

## MONTPELLIER Année record pour l'agence de Cyborg

L'agence locale de Cyborg a annoncé que son chiffre d'affaires et son résultat avaient connu en 2005 une progression de 170% (sans préciser leur valeur exacte). Ces chiffres ont été réalisés sur la base d'un portefeuille d'entreprises composé à 57% de nouveaux clients. Une proportion bien au-dessus de la répartition habituelle entre anciens et récents



**Philippe Charrière,** responsable régional de Cyborg depuis 2004, a passé douze ans chez la SSII TG Soft, rachetée en 2002 par Cyborg.

clients d'une société. « *De plus en plus d'entreprises se tournent vers un partenaire informatique solide,* indique Philippe Charrière, responsable régional. *Notre stabilité les rassure, notamment sur la pérennité des solutions que nous mettons en place.* »

Spécialisée dans les outils de gestion, l'agence montpelliéraine de Cyborg réalise 95% de ses ventes par la commercialisation de logiciels Sage. Pour soutenir sa croissance, elle a recruté Florent Delseny, un consultant spécialiste du déploiement des logiciels Sage et de la conception de tableaux de bord

décisionnels Business Objects, auparavant en poste chez Cyborg à Paris. Il rejoint ainsi la petite équipe de quatre personnes de l'agence locale.

Pour le premier trimestre 2006, Cyborg Montpellier affiche déjà une progression d'environ 50% de ses revenus par rapport à la même période de 2005. L'agence compte également développer son activité vers de nouveaux segments de marché tels que les systèmes d'information orientés ressources humaines, la gestion d'affaires, le décisionnel ou la gestion de la relation clients.

**PIERRE DURIEUX**