



Octobre 2017 - Numéro 72 - 10 €



PORTRAIT P.14

**Katsuto Ota**  
Président de Brother France  
Globe-trotter de la planète Brother



ÉVÈNEMENT P.20

World Partner Forum  
HP prouve la justesse de son modèle

BUSINESS P.22

- Des processeurs AMD taillés pour les pros
- Sophos récolte les fruits de son investissement
- VMware à la croisée de tous les clouds
- Franchir le mur du smart building

CŒUR DE MÉTIER P.110

La vague Onepoint déferle à contre-courant

ENTRETIEN P.44



**Hervé Berrebi**

Sales Director Channel SMB  
Lenovo France

« Mot d'ordre du nouveau programme : simplification »

DOSSIER P.52

LES COMMUNICATIONS  
UNIFIÉES BOUSCULENT  
LES STANDARDS

Téléchargez notre APPLICATION gratuite



**« Notre réseau de 2 500 km de fibre est réservé aux entreprises dans 2 500 communes »**

Nicolas Aubé, président de Celeste

... avec deux partenaires principaux, Cisco et Microsoft, en apportant des services à valeur ajoutée autour de ces offres. Récemment, l'opérateur a créé une offre mobile appelée Move avec un trafic et des coûts maîtrisés notamment au niveau du roaming mondial. Contrairement à bon nombre d'opérateurs alternatifs, Keyyo Communications a, quant à lui, pris une autre voie : celle d'une solution de coms unifiées créée par ses équipes. « Tous nos développements sont réalisés en interne, c'est notre stratégie d'éditeur et d'opérateur de télécoms. Bien sûr, nous n'avons pas forcément toute la richesse fonctionnelle de certaines plateformes leaders mais nous répondons aux usages les plus courants [présence, vidéoconférence, tchat, etc.] des entreprises avec des interfaces simples. À ce titre, nous venons d'enrichir notre offre d'un outil optionnel Centrex mobile accessible via un téléchargement sur l'Appstore et le GooglePlay. Notre stratégie ne nous empêche pas d'étudier d'éventuels partenariats avec certains spécialistes des coms unifiées du marché. En parallèle, nous investissons sur d'autres axes

*de développement comme une solution pour les centres de contact, toujours développée en interne. Enfin, nous avons signé un partenariat avec Avaya pour héberger leur IPBX virtuel »,* résume Philippe Houdouin, P.-D.G. de Keyyo Communications.

**La moitié des entreprises mondiales d'ici à 2020**

Au regard de notre enquête, nous ne pouvons que constater ce foisonnement qui règne autour des offres et des opérateurs mais les résultats semblent déjà bien

présents et le seront encore plus dans les trois ans à venir. Selon une enquête sur les coms unifiées menée par BroadSoft en 2016, 51% des entreprises mondiales devraient les adopter d'ici à 2020, dépassant les PBX locaux, soit une augmentation de 10 points par rapport aux résultats de l'enquête en 2015. Reste que cette profusion d'offres risque de créer l'embarras du choix par les revendeurs et les clients. « Dans tous les marchés en croissance, on assiste à une effervescence naturelle de la part de nombreux acteurs. Les choses vont se tasser et se rationaliser ; les vrais acteurs pérennes qui ont fait les bons choix sont ceux qui consolideront ce marché », rassure Philippe Houdouin. Kevin Polizzi, fondateur de Jaguar Network prévoit, lui, une reconfiguration majeure du marché qui passera par Microsoft et ses offres Office365 et Skype For Business. « Nous sommes condamnés à travailler avec Microsoft », conclut-il. ■

**SAYSE, OPÉRATEUR SD-WAN FRANÇAIS, RECRUTE DES REVENDEURS INTÉGRATEURS**

« Nous sommes le seul opérateur SD-WAN en France et en Europe, la majorité de nos concurrents sont des éditeurs et des équipementiers comme Silverpeak, Riverbed, Juniper, etc., ou des pure-players comme Velocloud, Viptela [NDLR : racheté par Cisco] ou Aryaka », indique Benoît Huard, cofondateur de Sayse. Et d'ajouter : « Avec notre boîtier connecté SD-WAN, nous faisons abstraction de l'infrastructure et des lignes en bâtissant des réseaux grâce à une couche logicielle de software-defined. » Sur le terrain, Sayse n'a pas non plus besoin de l'appui technique de l'opérateur MPLS en place. Il opère non seulement la solution SD-WAN mais aussi les liaisons (accords avec des opérateurs historiques et des centrales sur la fourniture des accès). Pour le client final, il bénéficie d'un service garanti et de QoS en continu (grâce au cumul de plusieurs accès) et donc de débit à un tarif plutôt séduisant. « Au 31 décembre 2016, nous avons migré 100 réseaux MPLS vers du SD-WAN. Nous ne sommes

plus dans une phase expérimentale avec des proofs of concept mais bien dans une phase d'industrialisation. Rien que pour le mois d'août, nous avons enregistré 30 demandes, soit une par jour avec, par exemple, un projet de 30 à 40 sites distants pour un client multiétablissement », précise Benoît Huard. En parallèle, Sayse propose également une solution de communications unifiées de type Centrex (sur une base de plate-forme Broadcloud de Broadsoft) administrée également par Sayse. En termes de distribution, Sayse recrute des revendeurs intégrateurs, encore peu nombreux sur l'approche SD-WAN. L'opérateur compte ainsi 15 revendeurs actifs, plutôt des acteurs de taille moyenne (20 à 50 personnes). Il souhaite aussi accélérer sa croissance avec de plus gros acteurs, des pourparlers sont déjà bien avancés avec certains d'entre eux. D'ailleurs pour booster son activité, Sayse a récemment effectué une levée de fonds de 1 M€ auprès de Midland Partners.





# RÉPONSE GLOBALE EN MARQUE BLANCHE

Le nombre d'opérateurs télécoms, quels que soient sa forme et son métier, explose dans l'Hexagone. Ce phénomène est surtout dû à la marque blanche grâce à laquelle un intégrateur de devenir opérateur avec une très forte personnalisation de l'offre.

**Précisément 2 294 opérateurs sont déclarés par l'Arcep en France. À noter qu'une très large majorité d'entre eux sont des opérateurs d'opérateurs.** En effet, ces derniers, souvent à l'origine de petits intégrateurs, ont surtout été créés par le biais d'opérateurs agrégateurs. « [Ces derniers] se contentent de fournir à des sociétés d'intégration de l'infrastructure data ou voix brute – avec une marge déjà appliquée –, et laissent souvent les opérateurs strictement virtuels créer leur propre solution par-dessus. Faute d'infrastructure, ils sont de facto limités et très liés à leur agrégateur ou à un hébergeur tiers ce qui n'est pas forcément gage de maîtrise totale. Lorsqu'un intégrateur choisit de devenir opérateur, il réfléchira donc à deux fois avant de préférer éventuellement un rapprochement avec un opérateur régional doté d'une infrastructure, et qui n'est justement pas intégrateur. Devenir opérateur



La marque blanche est l'un des axes de croissance.

juridiquement, économiquement, et techniquement », tient à clarifier Nicolas Guillaume, secrétaire de l'Association des opérateurs télécoms alternatifs (lire p.58) et dirigeant d'un opérateur commercial régional. Cela dit, à en croire nos interlocuteurs, ce foisonnement a créé une certaine émulation : par exemple, Groupe Convergence.com, réseau d'indépendants qui compte 96 adhérents pour 100 000 clients environ, veut « à moyen terme, de devenir un opérateur alternatif avec [sa] propre offre commercialisable en marque blanche auprès de [ses] adhérents. Ces derniers, forts de leurs 100 000 clients, représentent un énorme potentiel. », explique le président de Convergence.com, Jean Michel Texier. En attendant une éventuelle officialisation de l'offre d'ici à fin ...

n'est pas qu'un bout de papier délivré par l'Arcep contrairement à ce que font croire certains opérateurs-agrégateurs. Opérateur, c'est un vrai métier qui nécessite de multiples compétences spécialisées dans un contexte de marché très mouvant

## LES OPÉRATEURS TÉLÉCOMS ALTERNATIFS MOTEURS

Opérateurs	C. A.	Effectif (France)	Clients revendiqués ou cibles adressées	Actualité	Revendeurs revendiqués ou adhérents de groupements
OpenIP	9,64 M€ en 2016	55	10 000	Intégration de Rainbow d'Alcatel-Lucent sur MyOpenIP	775
Tata Communications	NC	54 en France (8 000 dans le monde)	Comptes internationaux et SMB (ventes indirectes depuis avril 2017)	Move, mobilité internationale avec maîtrise des coûts de roaming	Non communiqué
Groupe Convergence.com	118 M€	1200	1 000	Annnonce non définitive de devenir un opérateur alternatif sous sa propre marque	96 adhérents
Celeste	16,5 M€	80	3 000	Création d'un data center expérimental en sous-terrain avec technologies innovantes de refroidissement	100 actifs
Sayse	10 % en indirect 20 % à 30% en indirect	30-35	Migration de 100 réseaux MPLS en SD-WAN	Smart SD-WAN	15 partenaires actifs
Nerim	35 M€ 40 % en indirect	–	11 000	Hébergements packagés et fibre mutualisée ou dédiée	450 partenaires intégrateurs et 40 opérateurs
Keyyo	25 M€ 50 % en indirect	110	12 500 (70 000 lignes activées)	Offre de Centrex mobile développée en interne	250 partenaires actifs
Jaguar Network	35 M€	140	1 000	Création récente de la BU IoT et big data	20 partenaires actifs (100 en 2018)
Coit	1,625 Md€ dont 350 M€ en France	300	Non communiqué	Lancement du portail On Demand	40 partenaires exclusifs et 4 agences sous franchise