



INTERVIEW LAURENT PAYEN, DIRECTEUR DE L'AGENCE DEVOTEAM OUEST

« Des appels d'offres réguliers »

Devoteam a ouvert en janvier dernier une agence à Nantes, reprenant l'activité régionale de l'ex-Apogée. Son effectif de quinze salariés devrait passer à 50 personnes d'ici à cinq ans.

Distributique: Quelles offres déployez-vous dans la région nantaise ?

Laurent Payen: Notre cœur d'activité porte sur le management d'infrastructures. Nous faisons du conseil et de la mise en œuvre. Nous intervenons sur des missions de supervision, d'inventaire, de gestion de parc, d'installation de hot line, etc. Pour l'instant, nous n'assurons pas une promotion active sur les solutions *open source* ou de gestion.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre agence ?

L.P.: Nous avons validé cette année l'existence d'un marché local pour le management d'infrastructures. Du reste, notre effectif a doublé depuis janvier et atteint 15 salariés. Nous continuerons à développer ce segment de marché. Parallèlement, nous comptons recruter un ou deux responsables commerciaux et, petit à petit, monter en puissance sur les offres télécoms et les solutions de gestion. Je ne puis vous livrer d'objectif de chiffre d'affaires. Mais nous souhaitons disposer d'une équipe d'une cinquantaine de personnes d'ici quatre à cinq ans, comme à Toulouse et à Lyon.

Comment jugez-vous le marché nantais ?

L.P.: C'est un marché dynamique. Les clients sont très demandeurs

d'outils de contrôle de leurs coûts, de la qualité de leur système d'information et de leurs supports internes. Les DSI veulent contrôler ces pôles d'activité considérés comme des centres de coût. Aussi y a-t-il des appels d'offres réguliers, même si les processus de vente traînent en longueur. Il ne se passe pas une semaine sans que ne s'expriment des besoins en ce domaine. Nous avons d'ailleurs de nouveaux projets à la mairie de Rennes, au conseil général du Morbihan, à la Poste de Nantes. Notre agence compte une vingtaine de clients actifs - ceux qui nous sollicitent pour cinq à vingt jours d'accompagnement par an. Nous en avons une petite dizaine en janvier, issus de l'agence Apogée Ouest.

Êtes-vous en concurrence avec des sociétés pratiquant des prix bas et qui cassent le marché ?

L.P.: Oui, nous sommes confrontés à cette pression sur les prix. Mais moins que si nous opérons sur un créneau plus généraliste, comme le développement Java ou ASP. Nous évoluons sur un segment technologique pointu. Nos consultants sont formés et certifiés sur les solutions de management d'infrastructures des cinq plus grands éditeurs: Peregine Systems, BMC, HP, Microsoft et IBM. Ces profils d'expertise coûtent cher, et la concurrence des petites



« Le management d'infrastructures est au centre de l'activité de notre agence. »

sociétés qui disposent d'offres *low cost* s'en trouve fortement limitée.

Existe-t-il une demande pour les technologies open source ?

L.P.: Les clients manifestent une réelle curiosité. Mais, dans le même temps, ils savent que l'absence de prix des licences est compensée par des coûts cachés, la nécessité de former spécifiquement leurs équipes, des risques technologiques plus importants, etc. Pour l'instant, nous avons choisi d'être plutôt réactifs sur le sujet qu'agressifs commercialement. De toute façon, Devoteam Ouest ne dispose pas un volet d'affaires suffisant pour recruter au niveau local des spécialistes de ces technologies. Nous couvrons donc ce marché avec Uperto, notre entité nationale de conseil *open source*.

PROPOS RECUEILLIS PAR
CLAIRE HEITZ