



Compufirst lève 1,6 M€ pour développer son agrégateur de services cloud



Pour l'heure, le catalogue de services cloud de Compufirst renferme une douzaine d'offres.

Bpifrance et Entrepreneur Venture fournissent au revendeur IT Compufirst les liquidités dont il a besoin pour agréger des services cloud à travers une plateforme automatisée. A plus long terme, cette dernière devrait être proposée en marque blanche ou en marque partagée à d'autres revendeurs.

Proposer une plateforme d'agrégation de services cloud automatisée de bout en bout est un défi technique qui nécessite des moyens. Pour le relever, le revendeur IT Compufirst vient d'obtenir 1,6 M€ de Bpifrance et du fonds parisien Entrepreneur Venture. Ce dernier a apporté 1 M€ sous forme d'obligations convertibles en actions, tandis que la banque publique d'investissement a octroyé un prêt de 600 K€. Les trois co-fondateurs de Compufirst conservent ainsi les 67,12% du capital de l'entreprise qu'ils possèdent à parts égales. « Cette levée de fonds va nous permettre de développer notre plateforme, mais aussi de recruter à des fonctions commerciales

ainsi qu'au service clients, et de générer de la demande pour les offres hébergées que nous commercialisons », précise Lionel Vargel, directeur général et membre du trio créateur de Compufirst.

Permettre le provisioning et le monitoring en ligne

La naissance officielle de l'activité d'agrégateur de services cloud de Compufirst remonte au mois de septembre dernier. A ce moment, le revendeur a lancé Compufirst Cloud, un site sur lequel sont présentées des offres SaaS, dont certaines sont fournies par des distributeurs (Ingram et Also et, bientôt, Tech Data), à travers des partenariats passés en direct avec des éditeurs, ou en marque blanche. Pour l'heure toutefois, les clients n'ont pas la possibilité d'activer des services, ni de faire du provisioning et du monitoring en ligne. Pour cela, ils doivent encore contacter la hot-line de Compufirst. Le revendeur doit aussi améliorer son système de SSO pour proposer aux entreprises un compte client commun aux offres on-premise et cloud qu'il commercialise. En revanche, le revendeur a déjà adapté son ERP maison, BIORIM, à la facturation unique et à l'usage des consommations cloud. « Pour que le développement prometteur de cette activité se poursuive, nous devons fournir la meilleure expérience utilisateur possible », explique Lionel Vargel.

D'après ce dernier, il pourrait falloir encore 24 mois pour que l'ensemble du chantier soit achevé. A moins que Compufirst n'utilise une partie des fonds qu'il vient de récolter pour procéder à une opération de croissance externe. « C'est une option que nous envisageons, confirme le directeur général. Mais au moment où nous parlons, nous n'avons pas identifié de cible qui corresponde à nos attentes. » Un rachat pourrait viser une société spécialisée dans le développement ou encore un éditeur qui opère déjà de sa propre plateforme d'intégration.

Cibler les entreprises et aussi les revendeurs

Lorsqu'il disposera d'un agrégateur de services cloud totalement automatisé, Compufirst ne ciblera pas que les clients finaux. La société compte aussi la proposer en marque blanche ou en marque partagée à des revendeurs IT. « Tous les professionnels de l'IT souhaitent proposer des services hébergés mais peu ont les moyens de le faire correctement. Le seul fait de facturer représente une difficulté », explique Lionel Vargel. Certes mais les principaux grossistes IT du marché n'ont-ils pas monté leurs propres plateformes d'agrégation justement pour servir les revendeurs qui ne peuvent pas créer les leurs ? Dès lors, pourquoi passeraient-ils par l'un de leurs homologues ? « Un grossiste ne propose que les services des marques avec qui il a signé. Nous pouvons forcément proposer un catalogue plus large puisque nous sommes capables d'agréger les services des trois principaux grossistes français, sans compter les accords en directs que nous avons passés avec les éditeurs et les services que nous revendons en marque blanche », argue Lionel Vargel. Reste que si ce projet se concrétise, Compufirst deviendrait alors à la fois fournisseur et concurrent de ses propres clients. Une situation que le revendeur a déjà anticipée et à laquelle il répondrait « d'une façon à éviter tout conflit entre nos deux activités. »