

## Services

## GFI quitte le Royaume-Uni

Comme annoncé, la SSII se sépare de sa filiale britannique, revendue à NextiraOne.

GFI Informatique souhaitait se recentrer sur les zones géographiques dans lesquelles la société dispose d'une taille critique : la France (62 % de l'activité), l'Espagne, le Portugal, et l'Italie, même si cette dernière connaît encore des difficultés. La filiale britannique n'entraîne pas dans cette configuration. GFI Informatique réalisait 22 millions d'euros de chiffre d'affaires, pour un effectif de 120 personnes. « La cession de cette filiale s'imposait, dans la mesure où, au-delà d'une question de taille, nous rencontrons un problème de marché et d'activité. Nous y réalisons pour une grande partie de la vente de solutions en réseaux et sécurité, ce qui n'entre pas dans l'activité principale du groupe », indique Grégory Matouskoff, directeur administratif et financier de GFI Informatique. Exit le Royaume-Uni, donc, qui tombe désormais dans le giron de NextiraOne. « Nous sommes rapidement entrés en exclusivité avec eux », poursuit Grégory Matouskoff. NextiraOne était très intéressé par notre base clients et nos accords technologiques, dont notre partenariat avec Cisco. » NextiraOne devrait ainsi accélérer sa croissance au Royaume-Uni, et espère y générer 80 millions d'euros de CA.

## Des interrogations se font pour l'Allemagne

Cette cession devrait avoir rapidement une incidence positive pour les comptes de GFI Informatique. Reste encore la question de l'Allemagne qui, avec 16 à 17 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 140 personnes environ, est loin de permettre à GFI Informatique de tirer un parti profitable du marché local. La SSII, qui souhaitait, dans le cadre de son plan de restructuration, remettre à flots ses filiales avant d'envisager une éventuelle cession, devrait arriver à l'équilibre en Allemagne au deuxième semestre 2005. Si une prochaine opération de cession a lieu en 2006, cette filiale semble en tête de liste. ■

Olivier Waché

## PGI

## Teamlog Est passe chez Cyborg

Quatre agences régionales de la SSII sont cédées à la filiale de Keyrus.

Teamlog Est, filiale de Teamlog, regroupant quatre agences régionales (Mulhouse, Strasbourg, Besançon et Lyon), vient d'être cédée à Cyborg, une société de Keyrus. Cette passation s'inscrit, pour le cédant, dans sa phase de rapprochement avec Groupe Open. En effet, alors que Teamlog effectue la quasi intégralité de son activité avec les grands comptes, sa filiale Est ne s'adressait qu'aux PME régionales. Sans offre pour les grands comptes, les passerelles entre la filiale et le groupe devenaient difficiles à trouver. Pourtant, Teamlog avait annoncé son intention il y a quelques mois de développer des synergies avec Innetis, filiale de Groupe Open, pour conforter sa situation sur le mid-market. « Dans le cadre de notre restructuration financière, il s'est avéré que ces synergies ne pouvaient s'instaurer, indique Vincent Tempelaere, directeur



Vincent Tempelaere, Teamlog : « Nous concentrons nos efforts sur les grands comptes. »

administratif et financier de Teamlog. Nous n'étions ni sur les mêmes types d'offres, ni sur les mêmes zones géographiques. Notre souhait est de nous concentrer sur les grands comptes, en conservant une activité mid-market là où une synergie avec les grands comptes est possible. »

## Cyborg renforce ses positions

Teamlog Est est certifié Sage, mais compte surtout comme l'un des premiers partenaires Microsoft Business Solutions. Un aspect qui a poussé Keyrus à s'intéresser au dossier de reprise. « Cyborg dispose d'une réelle notoriété sur le marché des PME de 15 à 150 M€,

et sur celui des PGI. Le fait que Teamlog Est soit partenaire historique de MBS vient renforcer nos positions sur ces secteurs », note Éric Cohen, PDG de Keyrus. Cyborg complète par ailleurs son implantation géographique, puisque la société n'était pas présente dans l'Est. Elle disposait en revanche d'une implantation à Lyon, qui sera fusionnée avec celle de Teamlog Est. L'ex-filiale de Teamlog apporte également dans la corbeille un portefeuille de 3 000 clients, dont 700 à 1 000 actifs, attachés à des contrats de maintenance. Teamlog Est, qui deviendra Cyborg, bénéficiera de l'expertise de la SSII. ■

OW

## Stockage

## Datasave et Option+ se rapprochent

Les deux sociétés constituent un holding commun et entendent faire jouer les complémentarités commerciales.

Datasave, spécialisé dans le conseil et l'intégration de solutions de stockage, se rapproche d'Option+, intégrateur de matériels de stockage, dirigé par Arnaud Bordalis. « Il ne s'agit pas d'un rachat ou d'une fusion », explique David Benizri, PDG de Datasave. Les deux entités conserveront en effet leur identité... et leur PDG. Elles seront contrôlées par un holding financier commun. « Les actuels dirigeants des deux sociétés contrôleront ce holding au capital partagé deux investisseurs - MBO Partenaires ainsi qu'Initiative et Finance - font leur apparition », poursuit David Benizri. Ce

dernier précise au passage que ces partenaires auront pour vocation de conseiller l'équipe dirigeante lors de ses futures acquisitions, celle-ci ne faisant pas mystère de vouloir renforcer ses positions dans différents métiers tels que « l'administration, l'infogérance et aussi le négoce en France et en Europe ».

## Développer les services

Datasave et Option+, qui pourraient déménager dans des locaux communs, vont faire valoir auprès de leurs clients des fortes complémentarités. Datasave a acquis une expertise sur la partie services et le conseil qu'elle



David Benizri, PDG de Datasave : « Nous nous renforçons dans l'administration, l'infogérance et le négoce de matériels. »

renforcée suite à la cession à Tech Data en 2003, de ses activités de grossiste spécialisé. Cette dominante services vient en appui des compétences d'Option+, davantage centrées sur le matériel et le déploiement d'architectures systèmes. Le nouvel ensemble représente 11 M€ de CA pour 35 personnes (dont 6,5 M€ de CA et une vingtaine de collaborateurs chez Datasave). ■

Luc Capalar