

Extrait du PhonethiK

<http://www.phonethik.com>

Figure IT

3 questions à... Jehan-Philippe Le Roy, PDG HL2D

- Actualité -



Date de mise en ligne : jeudi 14 février 2008

PhonethiK

Entre SIP et MGCP, JP Leroy ne choisit pas. Il s'attache à servir le marché dans sa globalité et surfe sur la vague Asterisk. Avec 14 000 Terminaux téléphonique IP écoulés en 2007 il marque le paysage français. Découverte d'une structure en croissance.

Phonethik : Vous distribuez plusieurs grandes marques d'équipementiers de terminaux, trouvez-vous que l'offre est variée ?

Jehan-Philippe Le Roy : En quatre années, nous avons signé des accords pour la distribution de matériels et d'équipements pour la VoIP avec plus d'une douzaine de sociétés. Nous avons mis en place notre offre au moment où cette technologie émergeait et nous accompagnons, depuis, la montée en charge de ce marché. Parmi nos partenaires, figurent des marques qui représentent, au plan mondial, l'état de l'art en matière de technologie VoIP. Citons notamment Funkwerk, Thomson, [AastraAastraASTRA MATRA Telecom, filiale du groupe Aastra, se positionne au 1er rang français sur le segment de la téléphonie sur IP](#) Matra, Epygi et surtout Shore Tel. Cette société californienne est spécialisée dans la production d'IPBX haut de gamme destinés à des installations complexes. Elle a rejoint notre portefeuille de fournisseurs en septembre dernier, et nous permet désormais de nous adresser aux grosses PME et aux grands comptes. Notre offre est donc aujourd'hui complète et suffisamment diversifiée pour cibler toutes les structures quelle que soit leur taille et offrir à nos interlocuteurs plusieurs alternatives possibles en fonction de leurs besoins. Notre gamme de produits reflète par ailleurs assez bien la répartition du marché entre les protocoles MGCP et SIP, puisque nous disposons de deux produits MGCP (Thomson - Polycorn), protocole qui représente 34 % de nos ventes, le reste de notre gamme étant sous protocole SIP, avec les terminaux de [AastraAastraASTRA MATRA Telecom, filiale du groupe Aastra, se positionne au 1er rang français sur le segment de la téléphonie sur IP](#), Doro, Funkwerk, Snom et Thomson. De fait, le protocole MGCP vise essentiellement les opérateurs Centrex ; or, il existe très peu d'acteurs sur ce marché.

Le marché se diversifie et se spécialise à la fois (équipementier spécialisé gateways, ou terminaux...) quels nouveaux acteurs voyez-vous s'imposer en France ?

Aujourd'hui, le marché est essentiellement constitué de constructeurs de PABX qui se tournent vers le marché de la VoIP et la construction d'IPBX. Parmi ceux-ci, on trouve des groupes de renom comme Alcatel et Avaya, par exemple. Ce qui fait la différence entre ces acteurs traditionnels du marché de la téléphonie et de nouveaux entrants comme Shore Tel ou Epygi, c'est que ces derniers sont « full IP ». En d'autres termes, ils ont bâti leur approche à partir du monde IP et ont construit des architectures nouvelles « pensées et conçues pour l'IP » plutôt qu'adaptées pour l'IP. Leurs produits sont donc plus simples et mieux adaptés à l'architecture IP et nous pensons que ces acteurs vont être dominants dans le futur. Une autre conséquence importante de leur arrivée directement dans le monde IP est qu'ils s'appuient sur de nouveaux réseaux de distribution, comme les intégrateurs de réseaux. Ils vont ainsi ouvrir le marché. Issu de cette nouvelle génération d'industriels, notre partenaire Shore Tel a mis au point une offre qui repose sur une architecture distribuée, idéale pour des déploiements multisites et également très commode pour la mise en oeuvre de services de type CTI (Couplage Téléphonie Informatique).

Quel est le profil des intégrateurs et opérateurs qui s'adressent à vous (IPBX, acteurs du Centrex, développeurs Asterisk) ?

Il existe principalement trois types d'intervenants qui s'adressent à nous. Tout d'abord, les opérateurs de Centrex IP à qui nous vendons uniquement des téléphones IP et des IAD et les opérateurs Centrex IP en marque blanche, en forte augmentation en 2007.

Ensuite les intégrateurs réseaux uniquement sur une distribution d'IPBX full IP et des terminaux IP, structures de 5 à 10 personnes très présentes en province et proches des PME. Ils suivent notre processus de certification avec plus 5 000 heures de formation en 2007. Enfin, les développeurs qui interviennent dans le monde Asterisk en forte

croissance, des structures jeunes, très souvent en cours de création.

L'ensemble se répartit à peu près équitablement, toutefois, ce sont essentiellement les intégrateurs qui prennent une place de plus en plus importante dans la distribution de par leur savoir-faire dans le monde des réseaux et l'opportunité qui leur est enfin donnée de se positionner sur des solutions de téléphonie pour leurs clients.

Post-scriptum :

Fiche Société

Créée en 2003 par Jehan-Philippe Le Roy, ancien directeur des ventes indirectes de France Télécom, à partir d'une offre centrée sur l'ADSL, HL2D est aujourd'hui un spécialiste des équipements pour la voix sur IP. La société, installée à Versailles, tire sa force de la qualité de l'accompagnement qu'elle prodigue à ses partenaires, en avant-vente comme en après-vente : maintenance, support...

Ses partenaires sont : Thomson Télécom, Funkwerk (Bontec), Shoretel, Epygi, Doro, Plantronics, Aastra, SNOM, AudioCodes, Plycom, Alcatel, Ingate,

Chiffres :2005 : 1164 KEuros / 2006 : 2524 KEuros / 2007 : 3465 KEuros / 2008 : Prévision 5200 KEuros

Ventes 2006/2007 : Terminaux téléphonique IP : 14 000 en 2007 - 4500 en 2006 / IPBX : 550 unités en 2007 contre 130 en 2006 / Routeurs - IAD ADSL : 11 600 contre 6500 en 2006 / ATA - Gateway : 1200 contre 900 en 2006