



Décima et Aramys, du cloud sur mesure !

Depuis que la société de services numériques Aramys est devenue une filiale du groupe Décima en octobre 2012, la nouvelle entité – 180 salariés – s'est positionnée comme la première à l'échelle régionale à proposer du cloud computing. Jérôme Décima, responsable commercial du groupe, et Laurent Cappon, gérant d'Aramys, reviennent sur cet heureux mariage.

D'abord, pourquoi ce rapprochement ?

Laurent Cappon : « Il y avait deux enjeux. Chez Décima, il s'agissait d'une diversification de l'activité autour de la conception de datacenters ; chez nous, il s'agissait du développement d'une activité naissante, celle des services autour du cloud. Je souhaitais disposer d'une offre locale, pour ne pas être concurrencé directement par les éditeurs américains qui proposaient leurs propres solutions. De ces opportunités est né un projet commun qui nous a naturellement menés à l'intégration au groupe Décima ».

Jérôme Décima : « Nous avons créé notre premier datacenter en 2011, et nous avons rapidement pris conscience qu'il nous fallait une entité à part entière pour pouvoir le faire vivre. Avec Aramys, nous nous sommes retrouvés sur des valeurs communes de management autour de l'expertise technologique, tout en s'appuyant sur les atouts d'une entreprise familiale. Chez Décima, notre secteur d'activité concerne d'une manière générale le second œuvre dans un bâtiment, les courants forts et courants faibles. Ce sont des domaines que nous maîtrisons parfaitement. Nous savions concevoir ces centres d'hébergement de données, mais nous ne faisons pas d'hébergement. Néanmoins, nous avions une demande de clients de plus en plus croissante ; un marché se dessinait. Nous nous sommes donc rapprochés d'Aramys pour bénéficier de leurs compétences en management de systèmes d'informations ».

Quel bilan faites-vous après ces trois premières années d'intégration ?

LC : « Chez Aramys, nous avons doublé le chiffre d'affaires. De près de 2 millions d'euros, nous avons dépassé les 4 millions. On surfe sur une croissance à deux chiffres depuis ces trois dernières années. Grâce à cette synergie, le groupe voit son chiffre d'affaire atteindre en 2014 les 24 millions d'euros. Dans notre développement d'activité, aujourd'hui, nous sommes bien plus présents sur des marchés d'entreprises de taille supérieure. Nous adressons de plus grands comptes publics et privés. La dimension du groupe nous donne la légitimité pour atteindre des cibles qu'on ne pouvait pas toucher avant d'être intégré. L'assise financière rassure les clients. Le fait d'avoir pu concevoir un deuxième datacenter nous permet d'offrir des services avec encore plus de sécurité, puisque les données sont répliquées sur deux sites distants avec des accès complètement supervisés ».

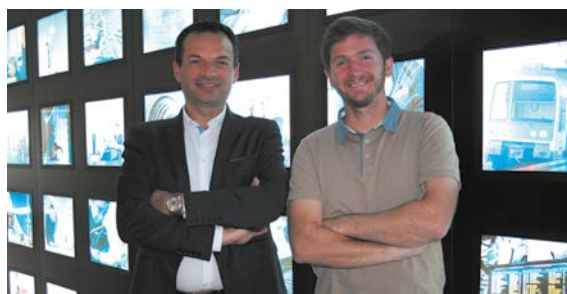
JD : « Pour nous, avoir d'un seul coup un éventail de technicités et des personnes très compétentes dans des domaines informatiques bien précis, est exceptionnel. Cela a renforcé notre crédibilité technique : aussi bien quand on répond à des appels d'offre, que vis à vis d'interlocuteurs externes ! ».

Quelles sont les perspectives aujourd'hui ?

LC : « L'opportunité réelle est de devenir un des leaders sur la future grande région Nord - Picardie. Nous sommes aujourd'hui face à des acteurs nationaux avec des agences régionales, et notre taille nous permet de batailler face à eux. Ce qui nous manque actuellement, c'est une présence sur l'ensemble du territoire, mais on profite de la présence de Décima sur la région parisienne pour se développer et créer une nouvelle agence ».

JD : « Nous allons dans un premier temps faire certifier nos deux datacenters afin de les rendre de plus en plus pertinents et crédibles. Nos tarifs sont compétitifs. Aujourd'hui, on me consulte plusieurs fois par semaine pour des conseils et des diagnostics dans le but d'externaliser son système d'information. Nous pressentons que cette démarche entre dans les mœurs des entreprises et des collectivités. Nous adaptions nos solutions : soit le client vient avec ses serveurs "sous le bras", et est complètement autonome ; le

www.aramys.fr / www.decima.fr



Laurent CAPPON et Jérôme DECIMA

cas échéant nous réalisons quelques gestes de proximité. Soit, si le client ne souhaite plus de serveur physique, c'est Aramys qui gère la prestation du début à la fin via des solutions "virtualisées" ».

LC : « C'est un marché qui est naissant. Sur la vingtaine de clients qui est chez nous, les trois-quarts ont signé lors des dix-huit derniers mois. La tendance est là, aussi bien sur les marchés privés que publics. A ce jour, nous avons un rythme d'intégration de deux clients par mois arrivant dans nos datacenters. Nous mixons nos solutions dites de cloud privé avec celles de nos partenaires en cloud public tel que Microsoft pour les offres Office 365 et Azure. Nos capacités techniques nous permettent aussi de nous adapter à une clientèle de niche plus sensible à la sécurité ».

JD : « Premier trimestre 2016, nous serons dans les derniers mètres d'une certification ISO 27001 entamée il y a quelques mois. Puis viendra dans la continuité la certification HDS, "hébergement de données de santé". En 2017, nous nous orienterons vers la notion de tiering, normes internationales d'hébergement de Datacenters, qui nous permettront de devenir une référence dans le milieu. Récemment, nous avons reçu le trophée de l'économie responsable 2015, montrant ainsi l'intérêt que l'on porte à l'environnement de nos Datacenter, notamment concernant la gestion énergétique des bâtiments ».

LC : « Avec les nouvelles exigences de normes qui sont de plus en plus élevées, il y a un tri qui se fait automatiquement. C'est donc à nous de rester parmi les meilleurs ».