

Portrait. Serial-entrepreneur de 41 ans, Sébastien Ricard, Pdg de gPartner, surfe à plein régime sur le cloud computing (1) en pariant sur la technologie de Google entreprise.

Il y a quelques jours, Sébastien Ricard était convié avec ses associés à San Francisco au siège Monde de Google. Une véritable distinction pour sa start-up gPartner nommée parmi les six principaux partenaires de Google entreprise au monde et premier partenaire Europe, Moyen-Orient et Afrique. Une start-up qu'il a créée fin 2008, convaincu que le cloud-computing allait bouleverser notre monde.

A son siège de Tassin, l'ambiance dans l'open space est plutôt décontractée et s'apparenterait presque à une start-up de la Silicon Valley. Les salariés se restaurent, font une partie de baby-foot, bullent dans le canapé. Un esprit qui sied bien à Sébastien Ricard, 41 ans, marié, père de trois filles, qui aspire à ce que ses collaborateurs soient, dit-il, « aussi épanouis que moi. »

Féru de technologies depuis son plus jeune âge, ce fils d'architecte, dernier d'une fratrie de trois enfants, n'a de cesse, avoue-t-il, depuis son plus jeune âge « de vouloir me faire une place dans un monde qui bouge ». C'est à l'EPITA, école d'ingénieurs, qu'il a trouvé sa voie avant de voler de ses propres ailes, seulement quatre mois après avoir été embauché. « La boîte déposait le bilan, on m'a proposé de m'associer, j'ai sauté le pas avec Lionel Grivel. » C'est ainsi qu'il met au monde Actiware, entreprise de business intelligence à Lyon et Genève, qui explose entre 1997 et 2000 réalisant alors 20 millions de francs pour une cinquantaine de consultants.

En pleine bulle internet, le jeune loup de 30 ans se voit offrir un pont d'or par le groupe Keyrus, « de ces offres qui ne se refusent pas ». « Promesses d'expansion, promesses financières », Sébastien devient directeur général de Keyrus Sud-Est et Keyrus Suisse et accompagne « un développement de folie » du groupe qui passe de 500 à 1 300 collaborateurs en moins de 36 mois, et double son chiffre d'affaires pour passer le cap des 100 millions d'euros dès fin 2006. En marge de ce développement, il crée « 3 Tiers Development Limited » sur l'île Maurice à

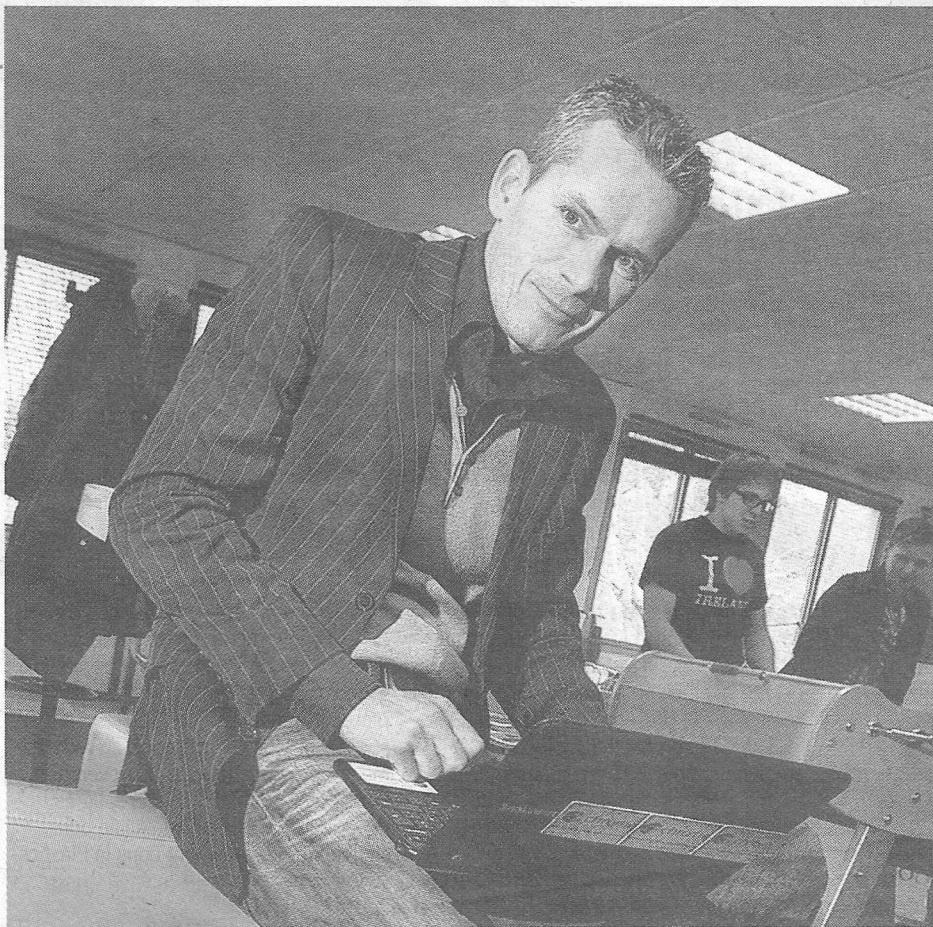


Photo Maxime Jegat

Sébastien Ricard explose grâce à Google

Quatre Bornes avec l'ambition de participer activement au développement du BPO (2) mauricien qu'il revendra pour cause de mésentente d'associés. En 2007, c'est le patron de Google Europe qui lui révèle, « lors d'un exposé de deux heures », le cloud computing de Google qu'il considère « comme une vraie révolution ». Une rencontre « qui m'a décidé à renoncer à mon gros salaire, à ma grosse voiture etc. pour devenir un partenaire de Google entreprise. » En 2008, il se jette donc dans l'aventure de gPartner en investissant sur fonds propres 300 000 euros en 2008 « pour conduire le changement des entreprises en

les aidant à exploiter pleinement leur potentiel grâce à Google, via les services Google Apps, Maps, Security et Search ». Un virage qu'il ne regrette pas du tout aujourd'hui puisque gPartner ne connaît que des croissances à deux chiffres qui lui ont fait réaliser sur l'exercice 2011 un chiffre d'affaires de 3,8 millions d'euros pour une trentaine de salariés. De quoi envisager sereinement, s'aventure-t-il, vers un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros en 2013 réalisés pour 70 % à Paris où il est présent quatre jours par semaine. Des performances qui l'ont incité à étendre ses locaux pour anticiper la croissance de l'activité (un

rythme de quatre recrutements par trimestre). Qu'il pourrait faire évoluer d'ici l'été 2012 en développant des bureaux commerciaux en Europe ou en ouvrant son capital. ■

Franck Bensaid

(1) « Informatique dans le nuage » : concept qui consiste à déporter sur des serveurs distants des stockages et des traitements informatiques traditionnellement localisés sur des serveurs locaux ou sur le poste de l'utilisateur.

(2) Business Process Outsourcing peut être littéralement traduit par externalisation des processus d'affaires. C'est l'externalisation d'une partie de l'activité de l'entreprise vers un prestataire extérieur, un sous-traitant.

Un peu beaucoup... A LA FOLIE

Sa passion

« La montagne parce que j'y vais tous les week-ends en famille. Je pratique beaucoup de ski aux Carroz d'Araches. Ça me permet de gérer mon hyperactivité et de me nourrir de plusieurs mondes. »

Son voyage

« A Siem-Reap, au Cambodge pour l'humanité des enfants que nous avons rencontrés dans les orphelinats. »

Son restaurant

« La mère Brazier pour la diversité des mets proposés par Mathieu Viannay, sa volaille exceptionnelle, son foie gras aux artichauts, sa sélection de vins. »

Son rêve

« Prendre le temps de réaliser un tour du monde »

ILS BOUGENT

Pour vos NOMINATIONS : economie@leprogres.fr



annonce la nomination de Benjamin Chabert comme directeur industriel de l'entreprise basée dans l'Ouest lyonnais. Benjamin



tions et droit des sociétés aux côtés de Guillaume Pierson, associé. M^{me} Stéphanie Bideau, 35 ans, est titulaire d'un DESS



teur des opérations et du réseau international du Groupe Coris, membre du comité exécutif. Le Groupe Coris est une société