

EDI

L'ESSENTIEL DE LA DISTRIBUTION INFORMATIQUE

CHANNEL • VAR • ESN • MSP • INTÉGRATEURS • GROSSISTES

Mai 2016 - Numéro 58 - 10 €

ARROW | Cloud

Arrow ECS est un distributeur à valeur ajoutée spécialisé dans la distribution de solutions d'infrastructure et de services dans les domaines des serveurs d'entreprise, du stockage, des logiciels d'entreprise, de la sécurité et de la virtualisation pour les professionnels de l'informatique.

Arrow est également le distributeur Cloud à Valeur Ajoutée. Il accompagne les revendeurs dans leur stratégie Cloud quel que soit leur profil à travers :

ARROW



Arrow est sponsor Platine de l'édition 2016 de la Cloud Week Paris

Du 4 au 8 juillet 2016

L'OFFRE CLOUD RESELLER

Conçue pour les revendeurs et intégrateurs qui veulent amorcer leur virage dans le Cloud.



Arrow propose à ses Business Partners un très large portfolio de Solutions IaaS, PaaS, SaaS des principaux acteurs du monde de l'IT couvrant les enjeux majeurs d'aujourd'hui et de demain (Big Data, Sécurité, Analytics, Mobilité) :

F5, Forcepoint, IBM, Intel Security, NTT Communications, Oracle, Sophos, Symantec, Trend Micro, VMware.

L'OFFRE CLOUD BUILDER

Dédiée aux Services Providers et aux fournisseurs de Services Managés qui souhaitent passer à un modèle de facturation à la consommation.



Arrow accompagne l'ensemble des Services Providers dans la construction de leur offre Cloud et de leurs services managés en proposant des programmes de facturation à la consommation ainsi que les briques hardware, sécurité et réseaux nécessaires :

Brocade, Citrix, F5, IBM, Intel Security, Microsoft, Red Hat, Sophos, Symantec, Trend Micro, Veeam, Veritas, VMware, Zimbra.

Retrouvez nous :

www.arrowecs.fr

01 49 97 49 39

V Five Years Out



6 TECHNOS À SURVEILLER DE PRÈS

L'innovation déstabilise l'industrie d'autant plus que les conditions de marché sont changeantes. Il est temps de détailler six procédés majeurs qui fascinent les VAR, ESN et intégrateurs audacieux. À la clé, une manne d'opportunités techniques et commerciales.

Ce printemps 2016 est marqué par l'omniprésence – dans le discours, au moins – de la mutation numérique qui inquiète les uns mais réjouit tant les autres. Voici un exercice de prospective raisonnée, incluant l'évaluation du potentiel commercial.

DANS LE CHIFFREMENT, TOUS LES COUPS SONT PERMIS

En matière de chiffrement, on n'a encore rien vu.

Le procès Wikileaks, le cas Snowden et bien d'autres « affaires » à venir illustrent l'ardente obligation, tant pour les sociétés privées que pour les organisations publiques, de protéger leurs données les plus cruciales. Dans ce domaine, la France est en pointe. Le Référentiel général de sécurité, récemment mis en place par les pouvoirs publics pour garantir la vie numérique, constitue une assurance bien venue pour tous ceux qui veulent éviter les fuites. D'autant que cette garantie s'accompagne de nombreux débouchés pour les partenaires éligibles à ce dispositif sécurisé. Appelés AED (autorités d'enregistrement décentralisées), les intégrateurs sélectionnés ont donc devant eux un programme lucratif, à la triple condition d'être irréprochable sur les plans technique, juridique et normatif. Cette course de vitesse qui se joue entre hacker et hacké est un sport qui tourne à l'avantage du plus habile. C'est particulièrement vrai dans le chiffrement, où tous les coups sont permis.

APRÈS LE SILEX TAILLÉ ET LE COUTEAU SUISSE, VOICI LA PRISE UNIVERSELLE

Boris Vian avait inventé le pianocktail, sorte d'appareil à tout faire. Rémi Bricka a popularisé l'homme-orchestre. Aujourd'hui, on n'a jamais été aussi près de réaliser « la prise universelle », qui se situe à un clic de souris. La technique, l'économie et la société attendent depuis longtemps cette célèbre prise, incarnation physique de la fameuse convergence entre informatique, électronique, audiovisuel, réseaux et télécoms. Hommage en soit rendu à l'IP (Internet Protocol), souvent mal-aimé, aujourd'hui déployé dans sa version 6. Parmi d'autres, la jeune pousse Sayse, que promeut Benoît Huard (p. 118) participe aussi à cette aventure. Dans le monde des communications unifiées, le VAR a en effet la délicate mission de réaliser l'avènement de connexion absolue. Tâche exaltante pour les uns, perspective terrible pour les autres, et dans tous les cas, des marchés à prendre.



LE DRONE AFFRONTÉ LES VENTS CONTRAIRES

Les drones ont mauvaise presse. D'abord à cause de leur rôle, réputé décisif, dans les interventions militaires. Alors qu'ils sont conçus pour accélérer les missions de reconnaissance et sécuriser les frappes chirurgicales, la population concernée les regarde, à tort ou à raison, d'un œil suspicieux. Autre élément qui plaide en leur défaveur : les accidents qu'ils sont susceptibles de provoquer dans le ciel, voire au sol. Et pourtant, leur utilité

est patente. Certains drones se spécialisent dans la livraison de colis, d'autres dans des interventions d'urgence, d'autre encore dans l'assistance aux personnes âgées, etc. Au dernier CeBIT, par exemple, la Poste suisse a présenté un prototype destiné à apporter le courrier par la voie des airs. Un usage promis à un grand avenir si l'on veut « clarifier l'environnement juridique et commercial », comme le souligne son concepteur helvétique.



Benoît Huard est président et cofondateur de Sayse. Diplômé de la CCI de Paris en finance et contrôle de gestion, il commence chez MC2 en 1999. Puis il occupe des fonctions d'encadrement dans l'IT, avant d'aborder l'aventure avec Sayse. En quelques mois, cette jeune pousse se fait connaître en proposant aux entreprises d'accéder au cloud *via* sa solution Box Connect. En effet, celle-ci associe les opérateurs et technologies du marché au sein d'un seul et même boîtier. contact@sayse.fr

Depuis plus de dix ans, les opérateurs télécoms imposent leurs offres sur le marché français, en séparant le professionnel du domestique.

Les entreprises, et en particulier leur direction informatique, ont malheureusement appris à subir cet état de fait. Elles ont été forcées d'utiliser la technologie MPLS pour véhiculer leurs données efficacement. Certes, recourir à ce type de vecteur est un moyen parmi d'autres pour créer un réseau privé d'entreprise, mais est contraignant. En effet, à la moindre demande d'évolution ou de changement d'une règle de routage, de sécurité ou de mise en place d'un accès distant à leur réseau, les clients sont dépendants de la hotline de leur opérateur. Et chacun de travailler avec ce que l'on pourrait appeler une « boîte noire », en assumant leur entière opérateurs-dépendance. Pas d'autre choix, à moins de se risquer à créer son propre réseau professionnel, avec une multitude de boîtiers et autres appliances en tout genre. À l'ère du logiciel, « il y a une application pour ça »,

LE TRANSPORT DE DONNÉES PASSE PAR LE SD-WAN¹

Le règne sans partage des opérateurs télécoms traditionnels est sur le point de s'achever. Facile et rapide, le procédé SD-WAN représente une manne potentielle pour les acteurs du channel qui sauront s'en emparer.

selon la fameuse expression d'Apple. L'avènement du SD-WAN permet de contrôler et de piloter n'importe quel accès internet faisant partie d'une offre, professionnelle ou non, par le biais d'un simple logiciel. Ce dernier est accessible depuis une interface web, et *via* n'importe quel appareil. Grâce à cet outil, le champ des possibles a pour seule limite l'imagination des clients. Une autre particularité du SD-WAN est sa capacité à créer des WAN hybrides. En effet, il est possible de mixer des accès internet professionnels et domestiques, des technologies ADSL, VDSL, SDSL, fibre optique ou 4G. Ces systèmes sont issus d'opérateurs français ou internationaux. Ce véritable cocktail offre plus de débits, moins de coupures, et surtout une réduction sensible des budgets télécoms. L'économie contemporaine, avec sa tendance à l'ubérisation, s'attaque au web grâce au SD-WAN. En effet, les tuyaux placés sous nos trottoirs sont déjà entretenus et subventionnés par les opérateurs télécoms mondiaux.

Avec le logiciel pour pilote

L'interface logicielle en prend le contrôle en gérant des règles de routage, de sécurité et de « priorisation » du réseau privé. Ce marché – énorme – est contrôlé par des Indo-américains, essentiellement des fournisseurs de matériels. Par exemple, le Californien Riverbed a racheté l'Allemand Ocedo, qui se positionnait comme un opérateur SD-WAN. Et cette spécialité ne relève pas des éditeurs ni des constructeurs. Les intégrateurs, les ESN et les revendeurs à forte valeur ajoutée sont, eux, bien placés pour s'emparer du marché, au prix d'un effort technique, certes substantiel, mais potentiellement lucratif. Concrètement, l'opérateur SD-WAN doit intégrer

les matériels et logiciels au sein de chaque réseau local, et exploiter le service de bout en bout avec sa propre hotline. Ainsi, tout acteur IT deviendra opérateur virtuel de réseaux privés étendus. Et ce, en moins de deux semaines, formation incluse. Le réseau privé étendu est à la portée de tout VAR, en quelques clics. Cette nouvelle donne laisse présager des jours heureux pour eux, bien sûr, pour leurs clients et pour la chaîne de valeur. Voici donc le moment optimal pour se lancer. ■

¹ SD-WAN : software-defined wide area network



« En quelques clics, construire un réseau privé étendu pour une entreprise est à la portée du VAR »