

EDI

L'ESSENTIEL DE LA DISTRIBUTION INFORMATIQUE

CHANNEL • VAR • ESN • MSP • GROSSISTES

Juin 2015 - Numéro 49 - 10 €



PORTRAIT P.18

Jean-Marc Thoumelin
Directeur général de Trend Micro France
Le sens du collectif



ÉVÈNEMENT P.24

ISS 2015
Intel voit ses
processeurs partout

ACTUALITÉS P.26

Cisco bâtit son avenir
dans l'univers numérique

Cloud Week Paris, le cloud
à la grande semaine

EMC dévoile ses armes
pour digitaliser le monde

Dell intensifie sa progression
dans le stockage



ENTRETIEN P.44

André Vidal
Président de la fédération EBEN
« Nos actions légitiment
notre rôle incontournable »

DOSSIER RETAIL P.52

LE MAGASIN DU FUTUR EST OUVERT

L'INFORMATIQUE À LA DEMANDE FAÇONNE LES VAR NEW AGE

À l'heure du big data, du cloud, des MSP et des brokers, les VAR classiques risquent d'être dépouillés de leurs clients directs, voire de leurs réseaux de distribution. Il est grand temps d'inventer un nouveau modèle VAR.



Benoît Huard est président et cofondateur de Sayse. Diplômé d'une grande école de la CCI de Paris en finance et contrôle de gestion, il commence sa carrière chez MC2 en 1999. Puis il occupe des fonctions de directeur commercial, marketing et de directeur général dans l'IT avant de se lancer dans l'aventure avec sa société Sayse. Cette start-up se propose d'adresser le channel, et de permettre aux entreprises d'accéder au cloud *via* sa solution phare Box Connect. Celle-ci combine en effet tous les opérateurs et technologies du marché au sein d'un seul et même boîtier. contact@sayse.fr

Les nouveaux acteurs de type MSP, à savoir *managed services provider*, proposent des solutions tout-en-un plutôt que des services.

Ils ont compris qu'il faut proposer des packages de solutions comme ce qui est en place depuis des années avec les matériels. D'autant plus que l'usage des services en ligne apparaît évident pour bon nombre de sociétés et de partenaires. On le voit bien : ces acteurs disposent souvent d'une offre dans le cloud, facturent sous forme de service récurrent ; en somme, ils s'efforcent de profiter de l'irrépressible ascension de l'informatique à la demande, de la tarification à l'usage et de la logique temps réel. Tout est donc prêt, en principe, pour qu'ils jouent un rôle significatif dans l'économie numérique. Sauf que quelques difficultés d'ordre pratique doivent encore être résolues. Ainsi, le principal frein à cette expansion généralisée reste la fiabilité et la performance des accès à internet dans les entreprises.

On attend la fibre de pied ferme car les services et applications SaaS sont déjà là

À ce propos, certains acteurs alternatifs aux opérateurs viennent de mettre en cause les pouvoirs publics, notamment en pointant du doigt la prédominance de l'opérateur historique Orange. Beaucoup réclament un accès à la fibre dans les mêmes conditions que le dégroupage des boucles locales en cuivre. En attendant, les entreprises attendent que la fibre passe chez elles, tandis que d'autres empilent boîtiers, routeurs et UTM en vue de pallier les affres du réseau. Or, elles n'ont pas le temps d'attendre

et manifestent le besoin d'accéder aux services proposés ou aux multiples applications SaaS qu'elles utilisent déjà, que ce soit Office 365, Amazon Web Services ou Salesforce. De plus, les utilisateurs sont aussi des particuliers qui accèdent à internet à leur domicile et qui ne comprennent pas que leur entreprise ne leur offre pas – au moins – les mêmes performances.

La vente seule de matériel à valeur ajoutée n'assure plus l'archétype du VAR.

Ces individus qui officient parfois comme directeurs financiers et cadres dirigeants, ne s'expliquent pas non plus la différence de prix pratiquée entre entreprises et particuliers. Mais il y a plus. Les opérateurs font la promotion du 4G pour les réseaux mobiles, en vantant l'accélération de l'accès à internet et la lecture des vidéos en streaming. Or, ils ne parlent jamais du débit théorique

accessible par cette technologie (jusqu'à 100 Mbps en *download*). Pourtant, avec ce débit, on « sauve » tous les flux d'une entreprise. Cette situation est pour le moins paradoxale, puisque la France se targue d'être bien équipée en infrastructures télécoms ! ADSL, VDSL, SDSL, satellite, wimax, boucle locale radio, fibre optique... la liste n'est pas close. Alors, utilisons-les ! En proposant des solutions embarquant à la fois les outils en termes matériels, et les moyens sous forme de liaisons télécoms, les VAR « *nouvelle génération* » – qui s'adaptent à leur environnement – deviendront, et deviennent déjà, des partenaires stratégiques pour leurs clients. En occupant cette place décisive, les nouveaux VAR se montreront de plus en plus indispensables et bien décidés à s'inscrire dans la durée. ■

