

Versus achète Génération Net

OLIVIER BOUFFARD
LE MONTRÉAL ÉCONOMIQUE

Le fournisseur de services Internet montréalais Versus étoffe sa liste de clients en procédant à l'acquisition de Génération Net.

Le montant de la transaction entre les deux compagnies privées n'a pas été dévoilé, mais lorsque Garner Bornstein, fondateur de Génération Net, avait vendu l'entreprise une première fois en mai 1999, le prix d'achat approchait les 11 millions \$. L'acheteur à l'époque, EcomPark, avait évolué pour rapidement devenir itemus, un incubateur qui a depuis fermé ses portes.

Quant à Versus, elle a été fondée en 1990 par Michel Plante, son président.

«J'étais fatigué d'entendre les stéréotypes comme 'les informaticiens sont incapables de respecter un budget' ou 'les informaticiens sont incapables de respecter un échéancier',» raconte M. Plante.

À ses débuts, Versus avait une taille modeste, quatre ou cinq employés, se souvient M. Plante. «Nous faisons du développement de bas niveau, très près du 'hardware', dit-il. On faisait notre fierté à faire le contraire de ce que les stéréotypes sur les informaticiens suggéraient, c'est-à-dire que nous remplissions nos commandes à temps et avec le budget alloué. À cette époque, nous comptions déjà des sociétés comme Bombardier et la Bourse de Montréal parmi nos clients.»

Puis, la face changeante du monde des télécommunications a été à l'origine d'un changement d'orientation stratégique, en 1996.

« Nous avons pris un virage pour nous éloigner du 'hardware' et remonter vers les applications, explique M. Plante. Nous étions particulièrement intéressés par les sites transactionnels. »

On pourrait presque dire que l'hébergement de sites transactionnels, Versus est tombé dedans. M. Plante explique que l'entreprise a commencé à héberger des applications de commerce électronique pour rendre service.

« Certains de nos clients, découragés par le prix prohibitifs exigés par les fournisseurs haut de gamme comme IBM ou



Michel Plante, président de Versus, n'aime pas les stéréotypes dont sont souvent affublés les informaticiens.

CGI, nous ont demandé de les dépanner, explique M. Plante. Ça a commencé ainsi: un premier, puis un deuxième client que nous hébergions pour l'accommoder. Peu après, nous nous sommes mis à nous dire qu'il y avait un créneau pour nous dans ce marché-là.»

C'est en se spécialisant dans l'hébergement de sites transactionnelles à achalandage élevé que Versus a pu grandir jusqu'à aujourd'hui, et la mission principale de l'entreprise ne changera pas suite à l'acquisition de sa nouvelle filiale, bien que celle-ci offre aussi des services d'accès Internet résidentiel.

«Nous n'avons jamais proposé de l'hébergement de masse à 29,95 \$ par mois, comme Bell ou WorldCom peuvent le faire explique M. Plante. Les investissements en capital nécessaires pour parvenir à le faire nous rebutaient, nous avons préféré cibler notre offre entre l'hébergement de masse et l'hébergement haut de gamme. Néanmoins, nous continuerons à fournir les services d'accès résidentiels aux clients de Génération Net tant qu'ils seront disposés à rester avec

nous.»

«Notre but n'est pas de compétitionner avec les compagnies de télécommunications comme Bell ou Vidéotron, mais de revendre leur produits avec une valeur ajoutée,» dit M. Plante.

La stratégie de Versus repose sur la conception et l'hébergement de systèmes 'clés en main' à valeur ajoutée, explique M. Plante. «Lorsqu'une entreprise se sert d'un serveur Microsoft, sur lequel repose une base de données Oracle et un système de géomatique MapInfo, aucune de ces entreprises n'est prête à offrir de garanties que l'interaction entre ces divers produits fonctionnera à 100 %, affirme M. Plante. Ce que Versus offre à ses clients, c'est une garantie parapluie qui couvre aussi bien le bon fonctionnement du réseau, du matériel et du système de sécurité.»

Plusieurs sociétés d'envergure s'étaient déjà laissées séduire par la proposition d'affaires de Versus, des compagnies comme Air Transat, Air Canada, Cossette, CAA-Québec et divers organismes publics. Avec l'acquisition de Génération Net, Versus peut ajouter des entreprises telles que Alliance-Atlantis, Axcan Pharma, la station de radio CHOM et le centre de ski Jay Peak à sa collection de trophées de chasse.

La famille de Versus s'enrichit aussi de plusieurs membres suite à cette acquisition. Aux 25 employés déjà en poste chez Versus s'ajouteront ceux de Génération Net, pour porter le total à une quarantaine de personnes.

Cet influx de ressources humaines permettra aussi à Versus d'étoffer son offre de services grâce à l'expertise particulière du personnel de Génération Net, explique M. Plante.

« Versus se concentrait presque exclusivement sur la plate-forme Microsoft, dit M. Plante. En raison de la petitesse de notre compagnie, nous en avions fait notre concentration principale. L'équipe de Génération Net nous apporte du savoir-faire dans les environnements Sun, Oracle, Cisco et UNIX. »

M. Plante prévoit aussi que cette acquisition permettra de doubler le chiffre d'affaires de l'entreprise, qui atteindrait ainsi bientôt 3,5 millions \$.