

## FLEXOS

# La sécurité informatique au-delà des frontières

**Flexos était une société de services informatiques très locale. Depuis peu, l'entreprise verviétoise change de modèle d'affaires, vise les marchés internationaux et s'allie à un leader mondial partenaire de Google.** | Jean-Yves Huwart

**A** l'origine, Flexos, PME très locale, travaillait pour des clients à sa taille (concessionnaires automobiles, cabinets d'avocats...) auxquels s'ajoutaient une poignée de grands comptes. Mais depuis son lancement en 1991, le métier — installation, configuration et maintenance de parcs d'ordinateurs — a perdu de sa valeur ajoutée. «A titre d'exemple, les pare-feux sont aujourd'hui des équipements standard dans les entreprises, note Jean-Paul Rosette, patron de Flexos. Ce n'était pas le cas auparavant. Dès lors, les marges dans ce domaine s'écrasent.» Jean-Paul Rosette, 45 ans, gradué en informatique, est tombé dans les ordinateurs dès son plus jeune âge. Après un service militaire passé devant les écrans monochromes et un passage par l'ex-RTT, l'homme crée Flexos (sous un autre nom alors).

Voici quatre ans, il constate qu'un nouveau marché se développe dans le domaine de la sécurité informatique gérée à distance. La société française Blackspider figure parmi les acteurs prometteurs. Le Verviétois part à Paris. Les contacts sont bons. Mais Blackspider est entre-temps rachetée par des Britanniques.

Jean-Paul Rosette repère alors le nom de Scansafe dans une revue américaine sur les futurs leaders économiques de

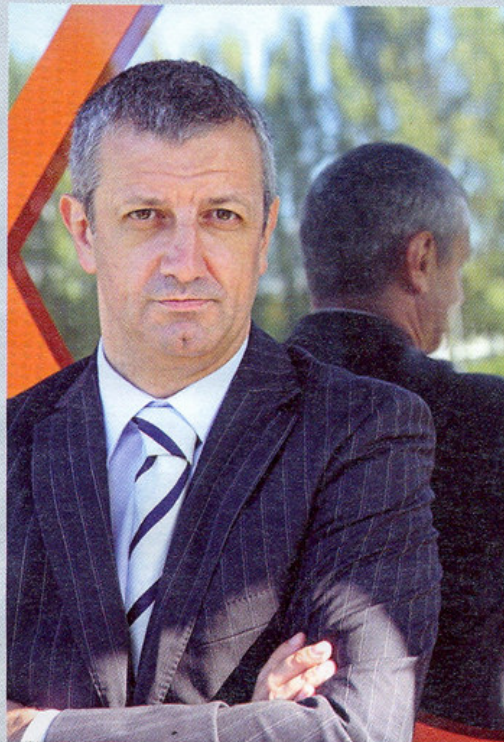
demain. Le petit entrepreneur de la Vesdre a pris goût aux négociations transnationales depuis son expérience française. Il rencontre les responsables de Scansafe à Cologne. «Nous avons l'énergie et la volonté de nous engager, relate-t-il. Nous avons signé un accord de distribution de leur service.»

Flexos a peut-être tiré le gros lot. Dans l'intervalle, Scansafe s'est allié au groupe américain Postini (36.000 entreprises clientes). Ce dernier vient d'être avalé par Google. «C'est un

peu comme si nous avions signé avec Microsoft dans les années 1970», lance, amusé, Jean-Paul Rosette.

A présent, la petite société wallonne se sent pousser des ailes. Flexos multiplie les participations aux missions de l'Awex. Après l'Arabie Saoudite, elle prospecte aujourd'hui en Bulgarie. La gestion en ligne des applications de sécurité informatiques ne connaît pas la contrainte géographique. Un petit acteur comme Flexos peut aujourd'hui desservir un client à l'autre bout du continent européen. «Nous louons de l'espace dans un centre de données à Londres, souligne-t-il. Le construire nous-mêmes aurait coûté 10 ou 20 millions d'euros. En Wallonie, nous restons trop souvent convaincus que lancer une activité exige un lourd investissement initial. Or aujourd'hui, on peut partager les technologies où elles se trouvent.»

Flexos a réalisé un chiffre d'affaires de 1,3 million d'euros en 2006. Elle escompte 1,5 million d'euros en 2007. Dans deux ans, les revenus devraient atteindre 4,2 millions d'euros, table la direction, qui pimentera cette ambition par une introduction (reportée, cependant, déjà une fois) ces prochaines semaines sur le Marché Libre. ■



**JEAN-PAUL ROSETTE,  
FONDATEUR DE FLEXOS**  
«En Wallonie, nous restons trop souvent convaincus que lancer une activité exige un lourd investissement initial alors qu'il est possible de partager les technologies.»

TILT-HOUET

WWW.FLEXOS.BE