

# EDI

L'ESSENTIEL DE LA DISTRIBUTION IT

CHANNEL • VAR • ESN • MSP • INTÉGRATEURS • GROSSISTES

Décembre 2018 - Janvier 2019 - Numéro 84 - 10 €



PORTRAIT P.15

**Alexandre Brousse**

Dell EMC France

Insatiable et passionné



EVÈNEMENT P.22

Fujitsu Forum Munich 2018

Se transformer pour mieux transformer

BUSINESS P.24

- **VMware** Le cloud moderne
- **Dell** indexe la mutation
- **La sécurité** favorise les ventes
- **Ecologic** valorise les déchets
- **FVS** voit clair dans l'IT

CŒUR DE MÉTIER P.100

**Cheops Technology,**  
la pyramide du succès



ENTRETIEN P.52



**Bruno Barat**

Directeur général d'Also France

« L'union fait la force »

DOSSIER P.56

# VIDÉOSURVEILLANCE VALEUR EN VUE

Téléchargez notre APPLICATION gratuite

# CHEOPS TECHNOLOGY, LA PYRAMIDE DU SUCCÈS



Portée par son emblématique président, Cheops Technology concilie les offres cloud et l'infrastructure *on-premise*. Elle repose sur des fondations solides et progresse brique par brique jusqu'à viser une ouverture vers les États-Unis.

« Le succès vient de notre capacité à customiser les environnements et les services managés en traitant le maintien des systèmes et des applications en condition opérationnelle »

Nicolas Leroy-Fleuriot, président de Cheops Technology

Canejean aux abords de Bordeaux, 4 octobre 2018. Un moteur rugit sur le parking tout juste bitumé la veille. Comme si c'était la chose la plus naturelle au monde, Nicolas Leroy-Fleuriot parcourt quelques dizaines de mètres au volant d'une monoplace de course au milieu de la foule rassemblée pour l'inauguration du bâtiment flambant neuf de Cheops Technology, et parmi laquelle on remarque les dirigeants français de Dell ou de HPE. Personne ne semble étonné de voir ce passionné de sport automobile débarquer ainsi. Nicolas Leroy-Fleuriot est un personnage de l'IT. Il est connu de tous et il connaît tout le monde. Son seul nom fait se déplacer Alain Juppé, maire de Bordeaux, Alain Rousset, président du conseil régional de Nouvelle-Aquitaine et Virginie Calmels, conseillère régionale et vice-présidente de Bordeaux Métropole pour couper le ruban d'un siège social à son image : un mélange de décontraction évoquée par un hall d'entrée où trône une reproduction fidèle de la fusée de Tintin, et de sérieux avec des salles de travail où s'alignent les écrans attendant l'installation des équipes techniques de ce fleuron de l'IT française. Oui, on trouve dans le personnage une forme

de mégalomanie convertie en énergie positive. Jamais d'autosatisfaction ni de suffisance, l'essence de Cheops et de son patron, c'est le développement aussi bien technologique que géographique, la croissance organique ou externe en fonction des opportunités, le tout couronné par le souci constant du bien-être des équipes.

Un cocktail *a priori* difficile à mélanger mais qui, chez Cheops, s'inscrit dans son ADN. Nicolas Leroy-Fleuriot est tellement indissociable de Cheops qu'on en oublie presque qu'il n'en est pas le fondateur. Après des études d'ingénieur informatique, il démarre sa carrière chez Unisys-Burroughs où il apprend à vendre des mainframes avant de fonder en 1990 la filiale sud-ouest du groupe Ares, une ESN pionnière en France, fondée et présidée par Maurice Bourlier qu'il considère comme son mentor. « J'étais pressenti pour prendre la succession de Maurice quand il a quitté Ares mais j'ai décliné l'offre car je ne voulais pas travailler à Paris. Ma carrière a toujours été géographique et non hiérarchique », s'amuse Nicolas Leroy-Fleuriot. Il pense même arrêter l'informatique dont il aurait fait le tour, puis répond favorablement à Hewlett-Packard qui lui propose de reprendre une petite ESN nantaise de seize personnes spécialisée ...

## ZOOM SUR CHEOPS TECHNOLOGY

**CRÉATION** 1998 à Nantes, reprise en 2004 par Nicolas Leroy-Fleuriot à Bordeaux

**C.A.** 2017-2018 Plus de 104 M€ (+24 %)

**EFFECTIFS** 450 personnes (200 au siège, 250 réparties en 13 agences)

**MÉTIERS** Cloud, infra, réseau, sécurité, communications unifiées, migration

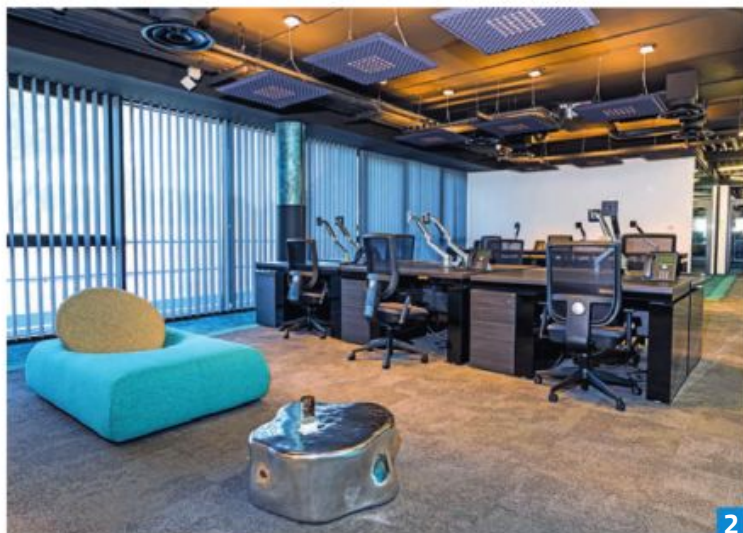
**MARCHÉS CIBLÉS** ETI

**PRINCIPAUX FOURNISSEURS** HPE, Dell, NetApp, VMware, Veeam, Microsoft, Avaya

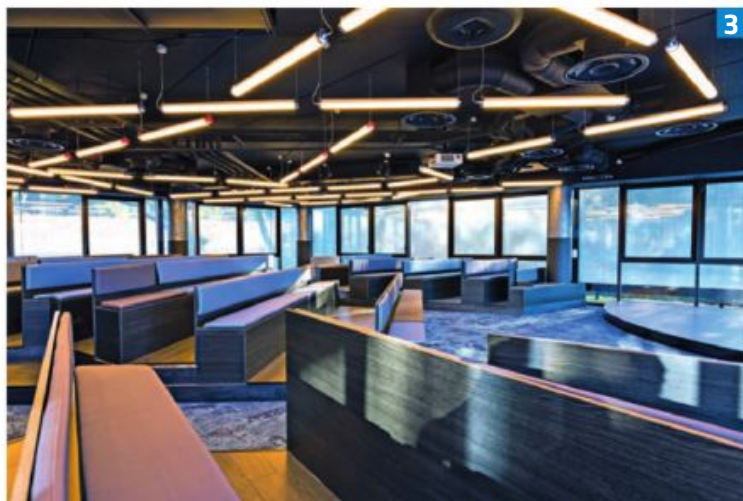




1



2



3

- 1 Impossible de passer à Bordeaux sans remarquer le nouveau siège de Cheops et ses 5 000 m<sup>2</sup>.
- 2 Tous les postes de travail sont pensés pour offrir le maximum d'ergonomie avec des bureaux proposant des positions debout ou assis.
- 3 L'immeuble abrite un auditorium tout équipé pour des sessions de formation ou des conférences.
- 4 Les architectes ont privilégié l'espace, notamment à l'accueil où la décontraction californienne et le confort à la française mêlés évoquent la personnalité du bâtiment.



4



... dans les automates de migration. Cette ESN, c'est Cheops. « *Je pensais m'en occuper à mi-temps mais c'est vite devenu du 7/7, et je déménage le siège de Nantes à Bordeaux où beaucoup d'anciens employés d'Ares me rejoignent.* » L'entreprise spécialisée dans la migration évolue rapidement avec l'ajout d'une activité d'infrastructure grâce au rachat, en 2007, d'Alphamega. L'année suivante, Cheops acquiert les dix agences d'Ares alors en difficulté financière, et se dote ainsi d'une couverture nationale.

### Dans le cloud comme un poisson dans l'eau

À la même époque, Cheops se lance dans l'hébergement. « *Tout débute par la demande de certains clients. Alors, nous commençons par louer un data center à SFR puis décidons de construire le nôtre au sein de notre siège social.* » C'est un tournant pour l'ESN car en parallèle du service d'hébergement, Cheops lance dès 2010 – alors que le cloud n'en est qu'à ses prémices – une gamme de produits d'infrastructure à la demande baptisée iCOD (*Infrastructure cloud on demand*). « *Le succès vient de notre capacité à customiser les environnements et les services managés en traitant le maintien des systèmes et des applications en condition opérationnelle, à commencer par les ERP de type SAP ou Microsoft Dynamics.* » Des services qui collent parfaitement aux besoins des ETI affichant un C.A. entre 100 M€ et 4,5 Mds € soit la grande majorité de ses clients. Une seconde spécialité se greffe à l'offre cloud au fil du temps : la santé. L'ESN passe les agréments dotant ses data centers de la très stricte certification dédiée aux hébergeurs healthcare. Cinq CHU, plus de 70 cliniques, des centaines de laboratoires d'analyses et, très prochainement, des centres de radiologie deviennent clients de Cheops. Cela incite l'enseigne à développer un adressage vertical par secteurs. « *Par exemple, nous entretenons de bonnes relations avec des éditeurs dans le monde des concessionnaires automobiles, comme iCar. Nous nous sommes appuyés sur eux pour y trouver des clients comme PGA Motors ou le Groupe Dubreuil en Vendée.* » Bien que l'offre cloud de Cheops soit très packagée – du sur-mesure en prêt-à-porter, comme le dit son président –



Alain Juppé, maire de Bordeaux et Virginie Calmels, conseillère régionale et vice-présidente de Bordeaux Métropole invités à l'inauguration du nouveau siège social de Cheops Technology par Nicolas Leroy-Fleuriot.

pas question de la proposer en indirect à d'autres ESN pour adresser des clients plus petits. « *Le cloud implique l'intervention de vrais spécialistes technico-commerciaux et induit beaucoup de problématiques contractuelles et juridiques. En cas de litige avec un client, la question de savoir qui est responsable se posera toujours, et il serait trop risqué de séparer le revendeur et l'opérateur du service* », explique Nicolas Leroy-Fleuriot. En revanche, Cheops propose à certains ISV d'héberger leurs applications dans le cadre d'une distribution en SaaS mais à condition que les dites applications soient adossées à des services managés.

### La conquête de l'Ouest

Le cloud représente 40 % du C. A. de Cheops, la majorité en mode privé mutualisé. Le reste est généré par la vente d'infrastructure *on-premise*, les solutions réseau de sécurité ou de comms unifiées, puis, enfin, la modernisation technologique avec les automates de migration. « *Si on y ajoute les solutions que nous proposons en interface avec les clouds publics, nous réunissons réellement*

*chez Cheops le meilleur des trois mondes.* » L'ESN est ainsi l'une des rares à équilibrer le récurrent et le transactionnel, notamment sur le point sensible de la rémunération des commerciaux. « *Au départ, nous avons mis en place deux forces de vente mais ça ne fonctionnait pas. Pour autant, certaines agences se sont parfaitement mises au contractuel, d'autres ont plus du mal. J'ai constaté aussi qu'il était beaucoup plus efficace de former à la vente un jeune disposant d'un bon bagage technique que l'inverse.* » Embaucher et surtout conserver les talents est comme pour beaucoup d'entreprises IT un vrai défi, et les 10 M€ investis dans le nouveau bâtiment sont une des clés pour y faire face. « *Il manque 30 000 informaticiens en France, et nous proposons de nombreux contrats en alternance tout en prenant des initiatives comme l'attribution d'une prime à la fidélité sur objectif pour conserver nos talents.* » Plus de 100 M€ de C. A. et une croissance à deux chiffres, 450 employés répartis dans 13 agences, 23 M€ de fonds propre et très peu d'endettement : est-ce suffisant pour satisfaire Nicolas Leroy-Fleuriot ? Pas vraiment car le dirigeant cherche à s'étendre à l'international. « *Une des seules failles de Cheops, c'est son aspect franco-français. Si l'économie du pays s'enrhume, nous allons tous tousser ! Je connais bien San Francisco et la Silicon Valley. De plus, je sais pouvoir compter sur le soutien d'HPE pour exporter le savoir-faire de Cheops aux États-Unis.* » Le dirigeant dresse en outre le constat que 80 % des entreprises américaines sont tributaires des grands opérateurs de cloud public où elles ont migré leur infra à prix d'or. Les offres prêtes à l'emploi de Cheops, elles, répondent combinent la prédictibilité sur les coûts, et l'adaptation agile à la croissance éventuelle des clients. Nicolas Leroy-Fleuriot a déjà tenté d'acquiescer une entité américaine, mais « *les meilleures affaires sont parfois celles qu'on ne fait pas* », résume-t-il sans animosité, prêt à repartir à la conquête de l'Ouest dès 2019. ■

« En ajoutant [l'infra *on-premise* et le cloud privé] à nos solutions en interface avec les clouds publics, nous réunissons le meilleur des trois mondes »