

## | L'ÉVÉNEMENT |

# Keyrus se donne les moyens de ses ambitions

**La start-up créée en 1996 est devenue un intégrateur employant un millier de personnes, qui a racheté six sociétés en huit mois. Décryptage d'une stratégie d'acquisitions visant à atteindre 100 M€ cette année.**

**E**tica Software, Teamlog Est, Universal Testing, Alpha Technologies, Equinoxes et Adexys. Depuis juillet 2005, Keyrus a réalisé pas moins de six opérations de croissance externe. L'intégrateur spécialisé en décisionnel, PGI et e-business, s'inscrit dans la tendance relevée par le Baromètre 2005 d'Active Portfolio Management. Pour Pierre-Yves Dargaud, président du cabinet de conseil en fusions-acquisitions, « 2004 a été une année de transition, l'année zéro d'un nouveau cycle d'acquisitions dans le secteur informatique. Quant à 2005, les fusions-acquisitions ont représenté près de 1,7 milliard d'euros de chiffre d'affaires, pour 82 opérations. Nous prévoyons, cette année, plus d'une centaine de transactions. À la mi-février, on en comptait déjà une quinzaine ». À l'instar des deux dernières acquisitions de Keyrus, dont le groupe tunisien Equinoxes en janvier dernier. L'intégrateur a fait le choix depuis 2004 d'un programme ambitieux de croissance externe. Après la difficile période de 2001-2003, un plan (2004-

2007) est défini, pour atteindre 100 M€ de CA et 7 % de rentabilité, contre 64,8 M€ en 2005. Une ambition que la société pourrait réaliser dès 2006. « Notre projet est de devenir le leader sur nos domaines d'expertise, et de figurer au top 3 en décisionnel et en intégration de PGI pour le mid-market », explique Éric Cohen, PDG de Keyrus. Pour l'e-business, Keyrus a réalisé un audit de ses principales compétences « Nous avons retenu le développement, les bases de données, mais aussi le test et la qualité logicielle, par l'acquisition, en novembre 2005, d'Universal Testing. Ce travail effectué, nous avons choisi de rebaptiser ce pôle "ingénierie et innovation technologique", pour marquer notre identité. » Dès la mi-2004, Keyrus recherche des cibles. Une augmentation de capital de 4,3 M€ est réalisée en novembre 2004, afin de préparer la future phase de croissance externe. La première salve débute en juillet 2005 avec Etica Software, société à la croisée de deux chemins pour Keyrus : le décisionnel et l'international. La société est spécia- **Suite page 3 ►►**



Éric Cohen, PDG de Keyrus

Jean-Louis Desjardis



lisée dans l'intégration de données et est présente en Espagne et au Brésil. « L'international représente 20 % de notre chiffre d'affaires en 2005, mais devrait atteindre 25 % au minimum cette année, et la moitié de nos revenus à l'horizon 2010, annonce Éric Cohen. Le Benelux et l'Espagne sont des moteurs de croissance. Quant au décisionnel, il représente 65 % de l'activité du groupe, et a connu une croissance organique de 30 % par rapport à 2004 » En février dernier, Keyrus complète son offre en décisionnel par l'acquisition de 51 % du capital d'Adexys. Mais cette fois, l'intégrateur change la donne, puisque sa cible est un éditeur français, ce qui pourrait surprendre. « Il n'est pas illogique pour un intégrateur comme Keyrus de racheter un éditeur, explique Pierre-Yves Dargaud. C'est au contraire la preuve de la capacité qu'ont les SSI à aller chercher les compétences là où elles se trouvent. » En effet, avec Adexys, Keyrus acquiert une technologie, des clients et une expertise métier. Des éléments importants pour les clients grands comptes en quête de spécialistes et de nouveauté. Par ailleurs, Adexys permet à Keyrus de toucher directe-

ment les décideurs puisque, comme l'explique Jérôme Morel, cogérant d'Adexys, « nos solutions d'évaluation et d'aide à la décision en mode hébergé s'adressent directement aux responsables, et non aux équipes informatiques. Nous disposons d'un réseau d'une vingtaine de prescripteurs, pour bon nombre des cabinets de conseil spécialisés. Pour Adexys, rejoindre Keyrus est l'opportunité de nous ouvrir plus facilement à l'international, dans un esprit de véritable partenariat ». Une notion chère à Éric Cohen, pour qui les dirigeants des sociétés qu'il rachète restent avant tout « des entrepreneurs qui, une fois intégrés à Keyrus, continuent à mener le développement de leur activité et à progresser avec le groupe ».

#### Les PME en ligne de mire

Si les grands comptes composent le gros de la clientèle de Keyrus (69 % du CA), ce dernier a également fait des PME son cheval de bataille, avec Cyborg, filiale spécialisée sur les PGI. Là aussi, Éric Cohen a choisi de consolider l'activité par des acquisitions ciblées. Teamlog Est, en octobre 2005, puis Alpha Technologies en décem-

bre dernier, ont ainsi grossi les rangs de Cyborg, et apporté des compétences autour de Sage, Microsoft Navision et Oracle. Les sociétés permettent également au groupe de parfaire son maillage territorial. « Nous compléterons sur les deux prochaines années notre couverture géographique dans le Nord, la région de Bordeaux et Toulouse, explique Éric Cohen. Cyborg devrait dépasser 35M€ de CA en 2006. » « Keyrus ne peut plus être considéré comme un petit acteur, mais n'est pas non plus un grand du marché, note Pierre-Yves Dargaud. Toutefois, sa stratégie de spécialiste lui apporte un avantage concurrentiel. Et les acquisitions ciblées prennent tout leur sens, pour gagner des compétences. » Gageons que Keyrus n'en a pas fini avec les acquisitions. Le groupe poursuit d'ailleurs ses investigations pour déboucher de nouveaux marchés. Le Canada, pays dans lequel l'intégrateur est implanté, reste un modèle, notamment pour l'Open Source, un domaine qui semble aujourd'hui l'attirer. Le mode FAH, apporté par Adexys, pourrait constituer une autre voie, aussi bien pour les grands comptes que les PME. ■

Olivier Waché