

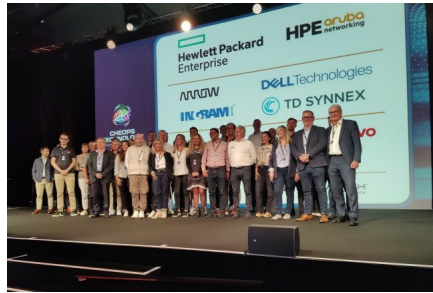
TOUTE L'ACTUALITÉ / BUSINESS / OPÉRATEUR ET INTÉGRATEUR

# Cheops Technology dévoile ses ambitions pour 2025

Jacques Cheminat, publié le 19 Septembre 2024



**A l'occasion de son événement annuel, Nicolas Leroy Fleuriot, PDG de Cheops Technology, est revenu sur les moments forts de l'année et a dévoilé les prochaines offres de la société. Le partenariat avec Nutanix, iCod X, a particulièrement été mis en avant comme alternative à VMware.**



Cheops Technology a réuni ses partenaires et ses collaborateurs pour son événement annuel à Disneyland Paris. (Crédit Photo: JC)

**/ LIVRE-BLANC**  
GMAO, gestion des actifs dans le secteur public : 2 retours d'expérience

[TÉLÉCHARGER](#)

Plus de 500 personnes (collaborateurs et partenaires) se sont données rendez-vous à Disneyland Paris pour l'événement annuel de Cheops Technology. L'occasion pour Nicolas Leroy Fleuriot, PDG de la société, de dresser un bilan de l'année 2023-2024 et de donner des perspectives et des objectifs aux entités et agences réunies. Pour les moments forts, il est revenu sur le **lancement début 2023 de Mail In France**, une solution de messagerie sécurisée. « Elle est maintenant totalement opérationnelle et il y a des positions à prendre face à Bleu ou à S3NS qui n'ont encore rien lancé », assure le dirigeant. Une première affaire Mail In France a été signée avec le Campus Cyber Aquitaine.

En un an, la société girondine s'est étoffée avec le rachat de la **société toulousaine Solution Data** pour renforcer l'agence d'Occitanie. Côté division interne, **Cheops Cyberdéfense a vu le jour en septembre dernier** avec l'offre de SOC managé Cyberpatriot. Elle affiche déjà une quarantaine de clients (petits et gros) et a l'ambition de montée en puissance dans les prochains mois avec des formations et des ressources au sein des agences. Côté recrutement, rappelons qu'**Yves Pellemans est devenu directeur général délégué** en charge de la business unit Data Analytics. Avec toutes ses évolutions et certaines restructurations, l'entreprise revendique un chiffre d'affaires de plus de 202 M€ sur l'année 2023-2024 (clôt le 30 avril 2024). « Une année exceptionnelle mais l'économie se tend, il est donc impératif de travailler et d'innover », assure Nicolas Leroy-Fleuriot devant ses troupes.



Yves Pellemans, récemment nommé directeur général délégué, a présenté sa vision de la data, de l'IA et de l'analytique. (Crédit Photo : JC)

## iCod X avec Nutanix, l'arme contre VMware

Sur la partie nouvelles offres, l'intégrateur et fournisseur de services cloud a mis l'accent sur iCod X issu de son partenariat avec Nutanix, qui a été officiellement lancé lors de l'événement. L'accord entre les deux sociétés date de la fin de l'année 2023 et a déjà rencontré son public, selon Nicolas Leroy-Fleuriot. « Nous avons récemment signé un premier contrat sur iCod X mêlant les solutions Nutanix, du matériel HPE et des services managés Cheops Technology avec le concessionnaire automobile Emile Frey », glisse le dirigeant.

Pour lui iCod X répond aussi à une problématique du moment à savoir les relations tendues avec

### SUIVRE TOUTE L'ACTUALITÉ

✉ Newsletter

Recevez notre newsletter comme plus de 50 000 professionnels de l'IT!

[JE M'ABONNE](#)

VMware. « Broadcom a fait augmenter le prix des licences VMware de 200 à 700% », observe le PDG qui a engagé « un bras de fer judiciaire » avec le spécialiste de la virtualisation. « VMware a l'air de réagir positivement, mais nous restons vigilants », reconnaît-il. Pour lui, « le choix de Nutanix est une alternative crédible et moins chère que VMware ». Même s'il ne s'attend pas une vague immédiate de migration importante, « il y a des opportunités et iCod X doit monter en puissance ».

## Une offre back-up ressuscitée et l'IA en embuscade

Parmi les autres offres attendues, iCod Back-up (postes de travail, Office365 et datacenters) doit poindre le bout de son nez d'ici la fin de l'année. « Ce service de sauvegarde était déjà existant, mais il avait été un peu mis de côté », reconnaît Nicolas Leroy-Fleuriot. « Les clients sont demandeurs et l'arrivée d'Yves Pellemans a accéléré la finalisation de l'offre », poursuit-il. Des détails supplémentaires seront données au moment du lancement de ce service.

Dans les prochains mois, Cheops Technology va se pencher sur les environnements Kubernetes avec Hyper Kub. Le phénomène de l'IA n'est pas oublié avec un service Private IA qui devrait arriver en 2025 sous l'impulsion d'Yves Pellemans qui a rappelé aux salariés et partenaires de Cheops Technology, que « l'IA doit être privée, dans des datacenters ou du cloud privés et avec des données privées ».



Article rédigé par  
**Jacques Cheminat**  
Rédacteur en chef LMI

Une erreur dans l'article?  
[Proposez-nous une correction](#)

Cet article vous a plu? **Partagez le!**



## Commentaire ▼

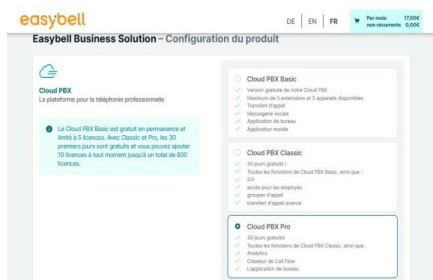
TOUTE L'ACTUALITÉ / BUSINESS / OPÉRATEUR ET INTÉGRATEUR

# Avec Easybell, Dstny cible la téléphonie des TPE

Fabrice Alessi, publié le 08 Octobre 2024



**Dstny commercialise depuis la fin septembre l'offre de téléphonie Easybell auprès des entreprises de 0 à 20 personnes. Le service est disponible en direct et sera également commercialisé par un réseau d'agents.**



L'ensemble du processus de souscription à l'offre Easybell est à réaliser en ligne par les clients. (Illustration : Easybell)

Dstny lance en France et dans ses autres filiales européennes la marque Easybell. À travers elle, il propose une offre axée purement sur la téléphonie aux structures de 0 à 20 personnes. Le service repose sur du Trunk SIP (à partir de 2 €/mois pour deux canaux) associé à un PBX cloud (la version payante démarre à 10 € par mois

pour 10 licences) et des forfaits d'appel minutes. En outre, un connecteur à Microsoft Teams est disponible en option payante (10 €/mois pour 10 connecteurs). L'usage de l'offre Easybell ne nécessite pas de changer de FAI ni de s'engager, et l'activation est réalisable uniquement en ligne, à l'instar des approches d'un Free Pro ou d'un OVH.

### Un service déjà éprouvé en Allemagne

Easybell est entrée dans le portefeuille de services du Belge Dstny à la suite du rachat de la société allemande Easybell il y a environ deux ans. En la déployant dans le reste de l'Europe, le groupe entend aller chercher une cible de petits clients qu'il adresse moins bien avec l'offre qu'il a développé jusqu'ici. Initialement opérateur de services télécoms et IP, Dstny s'est en effet mué aussi en éditeur, avec comme fer de lance dans ce domaine sa plateforme MBaaS (Mobile Business Communication as a Service). Elle propose aux entreprises de 10 à 100 personnes une intégration entre le fixe, le mobile, Microsoft Teams et des CRM comme Hubspot, Salesforces, Zendesk.

### La vente indirecte d'Easybell passera par des agents

La commercialisation d'Easybell va reposer à la fois sur la vente directe et indirecte. « Nous voyons le canal direct comme un amorçage. Il serait illusoire de penser que puissions générer

### SUIVRE TOUTE L'ACTUALITÉ

Newsletter

Recevez notre newsletter comme plus de 50 000 professionnels de l'IT!

[JE M'ABONNE](#)



d'importants volumes de vente à termes sans des partenaires », explique Olivier Marcillaud, le directeur général de Dstny France. La commercialisation d'Easybell est accessible aux revendeurs déjà partenaires de Dstny. Toutefois, l'opérateur éditeur estime que la vente de sa nouvelle offre intéressera davantage des acteurs non-techniques, comme des agences immobilières ou d'autres types d'intervenants proches des petites entreprises. Leur rémunération (10 à 20 % de commissionnement récurrent) repose sur un commissionnement puisque c'est Easybell qui signe avec le client final.



Article rédigé par  
**Fabrice Alessi**  
Journaliste

Une erreur dans l'article?  
[Proposez-nous une correction](#)

Cet article vous a plu? **Partagez le!**



**Commentaire** ▼



**Le site le plus consulté par les professionnels de l'IT et de l'innovation en France**

LeMondelInformatique.fr est une marque de [IT News Info](#), 1er groupe d'information et de services dédié aux professionnels de l'informatique en France.

Suivez-nous sur les réseaux



[NOUS CONTACTER](#) [ANNONCEURS](#) [MENTIONS LÉGALES](#) [CHARTRE DE CONFIDENTIALITÉ](#) [CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE](#)  
[PARAMÈTRES DE GESTION DE LA CONFIDENTIALITÉ](#)

Copyright © LeMondelInformatique.fr 1997-2024

Toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, des pages publiées sur ce site, faite sans l'autorisation de l'éditeur ou du webmaster du site LeMondelInformatique.fr est illicite et constitue une contrefaçon.



ARTICLE SUIVANT

**Avec Easybell, Dstny cible la téléphonie des TPE**

