

# EDI

L'ESSENTIEL DE LA DISTRIBUTION INFORMATIQUE

CHANNEL • VAR • ESN • MSP • GROSSISTES

Avril 2015 - Numéro 47 - 10 €



PORTRAIT P.16

**Patrice Bideau**  
Directeur des opérations  
de Brother France  
Retour aux sources



Meg Whitman,  
CEO de HP

ÉVÈNEMENT P.22

**HP**  
Une scission opérée  
dans la douceur

ACTUALITÉS P.26

Ingram DC/POS  
en piste pour  
de nouveaux défis

VMware accompagne  
ses partenaires dans  
le service

Intel Security compte  
décoller avec son réseau

La première étape prometteuse  
du Roadshow Actual Systèmes

DOSSIER P.96

## LES TÉLÉCOMS, UN APPEL D'AIR POUR LE CHANNEL



ENTRETIEN P.40

**Olivier Ondet**  
VP marketing d'Orange Applications for Business  
*« Nous jouons tous les rôles  
dans la chaîne de valeur »*



# UNE CONCURRENCE EN ÉVOLUTION PERPÉTUELLE

Qu'ils soient spécialistes des communications unifiées ou promoteurs de standards de nouvelle génération, les grossistes jonglent avec le matériel, le logiciel, les opérateurs et les services. Le point sur le rôle qu'ils entendent jouer dans un écosystème subtil.

## Observateurs privilégiés des marchés, les distributeurs prennent régulièrement la température du business.

Lorsqu'ils évoquent leur perception du secteur de la téléphonie, ils s'accordent à peu près tous sur son évolution, sa richesse, sa complexité et la concurrence qui y règne. Oleg Bivol, président de Watsoft, estime, par exemple, que la convergence voix-données pousse les prestataires de services IT à se positionner sur le marché de la téléphonie depuis une petite décennie : « Nous avons commencé à commercialiser le 3CX, un IPBX logiciel sous Windows, en 2007 avec la volonté de démocratiser la téléphonie IP en entreprise par la facilité d'installation et d'utilisation et par le prix. Le développement du haut débit, la maturation des technologies et l'accroissement du nombre des opérateurs SIP de qualité et des équipements téléphoniques meilleur marché



a suscité un intérêt manifeste et accru de revendeurs pour ce domaine. »

Pour Jeremy Andreelli, ingénieur commercial chez Sintel, le marché augmente en complexité du fait des constructeurs et des opérateurs qui interprètent différemment les protocoles de téléphonie tels que le SIP. « Nous nous dirigeons vers le Full IP, ce qui laisse supposer que la téléphonie devient simplement une autre application sur le réseau, analyse-t-il. Mais il reste encore beaucoup d'installations "legacy" et un nombre important d'opérateurs, et les technologies doivent cohabiter. Autant de facteurs qui mettent en cause l'interopérabilité, la qualité vocale et les failles de sécurité. »

Pour une majorité de professionnels, la voix sur IP reste le socle des communications unifiées. Les déclinaisons de la téléphonie sont multiformes et visent à optimiser la communication en temps réel. « La téléphonie évolue d'un point de vue applicatif avec l'apparition des communications unifiées dans les usages, souligne Laurent Silvestri, directeur associé

d'OpenIP. Les besoins se multiplient en termes de logiciel de présence, de chat, de ponts de conférence audio, vidéo et web. Parallèlement, la téléphonie évolue pour répondre aux problématiques des utilisateurs nomades et itinérants. Ensuite, la téléphonie est SIP et dotée de deux avantages majeurs : le remplacement des accès historiques [T0, T2] par des lignes SIP [VoIP] générant ainsi des économies significatives ; et l'accès aux forfaits illimités. Et la mise en place de l'IP Centralisation, permettant d'externaliser l'IPBX en data center, soit sur un IPBX dédié [UCaaS], soit sur un serveur mutualisé [IP Centrex]. Enfin, on observe que de nombreux intégrateurs souhaitent devenir opérateur en marque blanche [voix, data, cloud] pour répondre aux besoins de leurs clients dont ils veulent garder la maîtrise, bien sûr, tout en investissant un minimum. Notamment face à Orange, SFR et Bouygues qui utilisent de moins en moins l'indirect. » Même constat de la part de Sylvain Blain, directeur marketing et achat de DistriWan, pour qui la communication unifiée

## AUDICODES ONE BOX 365 : TÉLÉPHONIE AVEC LYNC

AudioCodes One Box 365 est une solution destinée aux clients Office 365 à la recherche d'une solution de remplacement de PBX clés en main. Cette appliance intégrée embarque les composants nécessaires au déploiement d'un environnement Lync Voice : connectivité PSTN et/ou SIP trunking, téléphones IP compatibles Lync, services d'installation et support, le tout en un seul package. Distribuée par Sintel, AudioCodes One Box 365 est basée sur la passerelle Mediant 800 SBC. Cette dernière embarque une instance complète de la solution Lync Server 2013 ainsi qu'un système dédié et une interface de gestion pour les utilisateurs. Avec son architecture simplifiée et son propre logiciel de gestion, AudioCodes One Box 365 facilite des déploiements accélérés de Lync Enterprise Voice.





« La maturation des technologies, l'augmentation de la qualité ou du nombre d'opérateurs SIP, et des équipements meilleur marché ont suscité l'intérêt des revendeurs »

Oleg Bivol, président de Watsoft



concentre le marché : « Désormais, les distributeurs revendent des solutions globales qui comprennent du matériel, du service, du software, des offres de financement. On tend réellement vers des usages clients. C'est l'émergence du cloud à travers des applications, des services hébergés et le développement de solutions vidéos. ». De fait, ces professionnels ne suivent pas tous les mêmes approches pour séduire les opérateurs. « Une de nos valeurs ajoutées pour les opérateurs alternatifs est de proposer des programmes de formation technique plusieurs fois par mois. À celles-ci s'ajoutent, par exemple, nos offres de staging : la préconfiguration de matériels en atelier, ce que certains opérateurs nous demandent avant de livrer l'utilisateur final », explique Jehan Philippe Le Roy, directeur général d'IntegraSys. Maxime Denis, responsable marketing et commercial chez Alliance Telecom, estime que les services d'aides à l'installation sont essentiels, « avec un coût qui ne correspond pas à un coût au poste mais plutôt à un montant global pour l'opération, et qui génère donc de la rentabilité à moyen terme. Nous amenons beaucoup plus de fonctionnalités que les offres opérateurs, sans licence payantes, ce qui rend les solutions beaucoup

## QUELS REVENDEURS POUR LES DISTRIBUTEURS ?

Opérateurs en quête de services, intégrateurs téléphoniques prêts à se lancer sur le marché, ESN, spécialistes des réseaux, les distributeurs sont en mesure de toucher un large panel de partenaires. « Notre vocation est d'accompagner nos partenaires IT sur les offres des communications unifiées. Nous privilégions des intégrateurs de la téléphonie traditionnelle afin de les former et de les accompagner vers une expertise dans ce domaine, résume François Drouadaine, chef de produits chez Imago. Nous recherchons des intégrateurs réseau spécialisés dans la data avec un parc installé conséquent et qui souhaitent apporter des solutions voix », précise Jehan Philippe Le Roy, directeur général d'IntegraSys. « Nous recherchons des partenaires dotés d'une expertise des réseaux de leurs clients. Une bonne connaissance des technologies LAN est primordiale pour assurer une qualité de service optimale. Bien sûr, nos formations apportent les connaissances nécessaires mais rien ne vaut une formation scolaire et une bonne expérience », explique de son côté Laurent Silvestri, directeur associé d'OpenIP. Enfin, pour Maxime Denis, responsable marketing et commercial chez Alliance Telecom, le choix s'oriente vers les revendeurs informatiques car « leur culture s'y prête, c'est-à-dire flexibles, en constante remise en question, et compétents en IP. Les petits installateurs télécoms, eux, sont plus réticents et se transforment en sous-traitants des grands groupes. C'est dommage car l'opportunité est énorme : ils connaissent les problématiques télécoms [lignes numéros, problèmes opérateurs, etc.] »

plus économiques. » Chez OpenIP, on veut se différencier en excluant les offres packagées, ce qui permet aux intégrateurs de s'appuyer sur les solutions qu'ils distribuent déjà (IPBX, routeurs, switches, etc.) « Parallèlement, nous apportons un accompagnement très fort en conseil avant-vente, en déploiement et en support. Nos partenaires sont des revendeurs agréés ou des opérateurs en marque blanche. Ils n'obéissent à aucun engagement de volumes, honorent des droits d'entrée assez

faibles et bénéficient d'un programme de formation adapté. Autre avantage, une réponse multi-opérateurs : Orange, Numéricable-SFR, Axione, Covage, Verizon, notamment, ce qui est forcément plus souple et performant qu'une offre mono-opérateur », détaille Laurent Silvestri chez OpenIP. Enfin, Sylvain Blain chez DistriWan, met en avant un des fondamentaux des activités de VAD : « Nous apportons un service avec préconfiguration et paramétrage de matériel. Nous simplifions les offres des constructeurs et nous les packageons pour coller au plus près des attentes de nos clients ». ■

## LES PRINCIPAUX GROSSISTES ACTIFS DU MARCHÉ

Grossiste	Web	Type	Matériels	Logiciels	Consommables	Services	Cinq principales marques en stockage
Acadia Informatique	acadia-info.com	Spécialiste	Oui	-	-	-	Intel, Kingston, Plextor, Seagate, Western Digital
ACS International	acsinternational.fr	Spécialiste	Oui	-	-	-	Probackup
ACT Service	act-service.fr	Généraliste	Oui	-	Oui	-	Buffalo, Samsung, Seagate, Western Digital, Toshiba
ACTN	actn.fr	Spécialiste	Oui	-	-	-	D-Link, QNAP, Synology, Thecus, ZyXEL
Actual Systèmes	actualsystemes.fr	VAD	Oui	Oui	Oui	Oui	EMC, Fujitsu Technology Solutions, HP Enterprise, IBM, LenovoEMC
Additional Design (groupe Exer)	additionaldesign.fr	VAD	Oui	Oui	-	Oui	Emulex, NASstor, Nexenta, Overland Storage, Synology
ADMI	admi.fr	Généraliste	Oui	-	Oui	-	LenovoEMC, Netgear, Samsung, Synology, Toshiba
Adveo France	spicers.fr	Spécialiste	Oui	Oui	Oui	Oui	Imation, Integral Europe, Toshiba, Verbatim
Africa Global Services	athena-gs.com	Spécialiste	Oui	Oui	-	Oui	Double-Take, StorageCraft Technology
Africa-IT.biz	africa-it.biz	Généraliste	Oui	Oui	Oui	-	Buffalo, Freecom, Seagate, Symantec, Western Digital
AGSI Computer	agsi.fr	Généraliste	Oui	Oui	Oui	Oui	Asustek, HP, Seagate, Toshiba, Western Digital
AJC Trading	ajctrading.com	Spécialiste	Oui	-	-	-	Dell, Epson, HP, Toshiba
ALSO France	alsofrance.fr	Généraliste	Oui	Oui	Oui	-	Buffalo, Hitachi, LenovoEMC, Seagate, Western Digital
Antéor	anteor.com	Spécialiste	Oui	-	Oui	-	PQI, SuperTalent
API France	apide	Généraliste	Oui	-	Oui	-	Buffalo, Corsair, Infotrend, Synology, Western Digital
Arrow ECS France	arrowecs.fr	VAD	Oui	Oui	-	Oui	Hitachi Data Systems, HP, IBM, NetApp, Oracle
Arrow France, division Microtronica	microtronica.com	Spécialiste	Oui	Oui	Oui	-	Intel, Open-E, Promise, Toshiba
AS Info	asinfa.com	Spécialiste	Oui	Oui	-	-	Dataon, Fusion-io a Sandisk company, HGST-STEC, Nexenta, Open-E
Asialand	asialand.fr	Spécialiste	Oui	-	-	-	QNAP, Seagate, Synology, Thecus, Western Digital
AskIt	askit.fr	Généraliste	Oui	Oui	Oui	Oui	Mozy, Seagate, Symantec, Toshiba, Western Digital
AT2O	at2o.com	VAD	Oui	Oui	Oui	Oui	ASTI/Plasman, Qstar Technologies, Quantum, Rimage
Athena Distribution	athenadistribution.com	Spécialiste	Oui	-	Oui	-	Adaptec by PMC, Kingston, Seagate, Symantec, Western Digital
Athena Global Services	athena-gs.com	Spécialiste	Oui	Oui	-	Oui	StorageCraft Technology
Atid Technology	atid-technology.fr	Généraliste	Oui	Oui	Oui	-	Asustek, LG, Samsung, Transcend, Western Digital
Atreid	atreid.com	Spécialiste	Oui	Oui	-	-	G-Technology, Promise, Tiger Technology, Sonnet Technology
Avnet Technology Solutions SASU	ts.avnet.com/fr	VAD	Oui	-	-	-	HGST, Samsung, Seagate, Toshiba, Western Digital
Avnet Technology Solutions SASU, division AGCC	ts.avnet.com/fr	VAD	Oui	Oui	Oui	Oui	Cisco, Datacore, EMC, Netapp, Oracle