

# EDI

L'ESSENTIEL DE LA DISTRIBUTION IT

CHANNEL • VAR • ESN • MSP • INTÉGRATEURS • GROSSISTES

Été 2018 - Numéro 80 - 10 €



PORTRAIT P.15

**Marilyne Michel**

Directrice générale D-Link France

Autodidacte et optimiste



BUSINESS P.42

ALSO se fait  
une place au soleil

**SUNG**

Sécurisé par Knox

## Galaxy S9 | S9+

Le bureau mobile. Réinventé.



DOSSIER P.62

# LA MOBILITÉ EMPORTE TOUT

Téléchargez notre APPLICATION gratuite



DAS Galaxy S9 : 0,362 W/kg. DAS Galaxy S9+ : 0,294 W/kg. Le DAS (débit d'absorption spécifique) des appareils mobiles quantifie le niveau d'exposition maximal de l'utilisateur aux ondes électromagnétiques. La réglementation française impose que le DAS ne dépasse pas 2 W/kg pour une utilisation à l'oreille. L'utilisation d'un kit mains libres est recommandée. Visuels non contractuels. Image d'écran simulée. Samsung Electronics France - CS2003 - 1 rue Fructidor 93484 Saint-Ouen Cedex. RCS Bobigny 324 367 497. SAS au capital de 27 000 000 €



## ÉDITO 80

### UN MONDE PLUS SOFT



Vincent Verhaeghe  
rédacteur en chef  
verhaeghe@edi-mag.fr

Ce qui n'était qu'une exception devient une tendance. Depuis deux ans, un nombre grandissant de fabricants hardware se présentent éditeurs de logiciels. Même si ça ne concerne pas tout son portfolio, IBM fut un des pionniers à franchir le pas. En se débarrassant d'abord de ses PC puis de ses serveurs x86, Big Blue a mécaniquement rééquilibré son offre vers le software avec Watson comme porte-étendard. Une stratégie renforcée par les dernières rumeurs qui prévoient la création d'une spin-off entièrement tournée vers le logiciel. Mais on peut multiplier les exemples dans tous les secteurs. Nutanix dans l'hyperconvergence, Kaminario dans le stockage ou encore BlackBerry dans la téléphonie mobile ne parlent plus que de software et se positionnent comme éditeurs. Même NetApp qui dispose encore d'un catalogue hardware conséquent pousse son offre logicielle. Et lors d'une récente conférence organisée par l'intégrateur Cheops Technology, le directeur général d'Avaya, Erwan Salmon a présenté sa marque comme un « constructeur de logiciels ». Cette tendance est logique à plus d'un titre. Il est clairement plus difficile de trouver des leviers d'innovations dans le hardware, et la différenciation avec la concurrence doit se faire sur d'autres pans. Par ailleurs, l'industrie du logiciel croit bien plus vite que celle du hardware et les marques agissent tout simplement par pragmatisme. Bien sûr, le matériel est loin d'avoir dit son dernier mot. Il reste encore de très grandes marques comme Lenovo ou HP dont c'est la source principale voire unique de revenus. Et quelle que soit la qualité des logiciels employés, il faudra bien des PC, des serveurs et des baies de stockage pour les faire tourner et exploiter leurs données. Mais côté revente, il est clair qu'on ne peut plus s'en contenter, et qu'il devient indispensable de développer des compétences dans le logiciel pour assurer une liaison durable avec ses clients.

**VISIOCONFÉRENCE**

## LIFESIZE SHARE POUR UNE COLLABORATION SANS FIL

Lifesize, le spécialiste américain de la collaboration et des réunions vidéos supprime l'utilisation des câbles en salles de réunion avec sa nouvelle solution Lifesize Share. En effet, cette dernière simplifie la présentation des contenus en misant sur le sans-fil. Pour ce faire, les utilisateurs ont juste à relier le boîtier adéquat puis de se connecter à une URL personnalisée via un navigateur web et de choisir leur salle de réunion. Lifesize Share se charge du reste, puisqu'il détecte automatiquement l'ordinateur au moyen d'ultrasons et permet à l'intervenant de présenter un écran complet,



une application ou un fichier spécifique, ou de diffuser en streaming une séquence vidéo et audio sur le moniteur en salle de réunion. Précisons que Lifesize Share (prix : 499 € HT) autorise la connexion, la présentation de contenus, la mise en file d'attente de fichiers et le changement d'intervenants à partir d'un ordinateur portable, d'une tablette ou d'un smartphone. Lifesize propose aussi Lifesize Dash, un système, pour moins de 1 000 €, qui assure aux entreprises de toutes tailles de profiter de la visioconférence. Cette application est fournie avec des outils de pilotage, une gestion centralisée et des mises à jour automatiques. ■

**COMMUNICATIONS UNIFIÉES**

## HYPER COM, LA SOLUTION DU DUO AVAYA ET CHEOPS TECHNOLOGY

« L'objectif de l'accord technologique entre Avaya et Cheops Technology est de proposer Hyper Com, une solution innovante de communications unifiées à destination de toute entreprise ou organisme public de toute taille », indique Nicolas Leroy-Fleuriot, P.-D.G. de Cheops Technology. Cheops apportera son savoir-faire dans les infrastructures et le cloud, quant à Avaya, l'équipementier fournit sa suite de communications unifiées IP Office. « Elle intègre un certain nombre de fonctionnalités en standard comme la messagerie vocale, la présence, la conférence téléphonique, etc., et propose aussi en option la visioconférence et la gestion de centres

de contacts », résume Erwan Salmon, directeur général d'Avaya France. De même, Cheops Technology dispose d'une offre en ligne complémentaire de messagerie instantanée basée sur Skype For Business de Microsoft. Parmi les points forts avancés d'Hyper Com par les deux fournisseurs, citons bien sûr l'accès par le cloud, la simplicité de l'offre (interface intuitive), la sécurité (offre redondée), l'intégration vers les applications métier ou encore la haute disponibilité (garantie des SLA). Pour commercialiser Hyper Com, Cheops souhaite profiter de ses 14 agences et ses 90 commerciaux présents sur tout le territoire. ■

**ADMINISTRATION**

## POLYCOM DÉVOILE SES SERVICES CLOUD

Gagnée par le cloud, l'entreprise Polycom lance Polycom Device Management Services (PDMS). Ce service met à disposition de nouvelles informations sur l'utilisation de leurs appareils de téléphonie, leur assurant de mieux gérer leurs terminaux. Dans le détail, ses services regroupent l'accès à un seul portail dans lequel l'utilisateur peut provisionner, mettre à jour et sécuriser les appareils téléphoniques et la solution d'interopérabilité RealConnect qui procure une interopérabilité avec des services audio comme la solution Skype for Business de Microsoft.

À noter qu'une version PDMS-SP (Polycom Device Management Services - Service Providers) sera lancée bientôt pour les fournisseurs de services. Avec cette mouture, ces derniers intégreront la solution de gestion et d'analyse des appareils audio au sein de leur propre portail

client. Ils bénéficieront d'un débit amélioré, et capables d'anticiper ou d'atténuer les incidents éventuels. Ils seront à même de collecter des données d'analyses essentielles et de personnaliser leurs solutions en fonction des besoins clients grâce à des API. ■


**BRÈVES**
**Gunnebo blinde ses armoires**

Développé en collaboration avec une agence gouvernementale européenne, Gunnebo, fournisseur mondial de solutions de sécurité, lance Secure-IT, un concept d'armoire de stockage sécurisée qui offre un niveau de protection élevé des données. La gamme est conçue pour empêcher les attaques physiques sur les serveurs notamment contre les effets du rayonnement électromagnétique (EMP) et les écoutes d'ondes radio.


**Patton devient partenaire du réseau Alliance-Com**

Patton, spécialisé dans les équipements de communications IP, renforce sa distribution en signant un accord avec le réseau Alliance-Com. Ce dernier proposera à ses quelque 3 500 clients intégrateurs un accompagnement commercial, avant-vente et des offres de formation technique de proximité en région. Patton vient aussi enrichir l'offre de Synelyans, l'opérateur des communications unifiées dans le cloud (UCaaS) membre du groupe Alliance-com, pour offrir aux PME et ETI françaises une transition en douceur des PABX existants vers SIP.

**Croissance solide pour OpenIP**

OpenIP poursuit son développement en bénéficiant du soutien de la CCI Touraine. L'opérateur a installé à Saint-Avertin l'ensemble de ses équipes d'exploitation, support et administration des ventes, ainsi que son pôle R&D notamment en charge du développement de la plate-forme e-business MyOpenIP. OpenIP compte 35 collaborateurs et affiche une croissance de 22 % au premier trimestre 2018 par rapport à la même époque en 2017.