

EDI

L'ESSENTIEL DE LA DISTRIBUTION INFORMATIQUE

CHANNEL • VAR • SSII • MSP • GROSSISTES

Octobre 2013 - Numéro 32 - 10 €

Actus produits p. 92

Les nouveautés
du mois à la loupe



Focus p. 122

Les Villes intelligentes,
nouveau marché de l'IT

Reportage p. 38

Acer mise
sur sa marque
pour déployer
ses gammes



Actus business p. 22

- EMC parie sur le channel
- NetApp relie VAR et MSP
- Oracle optimise son réseau
- Snom joue la valeur ajoutée
- Eaton vend de la prévention

Entretien p. 36

« Le marché du retail
génère des marges
élevées »

Richard Grégoire,
vice-président des ventes
POS & barcoding
de ScanSource



Portrait p. 15

Stéphane Nègre,
P.-D.G. d'Intel France :
créateur d'énergie

Évènement p. 18

À l'IFA, les marques innovent
aussi dans le corporate

Stockage

La ruée vers l'or numérique

Dossier p. 42

SSD
NAS

Disque dur
Stockage en ligne
Sauvegarde
Big Data

Brèves

→ Disques & Silice met en valeur ses revendeurs

Disques & Silice, fabricant de solutions de double sauvegarde IDSbox, a mis en place depuis le milieu de l'été un programme de partenariat baptisé Com' & Sales dans lequel les revendeurs gagneront en visibilité auprès de leurs prospects. En effet, deux axes de communication sont proposés. D'une part, grâce à un référencement sur le site idsbox.fr, les revendeurs bénéficient d'une visibilité immédiate, en un clic : logo et coordonnées s'affichent sur leur région de rattachement. D'autre part, les revendeurs, en collaboration avec l'équipe marketing de Disques & Silice, élaborent des campagnes de communication régionales ciblées qui seront diffusées sur différents supports, allant du mailing aux flyers, en passant par des pages web dynamiques. Cette initiative offrira une meilleure visibilité sur le marché croissant de la sauvegarde et des services en cloud.

→ Tiptel signe un accord de distribution avec 3CX

Le spécialiste de la téléphonie Tiptel annonce la signature d'un accord de distribution avec l'éditeur 3CX. Le fabricant proposera ainsi à ses partenaires la solution IPBX spécialement conçue pour Windows de 3CX qui s'affranchit d'un PABX traditionnel. La marque a déjà validé l'IPBX pour sa nouvelle gamme de postes IP 3110, 3120 et 3130.

→ Dell rachète Dell

Après cinq mois de lutte acharnée à coups de milliards de dollars, Michael Dell est finalement parvenu à convaincre les actionnaires que le projet qu'il présentait constituait la meilleure perspective pour reprendre les rênes de l'entreprise qu'il a fondée en 1984. Son principal opposant, le prédateur de Wall Street Carl Icahn, a finalement jeté l'éponge. Son programme, bien que plus attractif financièrement, a moins séduit les actionnaires qui voient d'un meilleur œil le retour du patron prodige et... prodige. Investissement pour Michael Dell : 13,88 dollars par action (dont 13 cents de dividende exceptionnel) soit la modique somme de 24,9 milliards de dollars.

PARTENARIAT

La GED Zeendoc dans les multifonctions Lexmark

Que la vente de matériel n'assure pas des marges suffisantes à elle seule est encore plus vrai dans le monde de l'impression. D'où la nécessité, pour les constructeurs de proposer des services et des outils additionnels qui seront autant d'opportunités pour les revendeurs. Ainsi Lexmark signe un important partenariat avec Zeendoc qui consiste à inclure son outil de GED aux multifonctions laser. « Lexmark disposait d'une offre GED pour les grands comptes mais une brique lui faisait défaut pour adresser les PME, explique Anne Rigaud, directrice commerciale de Zeendoc. De nombreux contrats dans le monde de l'impression sont désormais passés en mode projet avec une solution globale : la GED doit en faire partie. »

Une intégration d'autant plus simple que la GED Zeendoc n'est proposée qu'en mode SaaS, avec un accès direct depuis les écrans tactiles des multifonctions Lexmark. Aucune installation chez le client, un accès permanent



Anne Rigaud, directrice commerciale de Zeendoc.

et direct aux outils, pas de gestion des mises à jour... on comprend pourquoi ce type de solutions remporte l'agrément de plus en plus de revendeurs – et pas seulement des bureauticiens habitués à ces outils. « Un nombre grandissant d'ESN [ex-SSII] commercialisent des solutions de coût à la page et nécessitent une offre intégrée. »

Il est d'ailleurs intéressant de souligner que cette offre touchera aussi bien les revendeurs valeur que volume de Lexmark. Tous pourront bénéficier par ce biais de nouveaux revenus récurrents liés à l'utilisation du logiciel. En outre, des incentives seront mises en place pour toute solution Zeendoc mise en test chez les clients. « Voilà une incitation forte car le fait de disposer d'un outil de GED et de pouvoir l'essayer suffit souvent à convaincre un client d'acquiescer la solution complète », conclut Anne Rigaud. Notons que Zeendoc sera présent sur le stand de Lexmark lors de l'Ingram Showcase. ■

TÉLÉPHONIE

Snom construit un écosystème à valeur ajoutée

Création d'un magasin d'applications pour les postes IP; renforcement des partenariats technologiques; forte progression des communications unifiées : tels sont les trois messages forts du dernier symposium de Snom, équipementier spécialisé en VoIP et en communications unifiées, qui s'est déroulé le 19 septembre à l'Étoile Saint-Honoré à Paris. Environ 150 personnes, surtout des décideurs (DSI et dirigeants d'entreprises), étaient présentes pour assister à cette journée où cinq partenaires – Avancall, Algoria, Centile, Jabra et Microsoft – de Snom ont présenté leurs avancées technologiques autour des solutions de l'organisateur. Par exemple, Algoria a créé un système de communication unifiée et de collaboration pour les utilisateurs des postes IP Snom, quelle que soit la marque ou l'origine du PABX. Autre exemple, la plateforme de communications unifiées

Xivo d'Avencall s'est enrichie d'une fonction de tolérance de panne pour les postes IP Snom. Ainsi, si l'un des deux serveurs subit un crash, le second prend le relais et n'empêche pas le fonctionnement des postes IP. Le basculement d'un poste à l'autre est transparent pour les utilisateurs. L'un des temps forts de cette journée a été marqué par la présentation, pour les postes IP Snom, d'un magasin d'applications – un App store pour la téléphonie – dont plusieurs ont été lauréates du concours lancé en mai 2013. L'objectif est donc de proposer

aux utilisateurs des applications qui peuvent être téléchargées dans les postes IP de l'équipementier depuis un site web. Selon Olivier Gerling, directeur général de Snom France, ce sont une vingtaine d'applications autour de la productivité et des réseaux sociaux qui seront certifiées. Précisons enfin que, suite à cette journée, Snom organisera un tour de France dans les plus grandes villes pour présenter, en détail, ses nouvelles solutions, ses partenariats technologiques et ses objectifs. ■



Olivier Gerling, directeur général de Snom France.