

Communiqué de presse

Tobania poursuit sa croissance et cherche à nouveau plus de 150 collaborateurs !

L'année 2016 a servi de tremplin et 2017 sera placée sous le signe de la croissance et de l'approfondissement

Bruxelles, le 22 février 2017 – Aujourd'hui, Tobania, acteur ICT de taille sur le marché belge, contemple avec satisfaction l'année 2016 et sa croissance de 10%, comme c'était déjà le cas en 2015. L'année a été consacrée au déploiement d'un *business model* puissant et stratégique. Tobania a également complété son offre avec deux nouvelles unités : les Testing Services et Effective Business Services. « En 2016, nous avons pris de l'ampleur et engagé 150 collaborateurs. Pour 2017, nous en cherchons 150 nouveaux pour répondre à la demande de nos clients. Notre stratégie est de faire de Tobania une entreprise qui participe à la transformation numérique, mais qui y œuvre aussi activement. C'est une approche qui semble porter ses fruits sur le marché », explique Lode Peeters, CEO de Tobania.

Compte tenu de leur complémentarité, TOBIUS et SAGA Consulting ont décidé d'unir leurs activités opérationnelles fin 2014. Tobania est le résultat de cette fusion. Elle se distingue des autres acteurs du marché par son approche *one-stop-shop* et par son intégrateur de système dédié aux processus d'entreprise numériques. Tobania propose ses Professional Services (outsourcing) dans le contexte de *solutions selling* : l'expertise qu'elle apporte est fonction des projets et des ambitions, soit directement chez le client, soit sous la forme d'un modèle de sous-traitance.

Plan quinquennal

L'exercice 2016 nous a offert l'espace nécessaire pour aligner nos unités professionnelles (voir Centres de compétences), pour mettre au point un *business model* stratégique solide et pour l'intégrer à un plan quinquennal. Il repose sur quatre piliers :

1. **Business Connectivity.** Plus une entreprise est connectée, plus elle fonctionne efficacement – qu'il s'agisse de liens entre les collaborateurs, les fournisseurs ou les clients. Une solution CRM intégrée, par exemple, y contribue grandement.
2. **Business Collaboration.** Outre les solutions collaboratives standard, telles que SharePoint, Tobania propose également des solutions sur mesure hautement spécifiques. Ainsi, une ville ou commune sur cinq fonctionne avec eGo, une plateforme signée Tobania qui renforce l'interaction entre les fonctionnaires et les citoyens.
3. **Business Customer-Centricity.** Ce troisième pilier est axé sur le client et vise à entretenir avec lui des relations aussi étroites et cohérentes que possible. Dans cette optique, l'ergonomie et l'adoption par l'utilisateur jouent un rôle primordial. Le CMS intégré de Kentico en constitue un bel exemple.

4. **Business Continuity.** La continuité porte sur la durabilité d'une solution. En plus d'être utilisable immédiatement et bien protégé, un système doit aussi être évolutif, facile à entretenir... En somme, il doit être capable de faire face aux défis futurs.

Nouveaux Centres de compétences

En 2016, l'unité Infrastructure & Security a subi une transformation en profondeur : elle est désormais chapeauté par un nouveau management et s'est dotée d'une nouvelle proposition, plus en phase avec la philosophie de l'entreprise. Dans un premier temps, nos professionnels de la sécurité apprennent à décrypter l'environnement sécuritaire du client. Ce n'est qu'après qu'ils s'occupent de la protection des données, une fois toutes les clés et les connaissances en main. Le Security Operations Center (SOC) propose des solutions de cybersécurité et aide les clients à se préparer à la future réglementation GDPR européenne.

Le concept *one-stop-shop* doit son succès à la combinaison de logiciels Windows et Open Source adoptée par Tobania. Afin d'y ajouter une dimension axée sur le client, deux nouvelles *business units* ont vu le jour : Testing Services et Effective Business Services. Le fer de lance de l'unité Testing Services est l'automatisation de tests, ce qui apporte une valeur ajoutée indéniable par rapport aux services de test traditionnels. Effective Business Services aide les clients à analyser, développer et adapter leurs processus d'entreprise, et ce en adoptant une approche souple, qui fait la part belle aux compétences communicationnelles poussées.

Ces deux derniers-nés ont porté à neuf le nombre de *business units* de Tobania et ont largement boosté les opportunités de cross-selling. Ils sont responsables de 5 à 7% du chiffre d'affaires, et le CEO Lode Peeters s'attend à monter à 20% d'ici fin 2017. « Les chiffres montrent que nous sommes sur la bonne voie », déclare-t-il. « Nous avons posé des bases solides, tant en interne que pour nos clients et nos partenaires. Les clients savent qu'ils peuvent s'adresser à nous pour toutes sortes de services et ils renforcent leurs contrats. L'année dernière, nous avons par ailleurs consolidé nos partenariats, notamment avec Microsoft et IBM. » Grâce à ces nouvelles *business units*, Tobania compte désormais 370 Tobaniens (+150) !

« En 2017, nous voulons continuer sur notre lancée », conclut Lode Peeters. « Nous voulons étendre nos dernières *business units* et saisir de nouvelles opportunités qui cadrent avec la philosophie de Tobania. Nous avons aussi l'intention d'asseoir notre présence sur le marché du travail. Nous espérons encore accueillir 200 Tobaniens et continuer à tracer notre route vers les clients et les partenariats l'année prochaine. »



put digital to work



À propos de Tobania

Tobania est un intégrateur de système IT à part entière spécialisé dans la numérisation des entreprises et des pouvoirs publics. La société offre une gamme complète de solutions *front-end enterprise*, allant de la conception et de l'implémentation de solutions de plateforme à un travail sur mesure, mais aussi à l'intégration d'applications IT complexes. Outre l'analyse, le développement et le testing, Tobania propose aussi ses solutions spécifiques de software, notamment dans le développement web et le planning du personnel. Elle offre par ailleurs une infrastructure hybride, de la sécurité et des solutions de gestion ainsi que tout le support nécessaire, et ce à partir d'une seule organisation. Pour fournir ces services et solutions, Tobania collabore avec plus de 650 spécialistes et consultants IT. En 2016, elle a enregistré un chiffre d'affaires de 65 millions d'euros.

Contact presse

Lode Peeters
CEO
+32 2 300 80 32
+32 498 11 08 08
lode.peeters@tobania.be
www.tobania.be

Tobania
p.a. TOBIUS n.v.
Heizel Business Park - bâtiment II
Romeinsesteenweg 564 - boîte 4
1853 Strombeek-Bever