

stratégie

Bull accélère sur l'Open Source

Six mois après avoir structuré son offre sous le nom Libre Energie, Bull vient d'inaugurer à Marseille un deuxième centre de services dédié à l'Open Source.

Situé au sein de la technologie de Château Gombert, ce nouveau centre de services sera spécialisé sur les développements en environnement Java/J2EE et en logiciels libres. Il complètera les équipes dédiées à PHP à Paris et le centre de services de Grenoble, essentiellement composé d'ingénieurs ayant participé au développement de Novascale.

Bull prévoit de recruter un à deux collaborateurs par semaine sur ce nouveau centre de services, qui s'ajoutent aux 150 collaborateurs que Bull compte déjà à Marseille, dédiés notamment au développement de sa solution de gestion pour collectivités locales Coriolis. Bull devrait ouvrir à l'automne prochain un nouveau centre de services à Bordeaux, spécialisé sur les télécoms et la mobilité.

Jean-Pierre Barberis a souligné que la création de ce centre de services s'inscrit dans une industrialisation de l'offre rendue nécessaire par l'augmentation de la demande : il précise que la société a enregistré « 20 000 jours homme de développements sur ces technologies ». Ce centre de services réunira des « experts en architecture, en développement et en intégration », qui seront régulièrement amenés à retourner dans les équipes R&D de Bull pour « actualiser leurs compétences ».

>>> suite page 2

Très bon premier trimestre pour les services en France

Les chiffres d'affaires publiés par les SSII françaises pour le premier trimestre laissent augurer d'une très bonne année 2006.

Syntec Informatique prévoit sur l'année une croissance de 5 à 7% sur les activités de conseil, de 4 à 6% pour les activités d'ingénierie et de 8 à 10% pour l'infogérance. Les taux de croissance enregistrés au premier trimestre par la plupart des SSII sont très au-delà : Atos Origin enregistre une croissance organique de 14,3% en France (405 M€ de CA), Steria de 13,4% à 130,2 M€, GFI de 9,3% à 112,3 M€. Pour ses seules activités d'intégration en France, Sopra Group enre-

gistre une hausse de 10,6% de son chiffre d'affaires à 136,4 M€. A noter toutefois que le premier trimestre 2006 comptait deux jours facturables de plus que le premier trimestre 2005, l'effet de ce calendrier favorable étant estimé à 3%.

Compte tenu de ces bonnes performances du premier trimestre, Capgemini et Alten ont d'ailleurs révisé à la hausse leurs prévisions de croissance annuelle : Capgemini prévoit désormais 8% de croissance et Alten 13%.

>>> voir page 3

De nombreuses SSII

affichent plus de 10%

de croissance organique

Nouvelle acquisition pour SQLI

Bien que modeste, 30 collaborateurs pour 2,6 M€ de chiffre d'affaires, Procea doit permettre à SQLI de se développer sur de nouveaux marchés.

Basée à Lyon, Procea a développé une expertise dans l'intégration de systèmes d'information visant à optimiser le ratio « disponibilité/coût » d'ensembles complexes. Elle a expérimenté sa solution Sagess dans le domaine militaire avant de la décliner sur le marché civil, à travers son offre Sample, pour proposer aux entreprises une solution d'intégration orientée services (SOA) et destinée à la maîtrise de la disponibilité opérationnelle.

Cette acquisition permet à SQLI « d'accéder à des clients positionnés sur des marchés nouveaux à fort potentiel (défense, énergie, pétrochimie, spatial,...) avec l'ambition de leur proposer rapidement l'ensemble des compétences e-Business du Groupe ».

Cette acquisition, d'un montant de 1,4 M€, sera financée pour moitié en numéraire et pour moitié par échanges de titres. Un complément de prix de 0,3 M€ pourrait intervenir selon l'atteinte d'objectifs de résultats pour 2007. Procea sera consolidée au 1^{er} juillet prochain. <

Syntec Informatique et Cigref adoptent le pacte PME

La déclinaison « Technologies de l'Information et de la Communication » du Pacte PME vise à faciliter les relations entre les grandes entreprises et les PME du secteur des logiciels et des services.

Le Pacte PME, initié par le Comité Richelieu en partenariat avec OSEO Anvar, concerne à la fois les achats des grands comptes et les programmes technologiques susceptibles de donner lieu à des coopérations entre grands comptes et PME innovantes. Il vise à favoriser les échanges entre les grands comptes et les PME sur les programmes et outils (identification, pré-qualification, sécurisation, incitation des grands fournisseurs) et à apporter un soutien individuel aux PME dans leurs relations avec les grands comptes.

Un comité de bonnes pratiques composé de représentants de Syntec Informatique et du Cigref, s'attachera à développer les meilleures pratiques entre PME adhérentes de Syntec Informatique et grands comptes affiliés au Cigref. Le caractère innovant des meilleures pratiques sera récompensé par un « Trophée de l'innovation business ».

Syntec Informatique et le Cigref exposeront de manière détaillée les dispositions du Pacte PME à leurs adhérents le 10 juillet prochain. <

SoluCom au-delà de ses objectifs

Sur l'exercice clos au 31 mars 2006 le groupe SoluCom a réalisé un chiffre d'affaires de 38,7 M€, en hausse de 23%. La croissance organique a atteint 17%, alors que la société de conseil en infrastructures prévoyait 15%. Une bonne performance notamment due à un très bon dernier trimestre, où le chiffre d'affaires s'est élevé à 11,3 M€, en hausse de 33%, dont 21% en organique. L'effectif a augmenté de 35% (dont 19% hors Dreamsoft), avec 392 collaborateurs au 31 mars 2006.

Acquise l'an dernier, Dreamsoft a réalisé sur six mois un chiffre d'affaires de 2,2 M€, contre 3,6 M€ sur l'ensemble de l'exercice 2004. « Cette performance valide le succès et l'intérêt stratégique de ce rapprochement, qui renforce les compétences du Groupe en architectures logicielles et SOA (Architectures Orientées Services) », souligne SoluCom.

Compte tenu de cette acquisition, SoluCom affiche un chiffre d'affaires proforma de plus de 40 M€ au 31 mars 2006. Le groupe vise un chiffre d'affaires de 55 M€ et un effectif de 500 personnes en 2007.

« Cette croissance, nettement supérieure à la moyenne du secteur, confirme le positionnement du groupe sur les marchés porteurs du conseil en infrastructures, tels que la téléphonie sur IP avec plus de 20 affaires signées au cours de l'exercice dans ce domaine », précise la société. Parmi les nouveaux clients de SoluCom : Alstom, EADS, Eurostar, Pernod-Ricard ou Thomson.

Les résultats seront publiés le 21 juin, mais SoluCom a d'ores et déjà annoncé que sa marge opérationnelle se situait dans le haut de la fourchette prévue, 10 à 12%. <

Bull accélère sur l'Open Source

>>> suite de la page 1

À l'occasion de la création de ce centre de services, Bull a réuni 80 de ses clients régionaux pour un séminaire sur l'Open Source au cours duquel sont intervenus les dirigeants de Bull, Didier Lamouche son P-Dg et Jean-Pierre Barberis, directeur général services et solutions, Jean-Pierre Laisné, président du consortium ObjectWeb et responsable de la stratégie Linux et Open Source de Bull et enfin Philippe Dufourcq, de l'école Centrale de Marseille. Et ce afin de dresser un panorama de l'Open Source, ses enjeux, ses domaines d'applications...et de présenter l'offre de Bull, Didier Lamouche P-Dg de Bull, ayant fait des solutions Open Source l'un des sept relais de croissance pour Bull dans son plan Horizon 2008.

Le libre, phénomène de société

Philippe Dufourcq, de l'école Centrale de Marseille, a insisté sur l'impact des logiciels libres sur les prochaines générations d'ingénieurs. « La génération Logiciel Libre arrive », prévient-il, soulignant « l'attachement des élèves au principe communautaire ». « Le libre permet une traduction du savoir théorique vers l'expression d'une compétence », souligne-t-il, relevant parmi les avantages la possibilité pour les étudiants « de participer au développement de produits réels dès leur formation ». Il relève également que « rentrer dans le code source constitue une motivation pour apprendre les langages ». Autres avantages du modèle : apprendre le partage du savoir, l'internationalisation implicite des projets et enfin une logique citoyenne.

Une évolution qui a été intégrée pour définir une nouvelle formation pour les ingénieurs et a conduit au lancement d'un projet au sein de l'école, qui refond son système d'information autour des solutions Open source. Participent au développement de ce nouveau SI les élèves et associations d'élèves, les enseignants ainsi que des SS2L et... Bull.

Evolution de l'esprit communautaire

Jean-Pierre Laisné, président du consortium ObjectWeb créé en 2002 par Bull France Telecom, l'Inria, Thales et Redhat afin de construire un middleware Open Source et stimuler un écosystème d'affaires, a souligné que le consortium comptait désormais près de 70 entreprises et 1 800 membres individuels dans 73 pays. Avec d'importantes collaborations provenant de la Chine et du Brésil, deux pays où

la volonté politique de s'affranchir d'une dépendance trop contraignante favorise l'émergence et l'utilisation des logiciels libres.

Il rappelle qu'au-delà d'un code, ce modèle de développement vise à l'émergence d'un écosystème d'affaires utilisant ces briques pour adresser des besoins business. Et constate l'évolution de l'esprit communautaire : des individus qui ont développé Linux aux associations d'individus ayant donné naissance à Apache et enfin à l'association de sociétés qui président aux développements d'Eclipse ou d'ObjectWeb.

Premiers succès pour l'offre structurée de Bull

Jean-Pierre Barberis a rappelé que l'offre de services Open Source de Bull avait été bâtie sur l'expérience acquise lors du développement de sa plate-forme mainframe ouverte Novascale. L'offre Libre énergie compte quatre types de prestations : le support sous le nom de Libre Accès, le portage des applications opérationnelles en environnement Open Source, Libre échange, les prestations de développement, Libre Services et enfin l'intégration de composants libres dans des projets de travail collaboratif, de portail ou d'infrastructure (offre Libre entreprise). Ces offres s'appuient sur un « outil industriel partagé et distribué : NovaForge », indique Jean-Pierre Barberis. Il souligne l'essor de l'offre de support : Bull Teleservices traite quelque 20 000 dossiers de support, de niveau 1 et 2 sur des logiciels AIX ou logiciels tiers. La part des formations sur les logiciels libre est passée en un an de 40% à plus de 50%, ajoute-t-il. Parmi les

clients de cette offre, Dassault Aviation pour le support d'une distribution Linux sur un noyau temps réel, ou encore le support de l'ensemble des logiciels libres de la CNAM, et la participation au contrat du ministère de l'Économie et des Finances (Minefi) pour des prestations de support sur les aspects sécurité, système d'exploitation, bases de données et middleware.

Sur l'offre Libre Echange, Bull affiche comme référence 600 serveurs du Minefi passés sous Linux et le portage du système d'information des Douanes lituanaises d'un environnement AIX/psseries/Oracle à un environnement RH/NovaScale/PostgreSQL. Sur l'offre de développement, un contrat a été remporté auprès de la banque BBVA et, sur l'offre intégration, Bull a récemment réalisé un parapheur électronique pour le Minefi. <

L'Open source est un des sept relais de croissance de

Bull à l'horizon 2008

Bull Téléservices traite 20 000 dossiers de support

Très bon premier trimestre pour les services en France

>> **Capgemini** a enregistré une croissance de 13% sur l'activité services informatiques de proximité, celle de Sogeti, de 10% sur l'intégration, de 8,8% en infogérance et de 8% en conseil. La croissance a été de 13,3% en Europe.

>> **Atos Origin** : en organique, l'activité intégration de système a progressé de 6% à 569 M€ (+1,8% au global), tirée notamment par la TMA et les ERP. L'activité infogérance progresse de 0,7% en organique à 669 M€ (-3% au global) et l'activité conseil régresse de 1,2% en organique et 3,2% au global à 103 M€. L'activité a progressé de 14,3% en France (405 M€) et régressé de 10,8% au Royaume-Uni (270 M€) et est stable au Pays Bas (+1,4% à 259 M€)

>> **Steria** a enregistré de fortes croissances organiques dans ses trois pays principaux : +13,4% en France à 130,2 M€, +10,9% au Royaume-Uni à 70,3 M€ et +5,9% en Allemagne à 47 M€. L'activité infogérance a progressé de 9,8% à 129,2 M€ et l'activité conseil et intégration de 7,7% à 174 M€.

>> **Sopra Group** : L'activité Intégration a progressé de 10,6% en France à 136,4 M€ et de 137% en Europe à 250,1 M€ compte tenu des acquisitions de Newell & Budge au Royaume-Uni et Profit en Espagne. La croissance organique en Europe a été de 19%. La filiale EAI Axway a enregistré

une croissance de 39,2% au global à 25,9 Me, compte tenu de l'acquisition de Cyclone fin 2005. En organique, la croissance d'Axway est de 16,1%. Enfin l'activité conseil a été stable à 11 M€.

>> **Unilog** a enregistré une croissance de 16,7% au global et de 16,2% en France où le chiffre d'affaires s'est élevé à 169,2 M€. Croissance qui n'intègre pas les activités de LogicaCMG mais les équipes de LogicaCMG ayant progressivement été intégrées sur des projets Unilog, elles ont contribué à cette croissance. Les filiales européennes ont vu leur chiffre d'affaires progresser de 18,6% à 41,4 M€.

>> **GFI Informatique** a enregistré en France une croissance organique de 9,3% et une croissance globale de plus de 30% compte tenu des acquisitions des groupes Adeliol et Actif. Le chiffre d'affaires France du premier trimestre a atteint 112,3 ME, tiré par la croissance des secteurs télécommunications, banque/assurance et secteur public. A l'international, le chiffre d'affaires a progressé de 12,7% en organique et de 6,7% au global à 50,4 M€, compte tenu de la cession des activités britanniques. Au delà des bonnes performances des filiales en Espagne, Portugal, Maroc et Canada, GFI a renoué avec la croissance en Allemagne (+29%). <

fusions acquisitions

>> **NextiraOne** Europe Holdings BV a annoncé la signature d'un contrat de vente entre son actionnaire, **Platinum Equity LLC**, et son nouvel acquéreur, **ABN Amro Capital France**. <

>> **Citrix** acquiert **Reflect Software, Inc.**, éditeur de solutions de gestion des performances applicatives. <

>> **SSA Global** a annoncé son prochain rachat pour 1,4 milliard de dollars par Infor, éditeur d'applications dans les secteurs de la production et de la distribution. Société du fonds d'investissements Golden Gate Capital, **Infor** avait déjà récemment mis la main sur la gamme ERP de Geac. Avec cette nouvelle opération, Infor affiche un chiffre d'affaires de l'ordre de 1,6 milliard de dollars. <

>> **Alten** a fait l'acquisition du **Groupe IBC**, spécialisé dans le conseil en hautes technologies, et notamment sur les métiers des systèmes embarqués et du conseil en ergonomie, qui a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 11 M€. <

>> **Packeteer**, spécialisé sur l'optimisation des applications sur les réseaux WAN vient de finaliser l'accord d'acquisition, pour 78 M\$, de **Tacit Networks**, fournisseur de solutions d'infrastructure pour les agences distantes. <

>> **Sage** a fait l'acquisition de deux de ses distributeurs chinois, **SWA** et de **Huatuo Software**, afin de créer une filiale à Shanghai. Huatuo Software était un distributeur Adonix : Sage va donc établir à Shanghai un centre de développement pour l'Asie des versions localisées de l'ERP Adonix X3. <

chiffre d'affaires

>> L'éditeur de système d'information géographique **Esri** a réalisé l'an dernier en France un chiffre d'affaires de plus de 16 M€, en hausse de 7,8%. <

Chiffre d'affaires et croissance des principales SSII au premier trimestre 2006

	Chiffre d'affaires 1 ^{er} trimestre 2006	croissance globale	croissance organique
Cap Gemini	1869 M€	9,4%	9,8%
Atos Origin	1342 M€	-1,0%	2,7%
Steria	303,2 M€	9,0%	8,6%
Sopra group	223,4 M€	28,5%	12,5%
Unilog	210,6 M€	16,7%	16,7%
GFI Informatique	162,7 M€	22,0%	10,4%
CS communication & Systèmes	80 M€	0,8%	0,8%
Osiatis (1)	56 M€	1,4%	1,4%
Sylis	36 M€	12,5%	5,4%
Teamlog	31,4 M€	9,4%	15,6%
Business & Décision	30,9 M€	53,0%	31,0%
Neurones	29,6 M€	14,0%	11,2%
Silicomp	29,1 M€	24,4%	17,2%
Valtech	25,2 M€	13,0%	12,5%
Aubay	24,6 M€	50,0%	12,4%
Keyrus	24,3 M€	71,0%	11,0%
SQI	22,5 M€	78,0%	17,0%
Net2S	19,1 M€	22,4%	NC
Sodifrance	11 M€	-2,7%	-2,7%
ITS Seevia	8,8 M€	112,0%	15,0%
Prodware	7,9 M€	36,50%	25%

(1) base T1 2005 Osiatis + Focal

résultats

>> **Symantec** a réalisé sur l'exercice clos le 31 mars dernier un chiffre d'affaires de 4,14 milliards de dollars. En US GAAP, le bénéfice net de l'exercice est de 157 M\$ contre 536 M\$ sur l'exercice précédent. <

>> Retour aux bénéfices pour **Webmethods** : pour l'exercice clos le 31 mars 2006, le chiffre d'affaires a progressé de plus de 4% à 208 M\$. Les ventes de licences ont augmenté de 0,7% à 87,4 M\$. Le bénéfice net (normes GAAP) a atteint 15,9 M\$ contre une perte nette de 18,8 M\$ l'année précédente. <

>> Sur le premier semestre clos au 31 mars 2006, **Sage** a réalisé un chiffre d'affaires de 666,2 M€, en hausse de 18%, dont 5% de croissance organique. A 166,1 M€, le bénéfice avant impôt a progressé de 19%. En France, l'éditeur a réalisé sur la période 125,7 M€ de chiffre d'affaires, soit 45% de croissance, essentiellement due au rachat d'Adonix. La croissance organique a été de 6%. <

levées de fonds

>> **Prologue** présentera aux autorités de marché un projet d'augmentation de capital réservée avec une attribution de BSA à l'ensemble des actionnaires. Prévus dans le plan de continuation, cette opération devrait être réalisée avant le 31 juillet 2006. <

>> **Total Immersion**, qui propose des solutions logicielles et des services associés permettant de traiter ensemble et en temps réel des images 3D virtuelles avec des images réelles, vient de lever 4,5 M€. Mené par Aelios Finance, ce deuxième tour de table a réuni les sociétés d'investissement Partech International et I Source Gestion, déjà au capital de Total Immersion. Et Elaia Partners. <

>> **QosMos**, fournisseur d'outils d'analyse des réseaux, a levé 3,2 M€ auprès de Sofinnova Partners, fonds destiné au développement européen de la société et au développement de sa solution phare QosMOS ForMyNet. En 2004, une première levée de fonds auprès du même fonds avait permis de lever 2 M€. <

tendance

Unilog et IDC analysent les facteurs de réussite de l'infogérance

Si les critères de choix des prestataires sont sans surprise le prix et la compétence, la réussite d'un projet d'externalisation nécessite la prise en compte au préalable d'éléments moins objectifs...

Ménée fin 2005 par IDC et Unilog, groupe LogicaCMG, auprès de 200 entreprises de plus de 1 000 salariés, en France, au Royaume-Uni et en Allemagne, l'étude « Repenser l'externalisation des systèmes d'information » confirme que le premier critère de choix d'un prestataire d'infogérance est le prix (76%) et les compétences techniques (70%) très loin devant le niveau d'engagement de qualité de services (36%), la couverture internationale (19%), la solidité financière (19%) et la qualité de la politique sociale du prestataire (18%), ce dernier critère intervenant lorsqu'il y a transfert de personnel. L'étude montre d'ailleurs une plus grande maturité des entreprises britanniques qui placent le critère de compétence devant le critère de prix (76% contre 70%), tandis que les entreprises françaises et allemandes citent, à 78 et 77%, le prix comme principal critère de choix. Et ce alors que les différences de prix entre les prestataires en *short list* s'avèrent minimales : dans 46% des cas l'écart de prix entre les différents prestataires était inférieur à 2% et dans plus des deux tiers des cas inférieur à 10%. Ce qui fait dire à Marc Laporte, directeur général d'IDC France, que le choix se fait finalement sur des critères mentionnés comme secondaires : relationnel de confiance établi avec un prestataire (84%), références clients de celui-ci (80%), capacité à proposer du conseil en amont (79%), proximité géographique (66%), capacité d'accompagnement des métiers de la DSI (60%).

La prise en compte de ces critères secondaires joue un rôle dans le déroulement du contrat, souligne Marc Laporte : 83% des entreprises ayant pris en compte ces critères au moment du choix du prestataire réussissent à surmonter les difficultés apparues lors du contrat, contre 46% des entreprises qui se sont limitées aux critères prix et compétences techniques.

Des difficultés dans un quart des contrats

Selon cette étude IDC, 27% des entreprises interrogées ont rencontré des difficultés au cours d'un contrat d'externalisation. Difficultés liées à des imprévus : principalement des problèmes techniques (39%), parfois des problèmes humains (9%) ou des problèmes de

contrats (9%). A noter que les difficultés surgissent plus souvent dans le cadre de contrats d'infogérance applicative (43%) que sur des prestations d'infogérance d'infrastructures (33%). Jean-Baptiste Quelquejey directeur de l'offre outsourcing d'Unilog attribue cette différence au fait que l'infogérance d'infrastructures est nettement plus automatisée. Il souligne que

l'adoption croissante par les prestataires de méthodologies comme ITIL dans l'infogérance d'infrastructures ou CMMI dans l'infogérance applicative doit contribuer à limiter ces difficultés et ces imprévus.

Principal facteur aggravant ces difficultés, souligne Marc Laporte : une perception par le client d'un manque de transparence de son prestataire ou le

sentiment que celui-ci n'accorde que peu de valeur au respect de ses engagements (70%), ou encore l'impression que le prestataire accorde une place trop importante à la rentabilité (60%). Sont également évoqués : un turn-over trop important, une baisse de la qualité de services, le manque de souplesse du contrat, ou encore le manque de proximité géographique.

Le non-respect des engagements de services est d'ailleurs le principal motif en cas de rupture du contrat : il est évoqué par 58% des entreprises ayant eu à connaître ce cas de figure. Suivent le non-respect des engagements de réduction des coûts (50%), le manque d'accompagnement sur l'évolution du métier des personnes non transférées (43%), le manque de proactivité du prestataire (39%) et le manque de transparence de celui-ci (38%).

Selon Marc Laporte, les prestataires confondent trop souvent obligation de résultat et opacité, confusion qui est à l'origine de cette impression de manque de transparence chez le client. Pour Jean-Baptiste Quelquejey, « le jeu de dupes se construit à deux », les questions mal posées générant des réponses incomplètes : les clients achetant trop souvent une baisse de prix, tout imprévu donne lieu à des avenants, réduisant d'autant la baisse de coût promise. « La réduction de coûts est un objectif qui s'atteint à deux, avec le client », souligne-t-il.

Malgré ces difficultés, les ruptures ou non renouvellements des contrats sont rares : 19% de contrats annulés ou non renouvelés au Royaume-Uni, 14% en France, 11% en Allemagne. <

Premier critère de choix en France et en Allemagne : le prix, au Royaume-Uni : la compétence

Principal motif de rupture : le non-respect des engagements

Didier Neyrat, directeur général de Cadextan

- **SI&C** : Que vous apporte la récente acquisition d'Armonys ?

- **Didier Neyrat** : Elle nous donne un effet de taille, qui reste important dans ce métier qui compte de grands généralistes et de petits spécialistes. Les 110 consultants d'Armonys qui rejoignent les 240 consultants de Cadextan nous permettent de devenir un grand spécialiste dans le secteur de la finance. Ce qui aura un impact auprès des clients - ils auront en face d'eux une société plus importante capable de répondre régulièrement à leurs appels d'offres - mais aussi auprès des collaborateurs et candidats : les consultants veulent trouver une structure spécialisée dans le monde de la finance ayant un volume d'affaires suffisant et des missions suffisamment diverses pour se construire une carrière.

- **SI&C** : Comment allez-vous intégrer cette nouvelle société ?

- **Didier Neyrat** : Nous n'avons pas de plan d'intégration préétabli. La taille des deux structures n'est pas si différente et les business models étaient assez proches. Nous allons faire un benchmarking pour prendre le meilleur des deux modèles. Afin de créer rapidement des synergies, nous allons rapprocher les sièges sociaux et coordonner les aspects recrutement et vente : Damien Leclerc, fondateur d'Armonys, sera respon-

sable de l'ensemble des ressources humaines et Diane Eidel, directrice commerciale de Cadextan, prend la direction commerciale de l'ensemble. L'idée est de croiser les deux équipes pour faire passer un message clair : il s'agit d'un rapprochement intelligent, pas d'une prise de pouvoir.

- **SI&C** : Quel bilan pour l'année 2005 et quelles perspectives pour 2006 ?

- **Didier Neyrat** : L'année 2005 a été au-delà de nos espérances : nous espérons 20 à 25% de croissance, elle été de 40%, en chiffre d'affaires et en effectifs - nous sommes passés de 150 à 205 personnes, ce qui a provoqué quelques surchauffes en fin d'année, la structure organisationnelle a dû être adaptée. L'activité réalisée au sein du groupe Sungard est en dimi-

nution, 19% sur l'année 2005 et baisse petit à petit : sur près de 40 affaires signées depuis début 2006, il n'y en a eu que trois ou quatre dans le groupe.

L'année 2006 a bien commencé : le nombre d'appels d'offres a doublé au premier trimestre 2006 par rapport au premier trimestre 2005. Nous allons recruter entre 150 et 200 personnes cette année sur les deux structures, dont 60 à 70% d'ici à fin juin. Nous attendons en 2006 une croissance organique de 30%. Avec Armonys, cette croissance sera comprise entre 80 et 90%. <

En acquérant Armonys, Cadextan passe de 240 à 350 consultants

Overlap renforce son offre de services

L'acquisition de Syslab va renforcer Advantel, le pôle services de l'intégrateur mainframe, qui pèsera désormais quelque 15 M€ sur un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 92 M€.

Six mois après son introduction sur Alternext, Overlap concrétise la stratégie, annoncée à cette occasion, de développement dans les services en rachetant la SSII Syslab, spécialisée dans les systèmes et la production informatique. Créée en 1983, Syslab a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de 6,5 M€ dont 57% en infogérance et est profitable. « C'est la sœur jumelle d'Advantel », souligne Georges Horoks P-Dg d'Overlap Groupe. Les deux sociétés n'ont toutefois aucun client en commun. Le regroupement des deux entités donne naissance à une branche service d'Overlap comptant quelque 120 ingénieurs et consultants spécialisés dans les systèmes et production mainframe qui réalisera un chiffre

d'affaires en année pleine supérieur à 15 M€ et « va être extrêmement profitable », du fait des économies de structures, souligne Georges Horoks.

Cette acquisition a été financée par emprunt et sur fonds propres. Outre cette acquisition et la reprise en octobre dernier des activités d'Hexalis, également spécialisée sur les plateformes IBM, Overlap a pris une participation de 19% dans le capital d'Arca, spécialisée dans les infrastructures réseaux, avec une option sur le solde, qui pourra être exercée à l'automne prochain. Georges Horoks indique ne pas exclure d'autres acquisitions, notamment pour se renforcer sur les plateformes iSeries (As400). L'objectif d'Overlap est de faire passer la part des logiciels et services dans son chiffre d'affaires à plus de 20%. Le chiffre d'affaires pour l'exercice clos au 30 avril est évalué à 92 M€. En tenant compte des récentes acquisitions en année pleine, le chiffre d'affaires proforma se situe entre 105 et 110 M€. <

>> **CSC** renouvelle pour la troisième fois son contrat de services informatiques avec **BAE Systems**, d'une valeur de 1,9 milliard de dollars sur cinq ans. Ce nouveau contrat remplace le contrat existant, arrivant à échéance en octobre 2006. CSC continuera à gérer un panel d'opérations informatiques pour les différents métiers de BAE Systems, notamment les ordinateurs «mainframe» et «midrange», les serveurs et postes de travail, les réseaux locaux et étendus (LAN/WAN), les services Internet, le help-desk, le développement et le support d'applications et les services d'approvisionnement en matériel informatique. <

>> **Veolia Environnement** a retenu la solution de reporting financier **Cartesis** ES Magnitude pour l'ensemble de son système de reporting financier <

>> **SAP** a retenu le serveur d'évaluation d'**adexys**, éditeur français récemment racheté par Keyrus, pour mettre en place un référentiel d'évaluation de ses partenaires. Cet outil vise à formaliser les critères d'évaluation de ses partenaires par pays et par produits. <

>> Les écoles **Vatel**, qui forment des cadres de l'hôtellerie et du tourisme vient d'intégrer **Cegid** Business Suite Hôtellerie en complément des solutions Cegid Comptabilité et Paie déjà utilisés pour la formation de ses élèves dans son école lyonnaise. <

offshore

>> Dans le cadre de son Programme d'internat InStep, **Infosys** va recruter une trentaine d'« internes » dans les principales écoles de commerce et d'ingénieurs d'Europe qui travailleront au siège d'Infosys à Bangalore, pendant 8 à 24 semaines. En France, sont concernées l'Ecole Polytechnique, l'INSEAD, l'Ecole des Mines de Paris et HEC. <

>> **Borland** a nommé **Paul Taylor** au poste de vice-président et directeur général Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA). Il rejoint l'éditeur après quatre ans passés chez Vitria en tant que VP des ventes internationales. Auparavant, il était vice-président et directeur général des opérations EMEA chez CommerceOne. <

>> **Pierre-Michel Peugnet** a rejoint le conseil d'administration d'**Ilog**. Il remplace Thomas Weatherford en qualité « d'expert financier ». Pierre-Michel Peugnet est vice-président de la division planning pour la zone EMEA de **Business Objects**. <

>> **Franck Zuili** a été nommé directeur financier d'**Adobe France**. Il a occupé ce même poste pendant trois ans chez Veritas Software France. Il a précédemment été directeur administratif et financier pour l'Europe du Sud chez Precise Software Solutions. Franck Zuili, 46 ans, est diplômé de l'ESSEC. <

>> **Marie-Claude Authias** est devenue directeur des ressources humaines de **NRG France**. Elle était, depuis 1999, directeur des ressources humaines, de la communication interne et des services généraux chez Ballantine's Mumm Distribution. <

>> **Packeteer** a nommé **Bernard Girbal** vice-président responsable de la zone EMEA. Il était précédemment vice-président des ventes et du marketing chez Trend Micro. <

>> **Yves de Laroche**, 44 ans, a rejoint l'éditeur de logiciels de pilotage et de reporting opérationnel Enablon au poste de directeur des services professionnels Europe. Il était auparavant directeur des services d'Ilog. <

SI&C

Services
Informatiques
& Conseil

11 villa poirier - 75015 PARIS
Publication éditée par MC Presse,
SARL au capital de 5000 euros. RCS
Paris B 480 497 031.
ISSN : 1773- 2018

Directeur de la publication,
rédacteur en Chef : Carole Pitras
Conception graphique :
Ivan Rodolphe
Secrétariat de rédaction :
Bénédictine Gachot
Abonnement :
Version PDF : 200 €/an
Version Papier + PDF : 300 €/an
22 numéros par an
Dépôt légal : 2^e trimestre 2006
Contact : mcpresse@fiscali.fr

Olivier Vallet

Olivier Vallet, 41 ans, a été nommé directeur des opérations industrielles du Groupe Steria. Nouvellement créée, la direction des opérations industrielles « a pour mission d'industrialiser l'ensemble des processus de production des activités de Steria ». Cette mission comprend la direction opérationnelle du Global Delivery Unit (GDU), qui regroupe les centres de production informatique hautement sécurisés de Steria et les activités mutualisées de Tierce Maintenance Applicative et de centres de support utilisateurs.

Diplômé de l'INSEAD et de l'IFG, Olivier Vallet a occupé différentes fonctions commerciales au sein de la division Systemedia (SMD) du groupe AT&T - NCR entre 1986 et 1994, puis directeur marketing Europe de NCR, puis directeur du marketing et des ventes en France du constructeur, directeur Général du service clients de NCR France de 1996 à 1998 puis directeur général EMEA de l'activité Infogérance de NCR et Vice-président en charge de l'activité 'Finance Outsourcing' du Groupe NCR. Entre 2000 et 2006, Olivier Vallet a exercé différentes fonctions au sein du groupe Alcatel. Il était depuis 2003, président-directeur général d'Alcanet, filiale détenue à 100% par le Groupe Alcatel.

> Jean-Loup Desamaison-Cognet

Logix Group a nommé Jean-Loup Desamaison-Cognet au poste d'executive vice-président EMEA d'IPVista, sa filiale spécialisée dans les réseaux, la communication sur IP et, la sécurité. Agé de 46 ans, Jean-Loup Desamaison-Cognet a rejoint le groupe Logix en 2001 pour créer IPVista France et devient le directeur général et vice-président de la région regroupant les opérations polonaises, hollandaises, espagnoles et marocaines du groupe Logix. Il a démarré sa carrière en 1985 comme ingénieur chef puis chef de projet télécoms chez Sitintel. Il est ensuite directeur du marketing puis directeur général France de Top-Log, directeur général France de Wordperfect et directeur général France de Novell. Il rejoint le groupe Ilion comme directeur général France, puis Europe du Sud et membre du conseil d'administration. Jean-Loup Desamaison-Cognet est diplômé de l'Ecole Supérieure d'Informatique, d'Electronique et d'Automatisme.

> Patrick Boëdec

EDS Consulting Services annonce la nomination de Patrick Boëdec au poste de directeur du secteur Grande Distribution. Patrick Boëdec était auparavant P-Dg de la société Next Wave Conseil, cabinet conseil spécialisé dans le domaine des technologies qu'il a fondé en 2001.

Durant les dix dernières années, il a occupé des postes de direction dans des cabinets de conseil tels que PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young et Gemini Consulting. Il a également occupé plusieurs postes opérationnels dont celui de directeur des opérations de vente de l'activité Cold drinks chez Coca-Cola pendant six ans. Patrick Boëdec, 42 ans, est diplômé de la Spanish Chamber of Commerce, de l'EDC (Ecole des Dirigeants et Créateurs d'entreprise) et est titulaire d'un MBA de l'Université de Dalles.

> Stéphane Cuziat

Stéphane Cuziat est nommé directeur commercial & marketing de Cyber Networks, société de conseil et d'intégration et entité du groupe Net2S spécialisée dans la sécurité. Il était précédemment directeur général France d'Intégralis, qu'il avait intégrée après la fusion avec Abax Partners. Agé de 36 ans, diplômé de Négocia, Stéphane Cuziat a débuté sa carrière en 1991 en tant qu'ingénieur commercial chez Xerox. Puis il y occupe divers postes d'account manager grands comptes et de management commercial. Il prend ensuite la direction régionale Paris Ile-de-France de l'opérateur GTS Omnicom.

> Patrick Haie

Patrick Haie a rejoint Eptica, en tant que responsable partenariats et alliances. En

2003, il était ingénieur d'affaires alliance chez Sas. Patrick Haie, 44 ans, ESE (Supélec) a débuté sa carrière chez Schlumberger. Il rejoint le secteur informatique en 1988 et est nommé en 2000 directeur alliances au sein de la société I2 Technologies.

> Michel Vujcic

I-Tracing, société française de conseil et d'ingénierie, a recruté Michel Vujcic comme consultant senior, responsable de l'offre opérateurs. De 1999 à 2006, celui-ci a occupé plusieurs postes au sein de SFR-Cegetel. Entré comme ingénieur réseaux, il a été chef de projet « dégroupage », puis responsable des études économiques sur les télécoms. Après un passage à la direction de projet migration des parcs clients (ADSL et liaisons spécialisées), il est devenu responsable des relations avec les fournisseurs. Michel Vujcic, 32 ans, est ingénieur, diplômé de l'ENST Bretagne.

> Hervé Collin Florent Descatoire Pierre Heymann

L'éditeur de logiciels Sefas Innovation a procédé à trois nominations au sein de son équipe de direction. **Hervé Collin** est promu directeur des opérations. **Florent Descatoire** devient directeur administratif et financier. Il était auparavant directeur financier groupe de Systar. **Pierre Heymann** est nommé directeur commercial pour la zone Amérique du Nord. <