

Services informatiques : Rcarré, la formule gagnante pour les PME



Le 26 mars prochain, R carré fêtera ses 25 ans à la Rockhal avec une programmation musicale prestigieuse. Basée à Capellen, cette société de services informatiques a connu une croissance impressionnante. Son succès repose notamment sur un pari audacieux : miser sur les PME à une époque où peu de prestataires s'y intéressaient. Jean-Guy Roche, fondateur de R carré, revient sur cette intuition payante.

Sur le terrain de l'**innovation**, et s'agissant de l'informatique plus précisément, la perception du temps qui passe n'est pas la même. Contrairement à d'autres secteurs d'activité, ici, les cycles sont beaucoup plus rapides, les évolutions se succèdent à un rythme vertigineux. Qui se souvient qu'il y a tout juste un quart de siècle, moins de 10 % de la population mondiale (soit à peine 500 millions de personnes) se familiarisaient avec le « net » ? Alors que l'**IA** offre de nos jours des réponses prédictives frayant parfois avec l'instantanéité, à cette époque (pas si lointaine), le débit de connexion de base (56 k !) s'apparentait à un éloge de la lenteur. Toujours un quart de siècle plus tôt, les réseaux sociaux n'avaient pas encore pénétré notre quotidien et la menace cyber, largement rudimentaire, nécessitait le simple déploiement d'**antivirus** – les **pare-feu** personnels commençaient également à se faire une réputation.

C'est dans ce monde ne souffrant pas encore des [effets de l'hyperconnexion](#) que Jean-Guy Roche a fondé [R carré](#) en 2001. Avant que sa formule ne devienne gagnante, cet ingénieur industriel de formation, qui a officié comme IT manager, se rêvait en homme libre : « *Je voulais être responsable de ma propre destinée. Je m'imaginais évoluer dans ma structure avec au maximum deux, trois consultants.* » L'Histoire lui a donné tort. Il ne s'en plaindra pas.



L'un des ressorts de la réussite de Jean-Guy Roche ? Les PME, délaissées à ses débuts (crédit : Laurent Antonelli/Agence Blitz)

L'un des ressorts de la réussite de Jean-Guy Roche tient à sa volonté de résoudre, avec **Rcarré**, cette équation à une inconnue : « *A nos débuts, les prestataires se souciaient peu des besoins informatiques et en infrastructures réseaux des **PME**. C'est ce segment que j'ai visé, ces petites boîtes dynamiques qui font la richesse du pays.* » Un marché porteur, en témoignent ces 700 clients gagnés « sans aucun commercial » de 2001 à 2007.

Rcarré connaît par la suite une réussite exponentielle. L'offre de services s'élargit – « *pour faire simple, nous intervenons sur l'ensemble de la chaîne de valeur qui permet à un laptop de fonctionner* » – et des entités naissent : Rcube PSF en 2012 pour répondre aux besoins

spécifiques des professionnels du secteur financier assujettis à des réglementations spécifiques ; puis Rsecure en 2021, axée sur la cybersécurité des TPE/PME. En parallèle, des filiales se déploient dans la Grande Région, avec des implantations en France (Nancy) et en Belgique (à proximité de Liège).

Un quart de siècle plus tard, Jean-Guy Roche emploie **250 salariés** et sa société réalise **35 millions d'euros de chiffre d'affaires**. Bien loin des « *deux, trois collaborateurs* » évoqués précédemment avec lesquels il imaginait son futur professionnel. L'observation le fait sourire et cette nouvelle perspective a finalement sa préférence : « *Ce métier, c'est une vraie passion, un vrai amusement. Les outils changent de manière permanente. Partager cette aventure d'une manière collective est palpitant* ». Plus que des mots, la déclaration se traduit par des actes forts.



Rcarré se compose de 250 salariés et réalise 35 millions d'euros de chiffre d'affaires (crédit : Laurent Antonelli/Agence Blitz)

Pratique encore peu partagée au Luxembourg, l'**actionnariat participatif** a été introduit chez R carré en 2021. Cette participation au capital de certains employés met en relief une culture interne valorisant la fidélité et l'engagement sur le long terme. Et témoigne aussi d'une promesse forte adressée par la société à ses clients : celle de cultiver une identité locale, de proximité, dans un marché de plus en plus globalisé : « *Dans le paysage, nous sommes confrontés à des fonds d'investissement ou à des concurrents engagés dans des opérations de rachat, et donc de concentration. De mon côté, j'ai le sentiment qu'il faut garder des capacités décisionnelles ici, au Luxembourg. Ce n'est qu'à ce prix-là qu'on défendra l'ADN d'une entreprise, qu'on aidera les **PME luxembourgeoises** dans leur gestion informatique. La solution n'est pas d'avoir recours à des techniciens venant de Lyon ou d'autres villes lointaines...* » Les PME, socle de l'essor de son groupe, colorent encore le propos du dirigeant.

« Avant c'est trop cher, après c'est trop tard »

[Jean-Guy Roche, fondateur de R carré]

Digitalisation, sécurisation des infrastructures ou encore implémentation de l'**IA** : l'époque contemporaine paraît propice aux activités de R carré. Au Luxembourg, le lancement de [SME Packages](#) – dispositif financier mis en place par le gouvernement avec le soutien de la [House of Entrepreneurship](#) de la [Chambre de Commerce](#) – fixe un cap : accélérer la transition numérique des PME.

Ce programme de subventionnement a forcément les faveurs de Jean-Guy Roche : « *Cela reflète une réelle prise de conscience. L'Etat offre de la compétitivité. L'aide financière, notamment en matière d'IA, permet d'essayer et de faire, aussi, des erreurs. Oui, l'Etat vous paye le droit de vous tromper. Et comme souvent, on apprend plus de ses erreurs...* » Sur toutes les lèvres – « *tous nos clients veulent faire de l'IA* » – le fondateur de R carré tempère : « *Tout n'est pas "iaïisable" et d'ailleurs, aujourd'hui, je dirais que même pas 1 % de nos clients sont "iaïisés". Par là, je ne fais pas référence à l'usage classique (word, excel ou outlook) mais aux [bénéfices réels à tirer de l'Intelligence artificielle](#) dans le déploiement d'un vrai process industriel. A mes yeux, la vraie opportunité, c'est le traitement des données au service de la productivité d'une entreprise.* »

Quant à la **cybersécurité**, son credo est sans appel : « *Avant, c'est trop cher. Après, c'est trop tard.* » Une maxime qui résume l'urgence d'agir dans un monde numérique où le temps passe très, très vite.