

<http://www.distributique.com/actualites/imprimer-la-voip-un-creneau-porteur-pour-hl2d-9398.html>

# Distributique

LE WEB DU BUSINESS IT

07/02/2008

GROSSISTES

## La VoIP, un créneau porteur pour HL2D

Les ventes du grossiste spécialisé dans la VoIP et les technologies xDSL ont progressé de 36% à 3,4 M€ en 2007. Le bénéfice net attendu est de 100 K€. L'année passée, HL2D a vendu 14 000 terminaux téléphoniques IP contre 4500 en 2006, tandis que ses ventes d'IPBX ont été multiplié par quatre à 550 unités. La forte croissance des revenus du grossiste repose donc en grande partie sur son activité dans la VoIP débutée en 2005. Elle continuera d'être fortement porteuse pour l'entreprise qui, selon Jehan-Philippe Le roy, son gérant, devrait afficher un chiffre d'affaires de 5,2 M€ en croissance de 52% en 2008.

Pour en arriver là, l'entreprise se doit de développer fortement son portefeuille de clients actifs. Il est aujourd'hui constitué de 70 entreprises sur un total de 300 revendeurs et intégrateurs informatiques qui s'approvisionnent chez lui. « chez nous, un client est considéré comme actif lorsqu'il a **testé nos produits**, les a installés avec notre aide chez lui et l'un de ses clients et, enfin, lorsqu'il a suivi la formation de trois jours que nous dispensons », explique Jehan Philippe Le Roy qui fut par le passé directeur des ventes indirectes de France Télécom. D'ici la fin 2008, HL2D espère pouvoir compter sur 250 revendeurs ayant suivi cette démarche en trois temps. Leur recrutement repose notamment sur la force de vente du grossiste qui a récemment été portée de deux à cinq commerciaux sédentaires.

L'enrichissement du catalogue de HL2D constitue l'autre pilier de sa politique de développement. Il y a encore peu de temps, le grossiste ne disposait pas d'une offre d'IPBX adaptée aux entreprises dotée de plus de 150 postes téléphoniques IP. Un manque qu'il a comblé avec le référencement des IPBX de la marque Shortel. En revanche, il est encore trop peu pourvu d'offres reposant sur la technologie wifi, alors que les besoins de mobilité au sein même des entreprises s'accroissent. Après avoir référencé les bornes wifi de Aastra il y 6 mois, le grossiste devraient donc procéder aux référencements d'autres fournisseurs de bornes 802.11x et de téléphones wifi.

**Fabrice Alessi**

Publié sur <http://www.distributique.com/>