

## ACTU DES SOCIÉTÉS



la concurrence inflige  
de 350 millions d'euros

1h00

compensée par

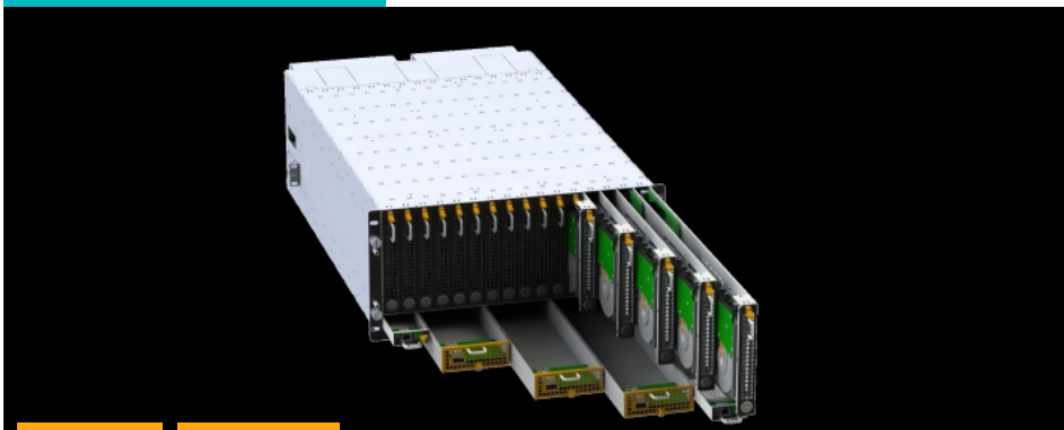
1h56

nite l'accès à Internet  
ins de 16 ans

1h44

Codilog s'empare d'Iliade  
Consulting

16 décembre - 2015




CONSTRUCTEURS INFRASTRUCTURES


## 2CRSI, le petit Français qui fait la niche aux géants américains avec ses serveurs sur-mesure




le 16-12-2015  
Par Johann Armand

Dix ans après la disparition des derniers assembleurs de PC locaux, l'alsacien 2CRSI continue malgré tout de prospérer sur un marché autrefois florissant mais aujourd'hui sinistré. Son credo : la conception et la production de serveurs sur-mesure à destination d'une clientèle d'hébergeurs, d'éditeurs de logiciels et de clients industriels. Une niche qui lui assure néanmoins une croissance confortable : en trois ans, l'entreprise aura doublé son chiffre d'affaires, à 10 M€ attendus pour l'exercice 2015.

 Email

 Print

 Facebook

 Twitter

L'un des facteurs de la réussite de l'entreprise se situe dans sa R&D, suggère Jonathan Harvey, son directeur communication. De fait, avec une quinzaine de personnes sur un effectif total de 42 collaborateurs, l'équipe R&D occupe une place prépondérante dans l'entreprise.

Illustration de cette capacité d'innovation : l'annonce ces derniers jours de l'Openblade, un châssis 5U pour serveurs lames sur-mesure, conçu pour des usages spécifiques nécessitant beaucoup de performance tels que le HPC (high performance computing), le broadcast, ou l'hébergement haute densité. L'entreprise s'était également illustrée plus tôt dans l'année avec le 2U24 NVMe, un châssis 2U dans lequel elle a réussi à intégrer 24 disques SSD de nouvelle génération. Et en 2013, elle avait mis sur le marché l'Hexaphi, un serveur ultra-dense embarquant 6 coprocesseurs. Destiné au forage pétrolier, ce serveur est resté l'un de ses produits phares.

Pour alimenter cette équipe R&D, l'entreprise s'appuie sur une équipe commerciale également particulièrement étoffée, constituée d'une quinzaine de membres. Elle intègre des commerciaux mais également des technico-commerciaux et des avant-ventes qui interviennent en fonction de la complexité des projets. Cette dernière vient encore de s'illustrer avec la signature d'un contrat 30 M€ sur dix ans pour la fabrication de serveurs sur-mesure. Le nom de ce client n'a pas été dévoilé. Mais l'entreprise cite volontiers parmi ses références, Free, Numéricable ou OVH. Au rang de ses clients actifs, elle compte Dassault, APY et Avencall.

Convaincue que le *made in France* peut être un véritable argument commercial dans le domaine IT, l'entreprise forme l'ambition de se développer à l'international. Sa première filiale, l'entreprise l'a ouverte il y a un an en Caroline du Nord pour s'ouvrir les portes d'un marché représentant « 50% des débouchés mondiaux » dans son secteur, selon Jonathan Harvey. En septembre, l'entreprise s'est implantée à Dubaï, cette fois pour suivre l'un de ses grands clients et approcher ainsi les marchés du Moyen-Orient. Et elle vise désormais une implantation à court terme en Asie. Pour cela, elle prépare une levée de fonds (dont le montant n'est pas communiqué).

0 Commentaires [channelnews.fr](#)

 S'identifier ▾

 Recommend  Partager

Les meilleurs ▾



Commencer la discussion...