



Les intégrateurs plébiscitent la VoIP

Uniformisation des serveurs et pression sur les prix. Deux caractéristiques actuelles de ce marché dont la performance est pourtant directement liée à toute une série de services : intégration, sécurisation...

TOP 10



	Prestataires IT	Dpt. du siège	Points obtenus	Bonus région (+5 pts)	Bonus coup de cœur (+10, 25 ou 40 pts)	Total points
1	Veepee	92	76			76
2	Ipacs	75	48		10	58
3	Service Network Security	34	51	5		56
3 ex.	Add On Multimedia	45	41	5	10	56
5	Orditech	67	50	5		55
6	Alpix	10	49	5		54
7	Ceriel	76	48	5		53
8	Neocles	93	52			52
9	Contact Informatique	47	47	5		52
10	Amec Spie Com.	92	51			51

L'analyse : des prestataires IT de taille plus modeste dans le top 10

Comme en 2005, Veepee (92) termine premier de la catégorie Télécoms. L'intégrateur parisien réalise toutefois un score beaucoup moins élevé que lors de sa précédente prestation (76 points contre 103), sans parvenir à récolter de coup de cœur. Idem pour le quatrième du classement, Add on Multimedia (45), qui était son second en 2005. Quant aux autres nominés du Top 10 de l'an passé, ils l'ont quitté en 2006. Certains, à l'instar

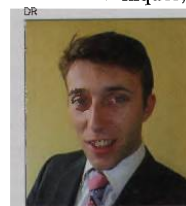
de Lomaco (46) et Proxitel (78), demeurent dans les nominés. Toutefois, autre fait notable, hormis Amec Spie (92), la plupart des lauréats de la catégorie Télécoms sont des prestataires IT de taille moyenne, voire de petite taille. Nombre d'acteurs sont peu connus au bataillon. Alpix (10), qui figurait déjà dans les nominés au tableau général l'an dernier, se hisse à la 8^e place en 2006. Même chose pour Neocles (10^e position), un intégra-

teur spécialisé dans les infrastructures client léger, et qui a développé des compétences réseaux et télécoms. Encourageant. Autre fait significatif, ce palmarès 2006 est dominé par des prestataires régionaux (70%). On sont représentatifs : **Service Network Security, un intégrateur de l'Hérault, spécialisé dans les intranets ou sites B-to-B**, ou encore Add on Multimedia (45), un intégrateur qui a gagné un des rares coups de cœur de la catégorie. Les opérateurs télécoms ont vraisemblablement décidé cette année de valoriser des partenaires plus modestes et locaux, mais possédant une parfaite maîtrise et connaissance de leur clientèle.

M. N.-P et O. B.

Après avoir bien profité du boom de l'ADSL, les telcos positionnés sur le marché B-to-B placent l'année 2006 sous le signe de la Voix sur IP. Et on les comprend ! Selon l'Autorité de régulation des communications électroniques (Arcep), le nombre d'abonnés à un service de téléphonie sur IP s'élevait à environ 2,4 millions à la fin du troisième trimestre 2005 - soit une progression d'environ 50 % par rapport à fin 2004. Et la part du marché professionnel ne fait qu'augmenter, car la qualité du service prodigué, bien qu'encore réputée moyenne, s'améliore sensiblement !

« Les entreprises y viennent, se félicite Christophe C. rel, le gérant de Nérin, un opérateur télécoms orienté PME/ PMI et professions libérales. *Tout simplement parce qu'elles prennent conscience que la VoIP leur offre un retour sur investissement quasi immédiat.* » Baisse du poste communications téléphoniques, plus grande facilité d'administration des utilisateurs : les clients y trouvent rapidement leur compte. Chez Colt, un opérateur, très tourné vers les grandes entreprises et présent quasi exclusivement dans les grandes agglomérations, Laurent Hullot Wilm, directeur des ventes indirectes, affirme « que la diffusion des offres VoIP dans les entreprises ne fait que commencer. Les comptes multisites, les entreprises utilisant des centres d'appel sont très ouvertes à ce type de solution. Mais à court terme, la



► **Laurent Hullot Wilm**, dir. des ventes indirectes chez Colt.

►

Les autres nominés... (en rouge, les coups de cœur)

ACE Informatique (75),	Kyron Solutions (31),	Netplus (92),
Atimis (75),	Lomaco (46),	Proxitel (78),
B2C Telecom/	Lyra Networks (31),	Réseau Santé
Erevia (75),	Masternaut (27),	Social (92),
Cube (92),	Meteor Networks (75),	Web et Solutions (14).
Ima'diff (75),		



VEEPEE

- **Activité** : intégrateur
- **Création** : 2000
- **Siège** : Boulogne (92)
- **P-dg** : Eric Rousseau
- **CA 2004** : 7 M€
- **CA 2005** : 9,2 M€
- **Effectifs** : 40
- **Spécialités** : Intégrateur et hébergeur télécom
- www.veepee.fr

Portrait du gagnant

Veepee persiste et confirme

Rares sont les sociétés de services IT à enregistrer encore 30 % de croissance annuelle de leur chiffre d'affaires après cinq années d'existence. C'est pourtant le cas de Veepee, qui fut déjà le grand vainqueur de notre catégorie Télécoms en 2005. « Ce prix récompense de nombreuses actions de développement engagées par Veepee en 2005, dont le rachat d'un centre d'hébergement à Télécom Italia Entreprise (ex-Tiscali France), le lancement de la Veepee Box, notre serveur d'échange "peer to peer" destiné aux entreprises de presse et d'édition, etc. », commente Eric Rousseau, p-dg et cofondateur de Veepee. Le dirigeant est surtout fier de la reconnaissance par ses clients du positionnement multiopérateur dont peut se prévaloir son centre d'hébergement télécoms, une rareté sur le marché, selon lui. Pour 2006, la priorité d'Eric Rousseau est de développer des applicatifs autour des solutions de Voix sur IP que Veepee déploie. « Les entreprises sont demandeuses de services tels que les annuaires mutualisés, des gestionnaires de contenus certifiés, des outils de sauvegarde et de qualité de service, car ils maximisent la valeur d'usage de leur système d'informations. » Veepee crée actuellement un réseau de distribution indirect pour promouvoir sa nouvelle offre applicative. ■

O. B.



► **Eric Rousseau,**
p-dg et cofondateur
de Veepee.

N°2

IP ACS

- **Activité** : intégrateur et opérateur
- **Création** : 2002
- **Siège** : Bois-Colombes (92)
- **P-dg** : Samir Moussaoui
- **CA 2004** : 0,8 M€
- **CA 2005** : 0,9 M€
- **Effectifs** : 10
- **Spécialités** : intégrateur télécoms et opérateur Internet exclusif Colt
- www.ipacs.fr

► *VoIP ne se limitera pas à ces profils spécifiques». Les offres de Voix sur IP destinées aux petites entreprises, souvent disponibles à partir de quelques postes, sont régulièrement packagées désormais. Un prérequis commercial très attractif pour des revendeurs IT et des installateurs téléphoniques, mais qui ne les dispense pas de posséder de solides compétences réseaux. « Ces partenaires peuvent greffer toute une palette de services (audit des flux téléphoniques entrants et sortants, installation de postes numériques IP, gestion du réseau, maintenance, télé-administration, voire infogérance) générateurs de revenus récurrents », soutient Christophe Carel.*

Des compétences Lan indispensables

Certes, les installateurs téléphoniques, qui retireraient une part parfois appréciable de leur activité de maintenance des bons vieux autocoms et PABX, font grise mine. « Il y a évidemment de la place pour eux, à condition qu'ils acquièrent les compétences minimum dans le déploiement et la maintenance des réseaux informatiques de

type Lan », poursuit Christophe Carel. « C'est en effet un critère de sélection et de différenciation très important pour les clients, note Laurent Hullot, car la qualité du service offert par une solution de VoIP dépend bien souvent de la qualité du Lan déployé chez le client ».

Les revendeurs en première ligne

Les opérateurs télécoms, qui éprouvent, par nature, quelques difficultés à démarcher les PME, et a fortiori les TPE, travaillent avec des partenaires indirects, parfois contraints et forcés. Colt prévoit « en 2006 d'accroître très sensiblement la part de son activité indirecte, laquelle représente aujourd'hui entre 20 et 50 % de notre chiffre d'affaires ». Ce telco prévoit donc de

recruter de nouveaux concurrents ne sont pas en reste. La plupart des telcos améliorent actuellement leurs programmes de formation et de support adaptés aux deux types de partenaires, les revendeurs IT d'un côté, et les installateurs téléphoniques de l'autre. Histoire que chaque catégorie de revendeurs comble ses lacunes spécifiques. Les revendeurs IT, n'étant, par exemple, par toujours au fait des subtilités du déploiement d'une solution de téléphonie...

Les télécoms offrent également de nombreuses opportunités aux revendeurs IT dans la téléphonie mobile : « La gestion de flottes d'entreprises de terminaux mobiles et des services associés, par exemple, se trouve actuellement en plein boom », souligne Pierre-Yves Rallet, le directeur marketing et partenaires de SFR Entreprises. « Les revendeurs IT sont invités à nous rejoindre, comme en témoigne l'accord que nous avons signé avec Econocom, mais ce métier est tout de même une affaire de spécialistes. » ■

CLAUDE LUCAS



► **Eric Lollier,**
directeur des ventes
chez HP.

Laurent Hullot. Ses