



Réseaux

HL2D a choisi le xDSL et la VoIP

Ce jeune grossiste mise sur l'originalité de son catalogue et une collaboration très étroite avec son réseau de partenaires.

Jehan-Philippe Le Roy fonde HL2D en 2003. Distributeur à valeur ajoutée, il travaille alors en collaboration avec l'intégrateur Amec Spie sur le déploiement de ses solutions à l'hôtel Plaza Athénée Paris. Il n'a alors à son catalogue que les offres du fabricant taiwanais Comtrend, fournisseur en marque blanche de 3Com. Deux ans après sa création, le grossiste compte six nouveaux fournisseurs : Tainet, Epygi, Netopia, Corecess, Quick Eagle et Swissvoice. Ce qui lui permet de proposer une gamme complète de solutions xDSL et VoIP. « Du DSLAM IP à la passerelle VoIP ou l'IPBX, aux téléphones IP, boîtier ATA en passant par les modems ou routeurs xDSL, nous voulons devenir, auprès des intégrateurs réseaux, télécoms et opérateurs, une référence en technologies xDSL et VoIP », précise Jehan-Philippe Le Roy, fondateur et directeur commercial de HL2D. Au-

delà de la spécificité technique, HL2D joue la carte de l'importateur exclusif de solutions. C'est donc sur le continent asiatique que le grossiste a choisi de s'approvisionner. « Ce marché foisonne d'offres et d'innovations. Pour nous aider dans l'identification des produits et dans le développement d'une collaboration, nous avons recruté un ingénieur chinois », confie-t-il.

Recruter des revendeurs

Au-delà de l'originalité des produits, cette stratégie permet aux intégrateurs de dégager des marges plus importantes que celles perçues sur les offres plus traditionnelles. Elle propose aussi des prix de vente plus compétitifs aux clients finals leur permettant de remporter certaines affaires. Avec comme partenaires Arche-Telindus, Amec Spie ou IS Telecom, le grossiste vise maintenant le recrutement de revendeurs data pour com-



Jehan-Philippe Le Roy

Jehan-Philippe Le Roy, HL2D : « Nous visons 2 millions d'euros de CA en 2005 contre à peine un million en 2004. »

mercialiser l'offre innovante d'Epygi, un fabricant américain de routeurs IPBX pour TPE et PME. « Pour présenter cette gamme de produits, nous organisons des ateliers techniques avec, pour les participants, la possibilité de gagner un produit de démonstration », complète le responsable partenaires. ■ **Juliette Fauchet**