

ECONOMIE**Réaliser son potentiel grâce au TIC avec MDSI**

Clicanoo.com publi le 11 juin 2012 14h02

**Marc-Henri Ravaux : « Il ne sert à rien de faire évoluer l'outil informatique sans réorganisation au sein de l'entreprise. » (Photo Eric Lejoyeux)**

MDSI, société de conseil en système d'information implantée au Port, a racheté en mars la société dionysienne AMCI. C'est à un portefeuille de plus de 150 clients que le gérant-fondateur, Henri-Marc Ravaux, peut dorénavant proposer ses services d'audit, ingénierie, conseil, infogérance et maintenance.

Après avoir travaillé pendant 10 ans chez Microsoft en tant que directeur régional océan Indien basé en Afrique, Marc-Henri Ravaux est revenu vivre à la Réunion dont il est originaire et où il a créé sa propre entreprise, MDSI (Maintenance distribution solution informatique), en septembre 2010. « Il y avait à la Réunion le potentiel pour créer une société de services qui accompagne les professionnels dans leur parcours informatique, explique le gérant-fondateur de la société implantée au Port. C'est pourquoi j'ai décidé de fonder une société de conseil. Nous aidons nos clients à résoudre leurs problèmes en matière de système d'information. Nous leur apportons une réelle valeur ajoutée. »

**RACHAT STRATÉGIQUE**

Audit de système d'information, ingénierie et conseil, infogérance et maintenance... « Nous sommes très spécialisés dans l'externalisation des services informatiques. » La société dispose également d'un centre de formation agréé par Microsoft. « Nous travaillons sur la bonne gouvernance des systèmes d'information, explique Marc-Henri Ravaux. Nous recherchons la visibilité à l'instant 't' par le client de la cartographie informatique de son entreprise. Nous essayons de comprendre la culture informatique de la société et cherchons au besoin à faire évoluer sa perception de l'outil. Car il ne sert à rien de faire évoluer l'outil informatique sans réorganisation au sein de l'entreprise. On travaille beaucoup sur le retour sur investissement. » Après un an et demi d'activité et un « résultat satisfaisant », MDSI a racheté en mars dernier la société AMCI, implantée à Saint-Denis, dans le but d'acquérir des parts de marché supplémentaires. Aujourd'hui, l'entreprise dispose grâce aux deux entités d'un effectif de 16 salariés, dont 80% affectés au département « services », et d'un portefeuille de plus de 150 clients. MDSI a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires d'un million d'euros. Quant au prévisionnel 2012 pour MDSI et AMCI, il est de 2,5 millions d'euros de chiffre d'affaires consolidé. Un rachat stratégique, donc, qui comprend également la structure mahoraise de la société AMCI (3 salariés), dont la MDSI deviendra pleinement propriétaire d'ici la fin de l'année. Souci eux de consolider sa récente acquisition, MDSI ambitionne dans un avenir proche « d'apporter un savoir-faire et une valeur ajoutée supplémentaires aux clients d'AMCI, qui étaient demandeurs de services complémentaires », affirme Marc-Henri Ravaux. « Aujourd'hui, il n'existe pas de réel décalage entre le marché de l'informatique à la Réunion par rapport à la métropole, excepté le problème persistant de la connectivité sur l'île. La bande passante doit progresser en terme de débit. » Selon Marc-Henri Ravaux, le « cloud computing » devrait également progresser. Ce concept de « l'informatique dans un nuage », métaphore de l'externalisation complète des services, cartonne aux Etats-Unis et commence à progresser en Europe. « Il y a un très fort potentiel d'externalisation des sauvegardes et des messageries à la Réunion, affirme le gérant de MDSI. Mais les sociétés réunionnaises ne sont pas encore prêtes à externaliser 100% de leur informatique. Le contact humain reste très important sur l'île », conclut le dirigeant de MDSI.

S.D.