

la nouvelle économie



>> Interviews

propos recueillis par Yannick Urrien



Une nouvelle étape dans le développement du spécialiste de la virtualisation des données

Philippe Guinchard, PDG de TRSB :

"Cette performance de l'utilisateur au travail est un point essentiel pour les entreprises."

TRSB vient d'annoncer son intention de se transférer du Marché Libre à Alternext, un projet accompagné d'une augmentation de capital de quatre millions d'euros. TRSB est un groupe de services informatiques spécialisé dans les prestations de conseil, d'infogérance et de gestion des infrastructures IT. Notons que l'entreprise est présente en France à travers sept agences régionales. Philippe Guinchard, son PDG, revient sur les grandes lignes de l'opération et sur les spécificités de son entreprise.

L'Hebdo-Bourseplus :

On parle beaucoup du Cloud computing, mais vous allez au delà, c'est-à-dire vers la virtualisation et la déportation des données. Est-ce le cœur de votre métier ?

Philippe Guinchard :

Nous avons la particularité d'être centrés sur l'environnement des utilisateurs, en opposition à certains de nos confrères qui travaillent beaucoup sur les grands systèmes centraux. Depuis quinze ans, notre spécialisation, c'est l'environnement utilisateur que nous abordons à travers plusieurs facettes. Effectivement, c'est un secteur qui est traversé par l'évolution du Cloud Computing qui, dans cet environnement, se traduit par la virtualisation du poste de travail. Pour schématiser, il n'y a plus qu'un clavier et un écran, et toute l'intelligence et les données se trouvent dans un centre de données qui renvoie une image sur un écran.

C'est un changement important parce que cela génère des économies de fonctionnement, ainsi que des économies sur les services ou les licences... Donc, le retour sur investissement est rapide et, face à la multiplication des terminaux, les utilisateurs disposent de plusieurs modes d'accès à leurs données : cela peut être sur un smartphone, à la maison, sur une tablette, dans un hôtel... La virtualisation du poste facilite évidemment tout cela.

Peut-il y avoir encore des réticences ? Par exemple, si le câble de fibre optique se retrouvait coupé en bas d'une tour à La Défense pendant toute une journée, l'entreprise ne pourrait plus travailler... Que répondez-vous à cet argument ?

C'est quelque chose qui va se faire progressivement. Mais c'est un vrai début. Depuis cette année, on voit beaucoup de progrès et de nombreuses demandes de la part des clients. Évidemment, ce-

la ne va pas se faire d'un coup de baguette magique... La demande est progressive. Le problème principal reste celui de la confidentialité des données et la sécurité. C'est pour cette raison qu'il y a des clients qui préfèrent héberger leurs propres données dans un centre interne. Mais nous sommes aussi de plus en plus présents sur des projets de grande mise en réseau de manière très sécurisée. **Vous êtes la SSII qui enregistre la plus forte performance par rapport à vos concurrents directs : + 21,5% cette année. Comment analysez-vous votre force ?**

Nous maîtrisons toute la chaîne de valeur de l'environnement utilisateur.

Mais les autres aussi...

Pas complètement, parce que c'est un environnement qui a été délaissé par certaines grandes SSII. Il y a des SSII qui travaillent avec des ingénieurs dans des systèmes centraux et qui ont délaissé l'aspect informatique de proximité. Nous

sommes différenciés à travers cette spécialisation, à tel point que nous sommes mêmes partenaires de grandes SSII qui nous sous-traitent ce périmètre. Nous nous sommes focalisés sur ce point, nous avons une offre complète de déploiement de solutions et même, grâce à une acquisition que nous avons réalisée cette année, une offre de conception de portails afin de permettre à l'utilisateur de mieux gérer ses accès au système d'information.

Vous annoncez votre intention de vous transférer du Marché Libre à Alternext, une opération à laquelle vient s'ajouter une augmentation de capital de quatre millions d'euros. Pour quelles raisons ? Pourquoi vous accompagner ?

Nos performances passées sont une combinaison de croissance interne et externe, avec une croissance organique de 21,5% en moyenne sur les trois dernières années. La croissance externe vient stimuler notre croissance interne, vient renforcer nos offres, et nous comptons poursuivre sur cette voie. Nous avons des cibles identifiées, notamment dans le domaine du conseil et de l'architecture de virtualisation, et pour cela nous devons renforcer nos fonds propres. Ce que nous offrons comme perspective aux investisseurs, c'est la poursuite de cette croissance, puisque notre objectif est de 100 millions d'euros, contre 50 millions pro forma l'année dernière. Nous avons toujours été très rentables, avec une fourchette de rentabilité entre 6 et 8%, qui va plutôt s'améliorer grâce à un accroissement de la valeur ajoutée fournie par le groupe. Nous avons déjà cette première étape du Marché Libre, nous avons levé 600 000 euros alors que nous faisons 12 millions d'euros de chiffre d'affaires. Nous avons rencontré des investisseurs qui ont reconnu que le chemin parcouru en quatre ans était im-

pressionnant et ils sont prêts à nous accompagner dans une nouvelle phase. Nous aimons bien la bourse, car c'est le lieu où les entrepreneurs qui ont un projet solide peuvent venir rencontrer les investisseurs afin de leur faire partager leur projet.

Vous faites encore beaucoup de chiffre d'affaires sur le développement applicatif, c'est le métier traditionnel d'une SSII...

Nous faisons du développement applicatif, mais toujours avec une spécialisation : le cœur de métier, c'est l'utilisateur. Nous sommes beaucoup sur le développement de portails et d'applications Intranet pour les grandes entreprises. TRSB, via sa filiale Wyniwig, est vraiment très impliquée dans ce domaine. Nous avons vraiment une spécialisation sur tout ce qui touche l'utilisateur et la performance de l'utilisateur dans son entreprise.

Vous évoquez une orientation spécifique vers l'utilisateur. Mais au delà de la dialectique, à quoi cela correspond-il ? Aucun concurrent n'irait dire qu'il ne s'intéresse pas à l'utilisateur final... Comment se concrétise cette vision forte de l'utilisateur ?

L'infogérance, cela consiste à confier à une société extérieure, une SSII, la gestion d'une partie de son activité informatique, ou toute son activité informatique. Cela peut aussi concerner l'informatique de proximité, c'est-à-dire répondre directement aux utilisateurs qui rencontrent un problème dans l'utilisation de leur système d'information. Je vous donne un exemple : nous avons de nombreux marchés dans le secteur public, notamment pour le Sénat où nous gérons 1300 postes et nous gérons le support de ces personnes, lorsqu'elles rencontrent une difficulté sur leur poste de travail. Le fait d'être très orienté vers le poste de travail est une différenciation, parce que certaines grandes sociétés ont choisi d'aller vers des secteurs qu'elles

estiment être à plus forte valeur ajoutée, comme les applicatifs centraux d'entreprises, sur les systèmes centraux, et elles se sont éloignées du secteur de l'environnement utilisateur. C'est un secteur traversé par une révolution forte et nous sommes aux premières loges. Nous sommes bien placés parce que nous avons un certain nombre de marchés sur ces secteurs.

Ainsi, lorsque le sénateur arrive à son bureau, il doit accéder à un environnement lisible pour rechercher son information et vous travaillez donc là-dessus...

Il peut avoir un problème de connexion, il peut ne plus avoir accès au serveur de données... Il appelle et il y a quelqu'un qui peut prendre la main à distance et lui expliquer ce qu'il faut faire...

Vous avez des références très importantes, avec des grandes banques, des assurances, des sociétés publiques... Ce sont les entreprises qui sont actuellement les plus touchées par la crise des finances publiques et la crise des Etats. Paradoxalement, les PME sont encore à l'abri de tout cela... Le fait d'avoir des bureaux dans plusieurs grandes villes de province vous permet-il de rééquilibrer la balance ?

Nous avons une très bonne répartition entre différents secteurs. On considère généralement que la province est plus stable. Dans la récession du début des années 2000, la récession en province a été moins forte qu'à Paris. Plus fondamentalement, nous avons des activités très récurrentes et nous avons toujours des budgets, y compris en temps de crise. Cette performance de l'utilisateur au travail est un point essentiel pour les entreprises. La demande en infogérance est récurrente et c'est pour cette raison que nous sommes solides. En clair, nous sommes sur un segment qui est résistant. ■