



Accueil > Cheops Technology réinvestit dans le Cloud et une acquisition

Cheops Technology réinvestit dans le Cloud et une acquisition

publié le lundi 01/07/2019

Envoyer Imprimer Commenter Flux RSS



Une acquisition, de lourds investissements dans le Cloud et dans des certifications importantes (ISO et HDS), 2019 s'annonce encore bien chargée pour Cheops Technology. Mais les résultats sont au rendez-vous. Nicolas Leroy-Fleuriot, son PDG, annonce pour 2018 un chiffre d'affaires d'environ 115 M€, en croissance de 10%. Il innove également en dévoilant en avant-première son programme de mécénat baptisé Triple One.

Magazine CBP (www.channelbp.com) : Lors du récent kick off de Cheops Technology en Grèce, quels messages avez-vous délivrés à vos collaborateurs ?

Nicolas Leroy-Fleuriot, PDG de Cheops Technology, un intégrateur IT et opérateur Cloud : Je leur ai donné une photo de notre année fiscale 2018, clos au 30 avril 2019, par rapport aux trois autres exercices précédents. La croissance du chiffre d'affaires de Cheops Technology est proche de 10 %. Je table d'ailleurs pour 2018-2019 sur un chiffre d'affaires non encore audité de 115 M€, contre 104 M€ l'année précédente. Une fois de plus, nous aurons donc largement dépassé nos objectifs initiaux. Ensuite, je leur ai montré le film de ce qui les attend pour l'année 2019.

Quelles sont les priorités de Cheops Technology pour 2019 ?

Pas l'intelligence artificielle (IA) en tout cas. Cheops Technology n'investira cette année ni dans l'intelligence artificielle, ni dans les objets connectés, le fameux Internet des objets (IoT). J'estime en effet que ces marchés ne sont pas encore mûrs. D'ailleurs, il y a beaucoup de choses que l'on appelle "intelligence artificielle" et qui n'en sont pas selon moi. Pour l'instant, le fournisseur le plus important dans l'IA est IBM avec son système Watson. Cheops Technology attendra donc que le marché ait atteint une certaine forme de maturité avant de réaliser les bons choix technologiques. Par contre, Cheops Technology a encore beaucoup de choses à accomplir dans le Cloud, même si aujourd'hui, le groupe dispose déjà d'une offre Cloud extrêmement mature et que nous continuerons de développer en 2019.

... et dans le Cloud en particulier, l'un des chevaux de bataille de Cheops Technology ?

Nous allons réaliser en 2019 entre 7 à 10 M€ d'investissement dans le Cloud, qui est, je le confirme, toujours le moteur de la croissance de Cheops Technology. Le groupe continuera à investir tout spécialement dans les technologies Cloud permettant à nos clients d'industrialiser leurs processus et de les sécuriser. D'ailleurs, récemment nous avons obtenu la nouvelle certification Hébergeur de données de santé (HDS) en complément de nos certifications ISO 27001 et ISO 20000 et nous devrions être certifiés SecNum Cloud en 2019.

Comment expliquez-vous les bons résultats récurrents de Cheops Technology depuis plusieurs années ?

Nos offres Cloud ont rencontré leur marché. Par exemple, les ETI ont trouvé dans Cheops Technology un opérateur de Cloud français capable de répondre à tous leurs besoins, tant standards que spécifiques. Comme l'indique la baseline de Cheops Technology, « le Cloud prêt-à-porter sur mesure », nous sommes l'un des rares opérateurs Cloud français capables de personnaliser les besoins des clients en infrastructures, en services, ainsi que nos engagements contractuels, afin qu'ils collent parfaitement à leurs attentes, métiers notamment.

Qu'entendez-vous par personnaliser les besoins « métier » des clients ?

Cheops Technology a signé de très beaux contrats avec de grands groupes français souvent internationaux. Pour certains d'entre eux, nous avons conçus des unités de valeur « métiers » pour gérer par exemple des cliniques avec une facturation au lit, ou des chaînes de magasins avec une facturation au magasin. Ce faisant, le client s'affranchit de la technique et des unités d'œuvre classiques du Cloud : les VM, la RAM, le stockage, le Backup, etc., avec une meilleure prédictibilité des coûts de l'IT pour le client, lui évitant ainsi de mauvaises surprises comme c'est souvent le cas avec les Cloud Services Providers américains.

Pourquoi avoir fait gagner deux Porsche cet été à vos meilleurs vendeurs de services Cloud ?

Je voulais marquer le coup en lançant ce concours lors de notre année fiscale 2018. Même chez Cheops Technology, groupe qui est pourtant très moteur dans le Cloud, certains commerciaux résistent. Ils préfèrent vendre des offres informatique « on premise », que je qualifie d'informatique traditionnelle, plutôt que du Cloud. Il me fallait donc les motiver pour passer un cap. Ce concours a d'ailleurs merveilleusement fonctionné. Cheops Technology a offert deux Porsche, l'une à Patrick Vibert, le patron de notre agence de Nantes, qui a réalisé la meilleure croissance dans la signature de nouveaux contrats Cloud. Cette croissance devait être au minimum celle du marché, qui est de 15%, or, il a atteint 30%. L'autre Porsche récompense le meilleur ingénieur commercial, basé lui dans notre agence parisienne, et qui a réalisé aussi le même niveau de performance.

Pourquoi Cheops Technology prévoit-il de réaliser une acquisition en Ile-de-France en 2019 ?

Certes, nous sommes désormais présents dans toute la France grâce à nos 13 agences mais il existe un gros réservoir de croissance possible pour nous sur l'Ile-de-France. D'ailleurs, la région devrait représenter déjà 40% du chiffre d'affaires de Cheops Technology et non à peine 15%. Nous n'avons donc pas encore la taille critique suffisante en Ile-de-France, malgré notre équipe de 60 collaborateurs. Cheops Technology va donc réaliser une acquisition sur Paris d'ici fin 2019 a priori. Elle interviendra quand nous aurons le bon dossier au bon prix. Il n'y a pas urgence car Cheops Technology a toujours fait la course à la valeur et non pas au volume.

Avez-vous renoncé à votre acquisition aux Etats-Unis ?

Non, absolument pas. Je l'ai mise en sommeil. Nous sommes toujours en contact avec l'entreprise américaine avec qui nous avons négocié en mars 2018 car elle ne s'est pas vendue finalement. Mais compte-tenu de l'âge des dirigeants et du profil des actionnaires, nul doute qu'elle sera de nouveau à vendre dans les 18 mois qui viennent. Lors de leur convention Partenaire de Las Vegas en juin 2019, nos amis de HPE m'ont fait part d'un dossier intéressant. J'ai donc rencontré les dirigeants de cette société. Je suis persuadé qu'une acquisition dans la Silicon Valley a du sens pour nous, ne serait-ce que pour dupliquer notre modèle Cloud français aux Etats-Unis, car il est très adaptable aux entreprises du mid-market Américain. En outre, ma relation au plus haut niveau avec HPE aux Etats-Unis me donne envie de travailler également avec nos amis américains sur place. C'est de là que viennent les innovations technologiques majeures de notre secteur. Être sur place permettra de les appréhender plus tôt pour les délivrer plus vite sous forme de services...

Pourquoi avoir lancé cet été un programme de philanthropie d'entreprise ?

Passé 50 ans, il faut donner un sens à sa vie dit-on et dans ma famille, on a de tout temps été proches du monde animal. Hélas, de récentes études démontrent qu'entre 1970 et 2014, les populations d'animaux vertébrés - poissons, oiseaux, mammifères, etc. - ont chuté de 60 % au niveau mondial. En France, les décisions de celui qui est censé être ministre de l'Ecologie sont toutes plus dramatiques les unes que les autres pour la préservation de la faune sauvage et pour la protection animale, on assiste en fait un véritable crime contre la nature qui m'insupporte, compte tenu des impacts directs et indirects. Pour contribuer à organiser la lutte contre ce massacre et l'incompétence, j'ai décidé de lancer le programme baptisé Triple One.

A quoi correspond le programme Triple One de Cheops Technology ? Du mécénat ?

Cheops Technology va ainsi donner 1 % de sa marge opérationnelle, 1 % du temps de ses collaborateurs et 1% de sa puissance Cloud totale à trois associations spécialisées dans la défense animale et la protection de la faune sauvage : le WWF, la SPA (Société Protectrice des Animaux), la LPO (Ligue de Protection des Oiseaux). Les générations X et Y semblent particulièrement sensibles à cette cause et j'en suis très heureux. Ca n'est que le début et nous irons plus loin par la suite.

Olivier Bellin

bellin@channelbp.com,

#channelbp.com, #CBPMagazine, #CBP, #GUIDECLOUD.FR,

#DATA-CLOUD-ADVISOR.COM, #Bellin, #BellinCBP

Notez ce contenu :

Moyenne: 4.7 (3 votes)

Réseaux sociaux :



Connexion

Nom d'utilisateur : *

Mot de passe : *

Se connecter

Créer un nouveau compte

Demander un nouveau mot de passe

Soumettre un contenu

Solutions Center

Training Center

GC Guide du Cloud

Créer votre fiche

Trouvez un spécialiste du Cloud

Du même auteur

- Suse introduit la version 4 de sa gamme Manager
- Cloudian et Seagate investissent dans le stockage objet haute densité dans le Cloud public
- Ricoh renforce ses activités de dématérialisation en achetant DocuWare
- OCI rachète un nouveau VAR : Scriba - Cheops Technology réinvestit dans le Cloud et une acquisition - Zoom améliore son programme partenaires - Zoom améliore son programme partenaires - Alltays et Primobox associent leurs expertises
- Cheops Technology réinvestit dans le Cloud et une acquisition

Rubriques

- Info du jour
- Analyse
- Editorial
- Avis Experts
- Annuaire/Guides
- Analyses/Etudes de marché
- Cas d'entreprise
- Cloud computing
- Eco-green
- Finances/Résultats
- Formations
- Fournisseurs
- Interviews
- Juridique
- Livres blancs
- Management
- Marketing channel
- Mieux vendre
- Nominations
- Prestataires IT
- Produits/Solutions
- Référencement
- Recrutement
- Services
- Sourcing
- Technologies

LES DOSSIERS DE CBP

BAROMETRE EXAEGIS DES DEFAILLANCES DU SECTEUR NUMERIQUE : Q1 2019

BAROMETRE EXAEGIS DES DEFAILLANCES DU SECTEUR NUMERIQUE - Q4 2018

15 PRINCIPALES ANNONCES IT BTOB DE 2018

Voir tous les dossiers

Trouver un partenaire dans votre région

BAROMETRE EXAEGIS DES DEFAILLANCES DU SECTEUR NUMERIQUE : Q1 2019

BAROMETRE EXAEGIS DES DEFAILLANCES DU SECTEUR NUMERIQUE - Q4 2018

15 PRINCIPALES ANNONCES IT BTOB DE 2018

Voir tous les dossiers

Haut de page