

L'USINE NOUVELLE

2CRSi remporte un contrat de serveurs de 25 millions d'euros auprès de Blade

RIDHA LOUKIL

PME-ETI, SERVEURS ET RÉSEAUX

PUBLIÉ LE 27/01/2020 À 09H17

Le fabricant strasbourgeois de serveurs sur mesure 2CRSi engrange une commande de 25 millions d'euros de son client Blade. De quoi le remettre en selle et l'aider à accélérer son redéploiement commercial.



Une bouffée d'oxygène miraculeuse pour 2CRSi. Le fabricant strasbourgeois de serveurs sur mesure, qui compte 320 personnes dans le monde, dont 110 en France, engrange une commande de 25 millions d'euros de son client Blade, un fournisseur français de service de PC virtuel pour jeu dans le cloud. Les livraisons devraient débiter au second trimestre 2020 et se terminer cette année. La Bourse réagissait par une hausse de l'action de 8% le 24 janvier.

Sanction en Bourse

" Cette commande n'est pas anodine, explique à L'Usine Nouvelle Marie de Lauzon, directrice générale déléguée de 2CRSi. Blade, qui ne nous avait rien commandé en 2019 en attente de sa levée de fonds, revient chez nous comme un client important. Il pèsera toutefois moins qu'avant dans notre activité, car, entre-temps, nous avons beaucoup diversifié notre clientèle. "

En 2018, Blade représentait 51% du chiffre d'affaires de 65 millions d'euros de 2CRSi. " *La part est tombée à quelques pourcents en 2019, confie Marie de Lauzon. Avec cette nouvelle commande, elle devrait monter entre 10 et 15%. Nous ne sommes pas dans la même situation de dépendance envers ce client comme auparavant. "*

Cette dépendance inquiétait beaucoup les investisseurs. Suite à la publication en octobre 2019 de résultats du premier semestre en berne (chiffre d'affaires en recul de 15% à 21,5 millions d'euros et EBITDA négatif de 0,8 million d'euros), 2CRSi, qui s'est introduit en Bourse en juin 2018, a été lourdement sanctionné avec une chute de l'action de plus de 50%.

Maturité commerciale

La confiance peine à revenir, et ce malgré la levée de fonds de 33,5 millions d'euros par Blade en octobre 2018, une opération à laquelle 2CRSi a participé à hauteur de 2 millions d'euros pour resserrer les liens avec son client. Le fiasco en Bourse a conduit le petit constructeur de serveurs à accélérer sa diversification et à racheter en novembre 2019 le distributeur informatique britannique Boston. " *Nous allons enrichir le catalogue de Boston*, note Marie de Lauzon. *Nous essayons aussi de convaincre certains de ses 1 500 à 2 000 clients à nous acheter nos solutions plutôt que celles qu'ils l'habitude d'acheter. Les synergies commenceront à se concrétiser au second semestre 2020 après la phase d'intégration.* "

Dans le même temps, 2CRSI se renforce avec des embauches de commerciaux, marketing et chefs produits. " *Nous étions une société technologique, sans marketing ni chefs produits*, rappelle Marie de Lauzon. *Nous sommes en train de passer à une nouvelle phase de maturité, en nous dotant d'une force commerciale à la hauteur de nos ambitions. Cela va nous aider à diversifier encore plus notre clientèle et accélérer notre développement.* "