

# EDI

L'ESSENTIEL DE LA DISTRIBUTION IT

CHANNEL • VAR • ESN • MSP • INTÉGRATEURS • GROSSISTES

Septembre 2018 - Numéro 81 - 10 €



**PORTRAIT P.15**

**Michel Théon**

Country Manager, Arrow ECS France  
Le bâtisseur tranquille



**ÉVÈNEMENT P.24**

Discover 2018

**HPE, chef d'orchestre de l'infra étendue**

Ana Pinczuk, responsable de Pointnext

**BUSINESS P.30**

- Passation de pouvoir chez EBEN
- Dell EMC PowerMax tourne à la vitesse d'une F1
- Le Showcase Ingram Micro garde le cap au nord
- IBM mise sur le logiciel

**CŒUR DE MÉTIER P.144**



**DCI, l'attrait irrésistible pour les services**

Fabrice Tusseau, président de DCI

**ENTRETIEN P.46**



**Pascal Murciano**

Président-directeur général de Tech Data France

« Tech Data est un diffuseur de technologies »

**DOSSIER P.66**

## UNE PAGE SE TOURNE DANS L'IMPRESSION



Téléchargez notre **APPLICATION** gratuite



## MOUVEMENTS

OpenIP

### JEAN-BAPTISTE PECCHI

Directeur des opérations



Jean-Baptiste Pecchi a commencé chez Siemens comme chef de projet. Il a ensuite intégré Bouygues Telecom Entreprises, puis la société

de conseil Niji comme responsable de la ligne d'affaires Services Mobiles.

Accenture

### OLIVIER GIRARD

Président France et Benelux



À ce nouveau poste, Olivier Girard devra continuer à se focaliser sur la croissance, notamment par le biais de l'innovation,

sans oublier la différenciation des services du groupe. Le tout « en attirant les meilleurs talents ».

Avnet Abacus

### RUDY VAN PARIJS

Président



L'heureux élu remplace le président sortant Nigel Ward, « qui prend une retraite bien méritée après trente années au service d'Avnet ».

Rudy Van Parijs connaît les rouages de l'entreprise, puisqu'il y a effectué la majeure partie de sa carrière.

Citrix

### MARIO DERBA

VP Europe ouest et sud



Il est loin le temps où Citrix cherchait un moyen de se repositionner. Aujourd'hui, la société s'efforce d'optimiser son développement.

Son nouveau responsable pour l'Europe de l'ouest et du sud a la lourde tâche d'accélérer la croissance de Citrix, « ainsi que l'exécution de la stratégie cloud first ». Il devra notamment « aider les sociétés à migrer vers ce modèle ».

## ACCORD

# EDOX MISE SUR AEROHIVE POUR BOOSTER SON OFFRE RÉSEAU

**Le grossiste signe un accord de distribution avec l'américain Aerohive pour disposer d'offres WiFi dédiées à des installations de seulement quelques spots ou de plusieurs milliers de points d'accès.**

« L'offre Aerohive nous positionne auprès de clients qui travaillent habituellement avec les produits Ruckus Networks, Cisco Meraki ou encore Aruba Networks », explique Philippe Ginot, le P.-D.G. d'Edox. Le fabricant californien est déjà représenté en France mais uniquement dans le domaine industriel. À travers Edox, il accède au marché hexagonal de l'IT. « Nos technologies de mise en réseau dans le cloud disposant d'un accès filaire et WiFi unifié offrent une connectivité qui se répare et s'organise de façon autonome ; son coût d'exploitation est réduit tout comme sa complexité ; elle donne les informations les plus approfondies sur les données. Fondés sur le modèle de licence

et d'architecture, nos réseaux d'accès gérés sur le cloud sont entièrement personnalisables », indique le constructeur de points d'accès WiFi, de commutateurs et de routeurs. Aerohive exploite une technologie collaborative embarquée dans chaque point d'accès qui affranchit d'un contrôleur. Le déploiement du matériel est réalisé au moyen d'une interface centralisée disponible sur site et en cloud public ou privé, le tout en utilisant le même portefeuille de commutateurs et points d'accès. Les entreprises passent alors d'une option de déploiement à une autre si les besoins de l'organisation viennent à évoluer. Le fabricant dispose d'une filiale en France composée d'une équipe de commerciaux et d'ingénieurs avant-vente. « Ce nouveau référencement nous permet d'abord d'adresser les intégrateurs qui travaillent



Philippe Ginot, P-D.G. d'Edox

sur les marques citées plus haut et de les accompagner dans l'élaboration d'une offre WiFi haute disponibilité et performante. À terme, notre objectif commun consiste à intéresser nos revendeurs à l'offre Aerohive destinée aux clients finaux SMB », souligne Philippe Ginot. ■

## SOLUTIONS PACKAGÉES

# CHEOPS TECHNOLOGY ÉTOFFE SON OFFRE DESTINÉE AUX ETI

**Porte-étendard des ESN françaises, Cheops Technology franchit un cap en dépassant la barre des 100 M€ de C.A.** Basée à Bordeaux, l'entreprise avec son emblématique P.-D.G. à la barre, Nicolas Leroy-Fleuriot, ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. Sa stratégie consiste notamment à proposer des solutions packagées et ciblées à destination des ETI, sur des technologies aussi variées que l'IaaS, les coms unifiées ou le réseau. Trois nouvelles offres voient le jour cet été. La première n'est sans doute pas la plus sexy mais elle rendra des services à de nombreuses entreprises. Appelée iCod 400, elle propose l'hébergement dans un cloud privé mutualisé d'applications tournant sous AS/400 d'IBM, très en vogue dans les années 1990. « On compte encore 16 000 systèmes AS/400 opérationnels en France, donc le marché est là. D'autant que ces équipements sont très onéreux à maintenir, et les compétences

s'y font de plus en plus rares », constate Nicolas Leroy-Fleuriot. Deux clients ont déjà souscrit à cette offre, la caisse des Congés Intempéries BTP et le groupe Pasteur Mutualité. Les deux autres solutions sont plus dans l'air



Nicolas Leroy-Fleuriot, P-D.G. de Cheops Technology

du temps. Il s'agit tout d'abord d'HyperCom, une solution de communications unifiées dans le cloud basée sur des technologies Avaya aussi bien matérielles que logicielles. Elle inclut la téléphonie mais aussi la visioconférence et le collaboratif. « Là aussi, plusieurs clients ont déjà signé, et les prospects sont très nombreux. » Enfin Cheops Technology complète son catalogue avec Hyper WiFi, et compte, cette fois-ci, comme partenaire technologique sur Aruba Networks, la filiale d'HPE dédiée à cet environnement. Elle se place en concurrence frontale avec les solutions Cisco Meraki et Cheops délivre non seulement les produits et leur déploiement mais aussi le paramétrage et la gestion du parc. Une actualité riche pour cette ESN qui intégrera des locaux flambant neuf début octobre et qui devrait continuer de recruter avec l'objectif d'atteindre dans les années à venir 150 M€ de C.A. ■