

# Avec le rachat d'Ermis, Ikoula lance sa stratégie d'acquisitions

Pour une première acquisition, l'affaire a été rondement menée. « *Il a fallu un mois et demi pour se mettre d'accord* », indique Jules-Henri Gavetti, PDG d'Ikoula. Le fournisseur français de services IT vient de s'offrir l'hébergeur néerlandais, Ermis. Ce dernier revendique 4 600 clients actifs dans les TPE et le secteur public. « *Nous n'avons pas la même plateforme, mais nous avons la même philosophie et l'intégration a été très rapide* », constate le dirigeant français.

La redirection du domaine [ermis.nl](http://ermis.nl) vers [ikoula.nl](http://ikoula.nl) est déjà opérationnelle. Le ménage a également été fait sur les réseaux sociaux : plus de [compte Twitter](#), ni de [page Facebook](#). [Sur LinkedIn](#), on parle désormais d'Ermis | Ikoula. Sur [Google+](#) et [Instagram](#), aucune mise à jour. « *Il y a le même SI, les outils de supervision sont similaires, tout comme les outils de vente et les équipes ont été gardées* », explique Jules-Henri Gavetti.

Il ajoute : « *Ce que nous avons trouvé chez Ermis, c'est une expertise sur la gestion CMS (Drupal, Magento, WordPress) que nous n'avons pas.* » Cela signifie que dans les prochains mois, il faut s'attendre à voir apparaître une offre Ikoula à destination de ce public.

## Une soif d'acquisitions en Europe

Le rachat d'Ermis augure-t-il d'autres rachats ? Oui selon Jules-Henri Gavetti. « *Nous sommes en recherche d'acquisitions dans plusieurs pays, Espagne, Italie et même en France.* » Dans l'hexagone, Ikoula aurait des vues sur deux cibles potentielles, dont « *une pépite avec des négociations qui pourraient se concrétiser d'ici la fin de l'année* ». Le responsable n'en dira pas plus, mais le profil des sociétés visées répond à un mix base client et technologique.

Une boulimie qui n'est pas étrangère à la levée de fonds de 2014 du groupe auprès du fonds Ardian avec comme objectif le développement à l'international. Ce dernier avait commencé en 2015 par la Floride et Singapour. Une stratégie revendiquée par Jules-Henri Gavetti. « *Il s'agit d'accompagner nos clients à l'international en Asie et aux États-Unis, mais aussi prendre en considération les clients étrangers qui veulent des prestations en Europe.* » Une demande qui s'accélère notamment de la part des américains. « *Nous allons créer probablement une filiale à Miami* », annonce le responsable. De grandes ambitions pour une société qui revendique un chiffre d'affaires en croissance « *à deux chiffres pour l'ensemble des lignes de produits* ».

### A lire aussi :

[Ikoula s'aventure aux Etats-Unis et en Asie](#)

[Jules-Henri Gavetti, Ikoula : « La localisation des données est un enjeu important »](#)