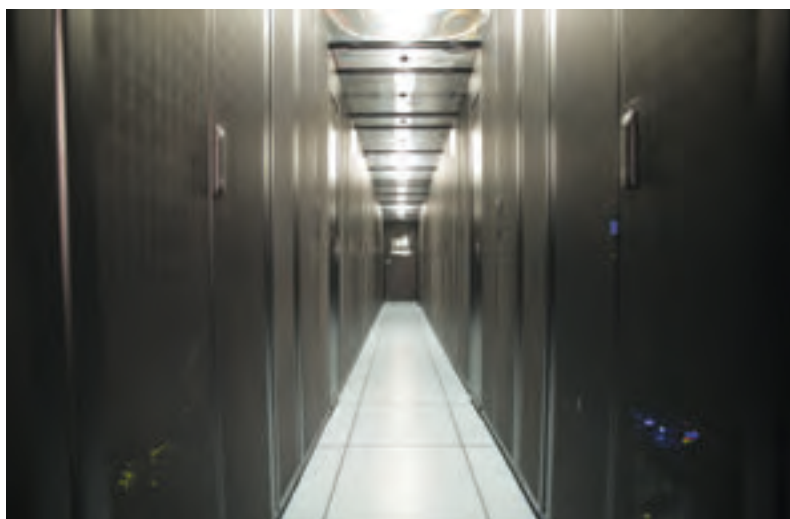
■ Eh bien, elle n'est pas directement issue de l'IT car il s'agit de la robotique. Quand on voit ce qu'une société comme Boston Robotics a mis au point avec son robot Atlas, et quand on sait que nous en sommes encore à

la préhistoire du robot humanoïde, je suis fasciné tout en étant inquiet des évolutions futures et des applications qui pourront en être faites, notamment dans le domaine militaire.

VOUS ÊTES UN AMATEUR D'AUTOMOBILES. COMMENT VOYEZ-VOUS L'ÉVOLUTION DE CE SECTEUR ET SURTOUT CELUI DES VOITURES CONNECTÉES ET AUTONOMES?

■ Pour être également utilisateur de voiture électrique et pour avoir testé la voiture autonome, les deux vont immanquablement sous la pression des grands constructeurs et des équipementiers connaître un fort développement. Mais, si la première contribue clairement à réduire l'émission de gaz à effet de serre, et si la seconde réduit en théorie le taux d'accidents, les deux génèrent un problème d'un autre type : l'ennui au volant! surtout pour l'amateur d'automobiles. ○

PROPOS RECUEILLIS PAR STÉPHANE LARCHER



L'un des trois datacenters de l'entreprise.