

ouvrez la rubrique dédiée transformation digitale

Proposée par



claranet
critical data

L'USINENOUVELLE

S'inscrire à la newsletter 

ABONNEZ-VOUS

 **IDENTIFIEZ-VOUS**

L'ACTU	TROUVEZ VOS FOURNISSEURS	NOS ÉVÈNEMENTS ET FORMATIONS			APPELS D'OFFRES	EMPLOI & CARRIÈRES	INDUSTRIE EXPLORER	INDICES & COTATIONS		
	L'USINE AÉRO	L'USINE AUTO	L'USINE DE L'ENERGIE	L'USINE SANTÉ	L'USINE AGRO	L'USINE MATIÈRES PREMIÈRES	QUOTIDIEN DES USINES	ECONOMIE	L'USINE CAMPUS	ET AUSSI

Accueil > Informatique

PME-ETI

Cheops Technology veut exporter son cloud managé aux Etats-Unis pour tripler de taille d'ici 2020

RIDHA LOUKIL

CLOUD , GOOGLE , MICROSOFT , IBM , AMAZON

PUBLIÉ LE 10/02/2018 À 12H00

Le bordelais Cheops Technology a choisi de se focaliser sur les services managés de cloud privé et hybride à destination des ETI. Un positionnement qui le met à l'abri de la concurrence des géants du cloud public comme Amazon et lui offre des opportunités d'expansion aux Etats-Unis. De quoi tripler son chiffre d'affaires à 300 millions d'euros à l'horizon 2020.



 **Je protège mon entreprise**

Le 1er site dédié à la protection des entrepreneurs



Nicolas Leroy-Fleuriot, PDG de Cheops Technology

© Cheops Technology

SUR LE MÊME SUJET

Le cloud privé, une manne de 26 milliards de dollars dans le monde en 2022

ASP Serveur, le bras armé d'Econocom dans le cloud, veut jouer dans la cour des grands



Le bordelais Cheops Technology poursuit son ascension tranquille dans le cloud français. Il n'a pour concurrents ni Amazon Web Services, ni Microsoft, ni Google, trois géants mondiaux du cloud public. Il affronte plutôt des acteurs comme Atos, Orange, Neurone IT ou encore oXya, un compétiteur français racheté en 2015



Avez-vous pensé à la société en nom collectif pour votre entreprise

?

18 janvier 2018



La rupture conventionnelle collective dans votre entreprise

18 janvier 2018



Régime de garantie des salaires : les cotisations pour 2018

05 janvier 2018

Pourquoi Google peine à rattraper Amazon, Microsoft ou Salesforce dans le cloud ?

OFFRE ÉQUIPEMENT OU SERVICE

> Imprimante Thermique desktop ZEBRA LP 2824 Plus | INCOM FRANCE

> Accès distant, mobilité, nomadisme Bipeur de réception d'alarmes | E-TECH SYSTEMES

> Poste CCoIP : Communication sur réseau IP | ZENITEL

> *Informatique et télécommunications*

En partenariat avec



BESOIN D'AIDE ?

> **Nos experts trouvent pour vous**

par le groupe japonais Hitachi. C'est qu'il a choisi d'opérer dans un segment à haute valeur ajoutée: les services managés de cloud privé et hybride.

INCURSION ANECDOTIQUE DANS LE CLOUD PUBLIC

« *Quand nous avons un client, nous commençons par cartographier son système d'information, explique à L'Usine Nouvelle son PDG Nicolas Leroy-Fleuriot. Nous déterminons les applications banalisées comme le Web ou la messagerie à migrer vers le cloud public, et les applications critiques comme l'ERP ou les bases de données à mettre dans un cloud privé. Ce sont ces applications critiques, à fortes contraintes de disponibilité et de sécurité, que nous prenons en charge dans notre cloud. Nous proposons également la gestion des transferts de charge avec le cloud public.* »

Fondé en 1998 comme société d'infogérance d'applications critiques, Cheops Technology se convertit au cloud à partir de 2010 en commençant par le cloud privé avant de s'étendre au cloud hybride et récemment au cloud public. L'incursion dans le segment public reste toutefois anecdotique. Elle vise à répondre à la demande de certains clients qui veulent tout mettre chez le même prestataire. Ni grandes entreprises, ni PME. Le bordelais a choisi de cibler tout particulièrement les ETI et les établissements de santé comme les hôpitaux et les cliniques.

UNE DISPONIBILITÉ À CINQ NEUF

« *Migrer ses applications vers le cloud ne résout qu'une partie du problème, estime son patron. Il faut ensuite en assurer l'exploitation dans de bonnes conditions de performances, de disponibilité et de sécurité. Les grandes entreprises disposent de grosses équipes informatiques pour le faire. Mais pas les ETI. C'est ce service de gestion opérationnelle que nous leur apportons en*

plus de l'hébergement. »

Cheops Technology promet une disponibilité à « cinq neuf » (99,999%), ce qui signifie un arrêt de seulement 10 minutes non planifié par an. « *Des incidents de grande ampleur, comme la coupure de plus de 2 heures qui a touché OVH en novembre 2017, ne peuvent pas nous arriver, affirme Nicolas Leroy-Fleuriot. Nous disposons de trois datacenters : deux à Bordeaux et un à Lyon servant de secours aux deux autres. Nous passons beaucoup de temps à en sécuriser le fonctionnement de façon à garantir notre promesse de haute disponibilité.»*

PAS DE CROISSANCE À TOUT PRIX

La société emploie 450 personnes et affiche un chiffre d'affaires de 103 millions d'euros sur son dernier exercice fiscal clos en avril 2017, en progression de 6%. Le cloud en représente le tiers mais croit de 15 à 20%, avec l'objectif d'en porter la part à 50% en 2020. « *Nous ne sommes pas adeptes de la croissance à tout prix, confie le PDG. Quand la croissance est trop rapide, elle est intenable. Nous préférons prendre le temps de sécuriser notre infrastructure pour éviter des nuits blanches et les grosses pénalités dues à des interruptions. »*

Nicolas Leroy-Fleuriot n'en affiche pas moins l'ambition de franchir une nouvelle étape de développement en exportant son modèle de cloud managé outre-Atlantique. « *Aux Etats-Unis, les entreprises sont allées trop loin dans le cloud public, estime-t-il. Et maintenant c'est la grande désillusion. Alors qu'on leur a promis de grandes économies, elles se retrouvent avec des ardoises prohibitives. Elles cherchent à revenir en arrière en basculant certaines de leurs applications sur le cloud privé. Mais elles ne savent pas comment le faire et se sentent piégées par les difficultés de récupérer leurs données. Nous pouvons les aider à le faire. »*

ACQUISITION EN COURS DE NÉGOCIATION AUX ETATS-UNIS

Pour profiter de l'opportunité, Cheops Technology négocie actuellement le rachat d'un acteur de services managés de cloud privé et hybride en Californie. Nicolas Leroy-Fleuriot se garde d'en dire plus à L'Usine Nouvelle car l'opération est toujours en négociation. Si elle aboutit, elle lui apporterait un renfort d'une centaine de personnes et 120 millions d'euros de chiffre d'affaires. De quoi l'aider dans son objectif de tripler son chiffre d'affaires à 300 millions d'euros en 2020. Mais il devrait alors se confronter à deux concurrents locaux et pas des moindres: Rackspace et surtout IBM, numéro un mondial du cloud privé et hybride.
