



Décisionnel

## Homsys Group revoit sa stratégie

Remise du rachat avorté d'Aston, la société de services a depuis revu ses priorités et affiche des ambitions pour 2006.

**H**omsys Group a digéré le rendez-vous manqué avec Aston. La société de services, spécialisée en décisionnel et e-business, qui devait racheter en décembre 2004 cette SSII, et ainsi doubler de taille, semble aujourd'hui avoir fait table rase de l'épisode. « *Alors que tout était prêt, nous avons dû prendre la décision d'arrêter ce projet, car la situation d'Aston plaçait la société hors du protocole d'accord*, indique Yannick Gonneau, PDG de Homsys Group. *Il nous a alors fallu redéfinir notre projet d'entreprise, nous recentrer sur nos activités, affiner notre positionnement.* » C'est chose faite avec la cession de Kedros à Aubay, qui a permis à Homsys Group un gain de trésorerie et des résultats en crois-

sance. Aujourd'hui, la SSII affiche à la fin septembre 2005 un chiffre d'affaires en progression de 20,77 % (sans Kedros). Yannick Gonneau évalue la croissance de sa société aux alentours de 25 % pour l'ensemble de l'année 2005, un chiffre d'affaires qui devrait se situer à 18 millions d'euros, pour un résultat net supérieur à 2 millions d'euros.

### Des acquisitions pour 2006

Le « loupé » d'Aston a donné des leçons à Yannick Gonneau, qui estime aujourd'hui avoir « *affiné l'approche pour les futures opérations de croissance externe. Je pense que nous pourrions réaliser de futures acquisitions mi-2006, en nous intéressant à des sociétés de 30 à 100 personnes, implan-*



Gil Le Fauconnier

Yannick Gonneau, PDG de Homsys Group : « *Le plus important est l'intérêt et le devenir de la société.* »

*tées régionalement et dans notre cœur de métier.* ». Homsys Group entend rester dans la course à la croissance et à la rentabilité, et obtenir une taille suffisante pour capter des projets de décisionnel toujours plus importants. ■ **OW**