

# Compufirst lève 1,6 M€ et accentue sa stratégie sur le cloud

Par Anthony Rey | 13/01/2017, 11:19 | 461 mots



**Spécialisé depuis dix ans dans la fourniture de solutions informatiques, le Montpelliérain Compufirst a annoncé, le 11 janvier, qu'il a bouclé un tour de table de 1,6 M€ pour accélérer sa stratégie dans le cloud. Avec cet argument : se positionner comme le 1er intégrateur d'offres sécurisées en la matière**

Compufirst, fournisseur de solutions informatiques (matériel, logiciel, services, etc.) aux professionnels, annonce l'accélération de sa stratégie sur le cloud, démarrée depuis deux ans. La société montpelliéraine vient de lever 1 M€ auprès du fonds Entrepreneur Venture, et d'obtenir un prêt Innovation de 600 000 € de bpifrance pour financer ce virage stratégique.

## Prise de conscience générale

Connue pour sa plate-forme permettant d'aller chercher en temps réel dans les stocks de revendeurs (700 000 références à ce jour), Compufirst veut désormais se positionner en agrégateur de services cloud. Au diapason, selon le directeur général Lionel Vargel, d'une «prise de conscience des PME».

*«Depuis deux ans, le développement intensif de nouveaux services cloud pose problème aux DSI (directeurs des services d'information, NDLR) des entreprises, qui ont des cahiers des charges en termes de localisation et sécurisation des données, explique-t-il. Or à ce jour, il n'existe pas d'acteur agréant l'ensemble des offres existant en la matière : le plus souvent, vu l'hétérogénéité de ces offres, il faut démultiplier les contrats, ce qui augmente les coûts. Nous voulons, comme nous l'avons fait pour le matériel, faire un travail d'audit et rassembler les offres qu'on a validées dans un nouveau service adapté aux besoins des PME.»*

## Du SaaS au HaaS

Concrètement, en plus de son offre IaaS (infrastructure en tant que service) démarrée depuis deux ans, Compufirst a lancé, à l'automne 2016, une offre SaaS (logiciel en tant que service) qui agrège à ce jour «15 packs métiers», selon Lionel Vargel. La société prévoit ensuite de compléter son offre en terme de DaaS (données en tant que service) dès 2017, «une fois que la technologie sera stabilisée chez les grands éditeurs».

*«Nous réfléchissons également à une offre HaaS (matériel en tant que service, NDLR), une forme de location évolutive qui, en parallèle au SaaS, permet de payer des machines à l'usage. Sur le plan marketing, il existe déjà une demande du marché, mais nous butons encore sur une problématique financière.»*

Lionel Vargel n'exclut pas de procéder à une opération de croissance externe à l'appui de cette stratégie cloud, «car c'est aussi un moyen d'aller vite quand on veut conforter son cœur de métier historique».

Le tour de table de 1,6 M€ réuni par Compufirst permettra de financer le développement de sa plate-forme selon ces axes, et d'investir sur le marketing et les RH. La société compte, à ce jour, 15 000 clients professionnels en France et en Outre-Mer.

Compufirst, qui fête ses dix ans, emploie 35 salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 17,9 M€ en 2016.