

## RÉORGANISATION

# HL2D-INTEGRASYS S'ARME DE PIED EN CAP POUR L'AVENIR

**Discret depuis le rachat de son concurrent IntegraSys, le VAD en télécoms HL2D n'en a pas pour autant été inactif.** La société a ainsi intégralement revu son organisation pour répondre plus efficacement aux besoins des revendeurs. « *Pour simplifier, nous prévoyons d'unifier notre communication autour du nom IntegraSys ; les équipes HL2D s'adressant au monde des télécoms, et les équipes IntegraSys se concentrant sur l'univers plus réseau et installateurs en téléphonie* », précise le P.-D.G. du groupe, Jehan-Philippe Le Roy. L'offre est désormais identique au niveau du groupe. Le site de Versailles accueille les équipes commerciales, marketing et technique ; celui de Forbach, qui concentre les deux tiers des ressources humaines du groupe, est dédié aux services techniques et logistiques. Le groupe a ouvert un bureau à Lausanne, suite à la demande d'Unify de les

commerciales et techniques, elle épaula les commerciaux terrain. Un site web unifié a été créé, sur lequel les revendeurs retrouveront l'ensemble de l'offre du grossiste, avec calcul de devis et passation de commandes en ligne. L'animation du réseau passe par plusieurs initiatives mises en place ces derniers temps : depuis l'an dernier, le groupe propose un campus technique, auquel sont invités les directeurs techniques des revendeurs pendant deux jours pour la prise en main pratique des produits. « *Nous avons accueilli une soixantaine de revendeurs lors de la seconde édition de fin mars dans le sud de Paris, sur le campus du Val de Seine : ce qui montre l'intérêt qu'ils portent à la formule* », se réjouit Emmanuel Dubois. De plus, le grossiste a organisé l'an dernier un forum d'échanges techniques en ligne, très actif, et s'apprête à lancer des matinales

**Outre l'extension de sa couverture en Europe, IntegraSys privilégie la proximité commerciale en régions et s'implique dans l'animation du réseau. Le grossiste a aussi revu son offre de services et de produits.**

accompagner en Suisse romande. « *La couverture commerciale de ce territoire est assurée par Dominique Biehl qui y a généré avec Unify, snom et Panasonic, quasiment 1 M € de C.A. en 2014.* » La Belgique et le Luxembourg sont couverts depuis quelques semaines par Jehan-Philippe Le Roy, en attendant le recrutement d'un commercial terrain : « *Ceux qui réussissent sont proches du terrain. Forts de ce constat, nous avons revu notre organisation commerciale, avec une couverture régionale assurée par quatre commerciaux locaux [centre-nord, Rhône-Alpes-grand est, grand ouest et sud-est] ainsi qu'une commerciale sédentaire.* » Une direction marketing a été mise en place, avec Emmanuel Dubois, à sa tête. Constituée de trois chefs de produits aux compétences

en région, à destination des commerciaux et de ses revendeurs. Puis, le grossiste a revu son offre de services. Centre de formation officiel pour Panasonic et Unify, il propose des services de préconfiguration de matériels



Jehan-Philippe Le Roy, P.-D.G. d'IntegraSys

pour faire gagner du temps à ses revendeurs, et assure l'installation sur site avec configuration à distance, en plus de la traditionnelle hotline. L'offre de produits n'a pas été oubliée, avec plusieurs nouveautés notables, telles les solutions d'audioconférence de Konftel (validées avec les matériels d'Unify et de Panasonic), les passerelles Beronet ou encore les casques Sennheiser. Mais le plus remarquable est l'entrée du grossiste dans le monde de la visioconférence, avec l'offre de Lifesize. « *Cette extension de notre offre vers la visioconférence correspond à une vraie demande du terrain, sachant que les problématiques de visioconférence sont plutôt proches de celles de l'audioconférence* », explique Jehan-Philippe Le Roy. Ne manque qu'une offre cloud : « *En effet, nous réfléchissons à une offre de visioconférence en cloud* », indique-t-il. En 2014, le groupe HL2D-IntegraSys a réalisé un chiffre d'affaires de 10 M €. Avec sa réorganisation et sa nouvelle offre, le grossiste compte enregistrer une croissance de 18 % en 2015. Confirmation à suivre dans les prochains mois... ■

Emmanuel Dubois, directeur marketing d'IntegraSys

## BRÈVES

### CUC revoit ses packagings

Le spécialiste du câblage et de la connectivité CUC a dévoilé un nouvel ensemble de packagings par grands thèmes. Ceux-ci sont destinés à aider les clients finaux à retrouver plus facilement le produit dans les linéaires, selon son univers (informatique, audio, vidéo, électricité, etc.). Ces packagings sont également personnalisables par le revendeur.

### Simplement fait avec TD Maverick

Le spécialiste de l'audio et la vidéo professionnels TD Maverick a développé un programme marketing paneuropéen nommé Simply Done. Véritable outil d'aide à la vente, ce programme intègre des solutions produits prédéfinies, un configurateur AV Vision convivial et simple d'utilisation, une boîte à outils marketing où les revendeurs ont la possibilité de personnaliser gratuitement des supports web de communication (bannières électroniques, e-mail, etc.), des formations professionnelles gratuites en ligne ainsi que les dernières données du marché de l'affichage dynamique.

### Avenir Télécom pousse ses marques propres

Le spécialiste en accessoires de mobilité Avenir Télécom a décidé de mettre un coup d'accélérateur sur le développement de sa licence Energizer. Le grossiste a présenté à Hongkong une gamme de clés USB et de cartes Flash, dont une à double connecteur USB et Lightning pour transférer des données entre un micro-ordinateur et un terminal mobile iOS. Ces produits sont disponibles dès juin, et le grossiste a recruté Pierre Esneau, ancien responsable des ventes Europe centrale de Lexar, pour pousser leur commercialisation dans le reste du monde, hors États-Unis et Canada.

### Un nouveau propriétaire pour EET Europarts

Le fonds norvégien FSN Capital a racheté la majorité des parts du généraliste et spécialiste en pièces détachées paneuropéen EET-Europarts au suédois Alipes, pour 161 M €. FSN doit aider le grossiste à se renforcer sur des marchés, aussi bien géographiques que produits. EET-Europarts dispose de bureaux à Lyon et en banlieue parisienne.