

Télécoms

Naissance de Foliatis

La holding Venice Telecom a procédé à un changement de marque, regroupant l'ensemble de ses sociétés sous une bannière unique.

Oubliez Venice Telecom, Générale Téléphonique, Webtel, PMH et Alliance Télécom Sattlem. Place à Foliatis. C'est le nom choisi par l'équipe de direction du groupe depuis le 12 septembre dernier, après un long travail de consultation interne. « Foliatis et notre nouveau logo, une feuille, illustrent le réseau, qui est au cœur de notre activité, résume Dominique Bayon, le directeur général. Il était nécessaire de trouver une marque qui unisse toutes nos structures, pour réagir à une perte d'impact en termes de communication. Ce travail aura nécessité un investissement de plusieurs dizaines de milliers d'euros. »

Des acquisitions pour élargir les compétences

Foliatis se place comme un spécialiste des infrastructures télécoms et sécurité, et intervient à la fois en conseil, en intégration et en externalisation.



Dominique Bayon, directeur général de Foliatis : « Nous avons besoin de retrouver une unité de marque. »

Le groupe s'est constitué au fil des années par divers rachats. Venice Telecom, la holding, a acquis en 2002 Générale Téléphonique, un téléphoniste partenaire Premier d'Ericsson. Puis, en 2003, vint le tour de PMH, un installateur. En 2004, Alliance Télécom Sattlem est à son tour entré dans le groupe. Foliatis est aujourd'hui un groupe fort d'une soixantaine de collaborateurs, qui a réalisé pour l'exercice 2004/2005, clos en juin dernier, 6 millions d'euros. Dominique Bayon souhaite poursuivre dans cette voie, et se dit prêt à d'autres acquisitions, pour compléter les compétences du nouvel ensemble. ■ Olivier Waché

Infogérance

Forte croissance pour ESR Group

La société affiche un CA en hausse de 53 % à l'issue du premier semestre 2005.

Spécialisé dans la gestion des infrastructures réseaux et télécoms et l'infogérance, ESR Groupe a enregistré à l'issue du 1^{er} semestre 2005 une hausse de 53 % de son chiffre d'affaires à 36,4 M€. Ce chiffre consolidé sur quatre mois le CA d'Esys, un spécialiste de l'infogérance bureautique (200 collaborateurs, environ 15 M€ de CA) récemment racheté. À périmètre constant, la croissance s'élève à 30 %. « La facturation est stimulée par la transformation de nos contrats de régie en

contrats d'infogérance au forfait et par la signature de nouvelles affaires, notamment dans le secteur des télécoms », explique Jean-Guy Barboteau, PDG d'ESR Groupe. Ce dernier table pour l'intégralité de l'exercice 2005 sur un chiffre d'affaires de 80 M€ – contre 51 M€ l'an passé – (+ 32 % à périmètre constant), qui devrait pleinement profiter de la montée en puissance de l'activité d'e-security, désormais prise en charge par une nouvelle division « transversale ». ■ LC

Matériels

Surcouf Entreprises croît en Lenovo

Le distributeur entend mener les mêmes relations qu'avec IBM pour les PC de bureau et portables.

Surcouf Entreprises a reçu à la fin de l'été la certification Business Partner de Lenovo. La société, qui entretenait depuis sa création des liens forts avec IBM, a décidé de poursuivre avec le successeur chinois pour les activités PC de bureau et portables. Surcouf Entreprises conserve par ailleurs des relations privilégiées avec IBM pour la partie serveurs.

Assurer la continuité

« Le rachat d'IBM par Lenovo nous a conduits à approfondir notre partenariat, explique Cyril Challe, responsable marketing de Surcouf Entreprises. Lenovo a de son côté revu ses partenariats, ce qui nous a amenés à passer de nouvelles certifications, à la fois techniques et commerciales. Fondamentalement, ce changement ne

modifiera pas nos relations. » Surcouf Entreprises entend poursuivre sur la même voie qu'avec IBM en son temps. Lenovo devrait donc rester son partenaire principal pour les offres professionnelles de PC et portables. « Le partenariat avec Lenovo sera au moins aussi fort que l'était celui avec IBM », assure Cyril Challe. Actuellement passé entre le constructeur chinois et Surcouf Entreprises, l'accord sera à terme étendu aux magasins Surcouf. Surcouf Entreprises prépare par ailleurs de nouvelles offres de services. Sans avancer de données chiffrées, Cyril Challe estime que la partie professionnelle, présente dans chaque point de vente, conjuguée au site Internet surcouf.com, devrait en terme de revenus représenter le troisième magasin du groupe. ■ OV

Impression

Osiatis signe un accord avec Lexmark

La SSII veut obtenir une part significative du marché de l'infogérance d'impression.

Sur ses 213 M€ de CA en 2004, Osiatis en réalise environ 65 % dans l'infogérance. La SSII consolide son offre en signant dans le domaine de l'impression un accord de prestations de services non exclusif avec Lexmark. La société va mettre à la disposition des clients du fournisseur d'imprimantes sa force de frappe en matière de déploiement, d'administration, de maintenance, de gestion des consommables et de support utilisateurs 24 h/24. Osiatis dispose de près de 1 800 techniciens mobilisables, et de 33 agences en régions. Ces capacités seront complétées en amont par « la contribution essentielle dans le domaine du conseil/préscription des ingénieurs et techniciens de Lexmark », suggère Stéphane Clément,



Stéphane Clément, Osiatis : « L'infogérance d'impression devrait représenter d'ici à 2010 un CA total d'un milliard d'euros en France. »

directeur du développement commercial d'Osiatis. L'offre commune comportera le cas échéant, après audit un engagement quantitatif de réduction du coût de possession du par d'imprimantes. Selon la demande de client final, l'intervention donnera lieu à un contrat de cotraitance – Lexmark et Osiatis facturants alors séparément, leurs interventions spécifiques – ou de sous-traitance, à charge pour Lexmark de refacturer à Osiatis la part lui revenant. Des forfaits mensuels prendront en compte le nombre de machines déployées et infogérées et la facturation s'effectuera au nombre de pages imprimées. ■

Luc Capala