

# EDI

L'ESSENTIEL DE LA DISTRIBUTION IT

CHANNEL • VAR • ESN • MSP • INTÉGRATEURS • GROSSISTES

Septembre 2017 - Numéro 71 - 10 €



**PORTRAIT P.15**

**Elisabeth Moreno**

P.-D.G. de Lenovo France

**Parcours sans faute**



**ÉVÈNEMENT P.24**

**Les bouleversements IT inspirent Microsoft**

**BUSINESS P.30**

- **Bitdefender lance son programme à tout faire**
- **Dell se donne un coup de jeune pour la Génération Y**
- **Le Fujitsu World Tour met la France à l'honneur**
- **CA Technologies garde le cap sur l'agilité**

**CŒUR DE MÉTIER P.138**

**ITC Ariane Services s'élance vers les solutions de mobilité**

**ENTRETIEN P.42**



**Sophie Daval**

Directrice Cloud, Marketing et Services d'Arrow ECS France

**« Présenter un ensemble de compétences dans l'IoT »**

**DOSSIER P.50**

# LA DÉMAT GAGNE DU TERRAIN

Téléchargez notre **APPLICATION** gratuite



APPLICATIONS MÉTIER

## VISIATIV LANCE SA PLATE-FORME NUMÉRIQUE

**Un préjugé tenace veut que la virtualisation de l'économie implique ipso facto la raréfaction des intermédiaires et, partant, de la vente indirecte.** Rien de plus faux. Ainsi, l'éditeur Visiativ lance son Moovapps Store, qualifié de « *premier catalogue d'applications conçu pour accélérer la transformation digitale des entreprises, et spécialement des plus petites d'entre elles* », précise Laurent Fiard, président-directeur général. Selon lui, il s'agit de répliquer, dans le domaine numérique, ce qui existe depuis longtemps dans le monde physique. « *C'est pourquoi je parle volontiers de plate-forme "phygital"* », sorte de néologisme pour une fois bien trouvé. Ce Moovapps Store permet en effet aux responsables métier d'accéder à la totalité du catalogue d'applications susceptibles de les intéresser, en quelques clics seulement. Un pas de plus vers la banalisation du travail collaboratif, donc, avec en ligne de mire

l'avènement de l'entreprise étendue. Actuellement, Visiativ revendique une trentaine de partenaires sur le territoire national, sachant qu'une expansion géographique est envisagée « *dès l'an prochain* ». Quant aux objectifs de croissance, ils sont extrêmement ambitieux. « *Nous visons un doublement du chiffre d'affaires dans les deux ou trois prochaines années. L'objectif est tout à fait accessible.* » Dans ces conditions, le groupe de Laurent Fiard peut-il devenir, à court terme, une proie pour d'éventuels concurrents ? « *Je ne le crois pas. D'abord, notre positionnement est relativement inédit, et donc il n'existe pas de vraie concurrence face à nous. Ensuite, nous sommes plutôt un prédateur potentiel qu'une proie à avaler. Nous voulons nous développer autant par la croissance externe que par une progression organique.* » Joignant le geste à la parole, cet éditeur annonce au cœur de l'été, le rachat de la société Spread,



Laurent Fiard, président-directeur général de Visiativ

une spécialiste SaaS des outils de social CRM et d'automatisation marketing. Une opération bénéfique pour les deux parties, estime Laurent Fiard, qui se félicite d'avoir acquis « *un pure player dont la qualité de l'offre est attestée par un taux de récurrence de l'activité supérieure à 92%* ». ■

RÉSEAU

## SAYSE INCARNE LE SD-WAN À LA FRANÇAISE

**À trois ans seulement, l'opérateur internet Sayse n'est déjà plus une jeune pousse.** Spécialisé depuis le début dans le SD-WAN, il connaît un développement rapide, qui se traduit par une croissance systématiquement à trois chiffres – un niveau de performance rarement atteint, même dans l'économie numérique. Deuxième motif de satisfaction, « *nous sommes toujours le premier opérateur internet SD-WAN français* », souligne avec une légitime fierté Benoît Huard, cofondateur de l'entreprise. Un résultat directement lié à l'efficacité de cette technique, mais aussi au culte de la relation client. Plus curieusement, le cofondateur de Sayse assure que le récent emménagement à Boulogne-Billancourt, en lieu et place de Vélizy, contribue puissamment à l'expansion

et à la notoriété de Sayse. « *Moins pour le rapprochement géographique de la capitale, mais par l'agencement et l'esthétique de nos nouveaux locaux.* » Quant à l'expansion internationale, elle est en bonne voie. Dans un premier temps,



Benoît Huard, cofondateur de Sayse

celle-ci s'affranchit de l'étape européenne, considérée pourtant comme nécessaire par la majorité des acteurs. Délibérément, Sayse joue la carte du grand large. Et cela marche. Si un projet d'agence commerciale à Los Angeles a été ajourné, celui d'une présence à New York est en voie de réalisation. C'est un Français qui prendra ce poste, « *et dans le courant de ce mois-ci* ». Hongkong et Moscou, eux, sont déjà pourvus. Autre évolution à court terme, « *l'ouverture prochaine d'un département Santé* », annonce Benoît Huard. Une multitude d'initiatives, donc, pour celui qui se définit comme « *un opérateur télécoms de nouvelle génération. Tout devient cloudifié, hébergé, mutualisé. L'avenir et même le présent sont aux réseaux ouverts et au mode collaboratif. Il ne sert à rien de s'arc-bouter sur ce que nous maîtrisons ou croyons maîtriser* ». ■

## MOUVEMENTS

Foliateam

### XAVIER GODARD

Directeur commercial Normandie



L'opérateur et intégrateur Foliateam, spécialiste des communications unifiées, renforce son positionnement en région en confiant

le développement local normand à Xavier Godard. Son rôle et celui de son équipe est « *d'y accroître sa part de marché en commercialisant l'ensemble des prestations* ».

Gfi Informatique

### CYRIL KOVARSKY

Directeur commercial et marketing



Afin d'étoffer son comité de direction, mais aussi de poursuivre son développement en France et à l'international,

le Groupe Gfi Informatique (ainsi orthographié pour éviter toute confusion) a nommé Cyril Kovarsky au poste de directeur commercial et marketing. Ce dernier a effectué une large partie de sa carrière chez France Télécom.

Juniper Networks

### MARCUS JEWELL

VP Ventes EMEA



Le challenger historique de Cisco dans les routeurs et les commutateurs se dote d'un nouveau responsable des ventes européennes

en la personne de Marcus Jewell. Ce dernier supervisera la gestion des réseaux de distribution.

Ricoh France

### JEAN-MARC GUERY

Directeur du développement des ventes



Après une période de flottement, la filiale française de Ricoh a renoué avec la croissance, l'ambition et la visibilité.

La nomination de Jean-Marc Guery au poste de directeur du développement des ventes signale la volonté de poursuivre dans ce sens. « *Son expérience commerciale et son rôle à la direction générale des opérations, sont des atouts essentiels pour la réussite de cette mission* », affirme le groupe.