

Novembre 2011

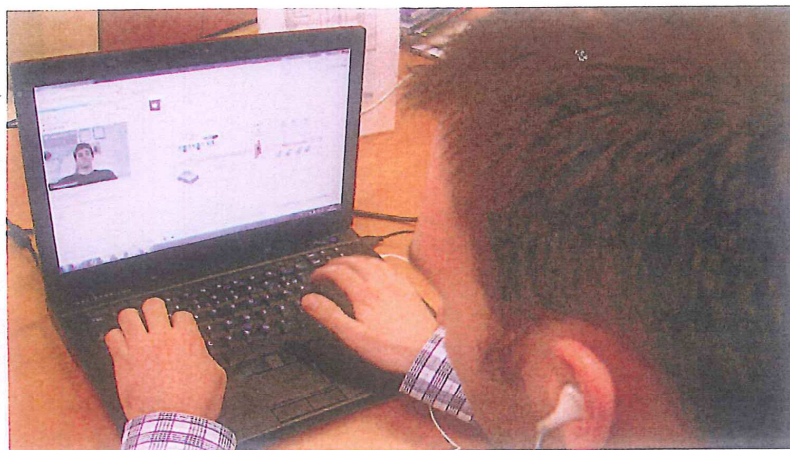
STRATÉGIE

Foliateam en ordre de marche pour mieux attaquer ses marchés

Dominique Bayon, président du groupe Foliateam



Le groupe Foliateam, réorganisé depuis peu en quatre business units (cf JDT 226) pour faire face à une demande croissante d'expertise dans les différents domaines où il est présent, présente sa stratégie, qui vise à être le guichet unique des offres de communications unifiées. Explications.



Installateur-intégrateur et opérateur, le groupe Foliateam, qui a réalisé en 2010 un CA supérieur à 13 M€, vient d'achever un important chantier de réorganisation. Objectif : mieux faire face au double défi de la diversification de ses métiers et de l'exigence d'une plus grande spécialisation dans chacun d'entre eux. Sous la direction de Dominique Bayon, son président, de Bruno David, DG délégué (également nouveau Directeur de la BU Téléprésence et Multimédia), et de Gilles Guinec, DG Délégué de l'Agence Rhone-Alpes, Foliateam vient de se doter de quatre business units (Téléphonie, Réseaux et Applications, Téléprésence et Multimédia, Services Opérateurs, Communications Critiques et Hospitalières, voir également pages nominations).

D'évidentes synergies entre BU

Stéphane Ralite est à la tête de la BU Téléphonie, Réseaux et Applications, qui réalise entre 65 et 67 % du chiffre d'affaires du groupe. « Notre idée, c'est de proposer des offres sur mesure en guichet unique aux entreprises », explique-t-il. Une clientèle qui se compose de PME et de grands comptes. « Cet été, poursuit Stéphane Ralite, nous avons remporté cet été un marché avec Total pour la téléphonie de deux tours à la Défense, plus une installation à Pau. Au départ, notre taille était un blocage, mais dans nos qualifications nous sommes au maximum ». Aussi l'intérêt de chaque BU est d'être suffisamment pointue dans son domaine pour remporter des marchés sur sa partie, et propo-

ser par la suite l'expertise des autres BU. Un exemple cité par Stéphane Ralite : « nous étions l'intégrateur télécoms de la société Eco Emballage. Lorsque celle-ci a déménagé son siège social, elle nous a sollicités pour notre partie, et nous lui avons expliqué que nous pouvions tout faire ». De 50 K€, le contrat est ainsi passé à 350 K€. Sur l'année 2011, la BU Téléphonie, Réseaux et Applications vise une croissance de 20 %. La BU Téléprésence et Multimédia est pour sa part managée par Jean-Baptiste Perraudin, par ailleurs Directeur Régional de Foliateam Sud-Ouest. « Notre objectif est d'accompagner nos clients sur nos nouveaux métiers et sur les services opérateurs, explique-t-il, et de contribuer au niveau national sur le multimédia ». Pour ce faire, cette BU dispose d'un pôle commerce, d'un pôle expertise et d'un pôle services. Mais Jean-Baptiste Perraudin insiste particulièrement sur l'expertise, une qualité qui semble faire défaut dans l'univers de la visio et du Multimédia. « Nous avons des problématiques clients très spécifiques, explique-t-il, qui doivent être étudiées avant la réalisation par des vrais spécialistes. Il y a une vraie attente du marché en ce sens. Nous sommes présents sur tout le spectre et pouvons assurer la jonction entre les différents médias qu'utilisent nos clients : salle de télé-présence, poste de travail, tablette, smartphone ». Et Foliateam répond autant avec une offre matérielle « tout compris » (matériel, terminaux, lien opérateur), qu'avec une offre en mode service, facturée entre 199 à 500 € par mois. Travaillant en partenariat avec des acteurs tels que Polycom, Cisco ou Vidyo

pour la visio, Foliateam couvre aussi, dans le multimédia, des besoins tels que l'affichage dynamique, la domotique, l'intégration ou le tableau blanc interactif. Sa clientèle se compose de grands comptes (SFR, Sanofi, MGM, Banque Palatine), mais aussi de PME multisites et d'entreprises plus petites.

Opérateurs et Santé, axes forts de croissance

Créée en 2009, la BU Services opérateurs est la plus récente. Et c'est à Mickael Laporte que revient la charge de manager cette BU pivot. « Pour proposer une offre globale à un client, il faut disposer d'offres voix et data, explique-t-il. Nous avons choisi de proposer des offres en mode switchless, en passant par SFR Business Team et Colt ». Forte de 10 personnes, cette BU compte entre 300 et 400 clients et facture 1 M€ de annuel (8 % du CA de Foliateam). 2011 est pour elle est une année charnière, pour « la réflexion et la recherche de nouveaux partenaires pour nos nouveaux services ». En juin 2012, elle devrait intégrer une offre mobile en MVNO sur le réseau SFR, un axe fort de croissance. « Nous avons également en perspective de proposer du centrex, et des offres en mode cloud » poursuit Mickael Laporte, qui n'exclut pas à terme de devenir opérateurs à part entière avec une licence. D'ici trois ans, Mickael Laporte prévoit d'atteindre 4 M€ de CA sur les 20 M€ que devrait faire le groupe et voudrait « doubler ou tripler les résultats de l'entreprise ». Enfin, la BU Communications Critiques et Hospitalières, qui réalise 5 % du CA du groupe, est sous la coupe de Pierre Blondin. Elle touche au domaine hospitalier (appel infirmière, fugue, flux d'alertes...), mais aussi à l'activité DATI (protection des travailleurs isolés). Dans le médical, la BU de Pierre Blondin a ouvert son catalogue à deux nouvelles solutions, combinant moyens de communication et bornes interactives pour optimiser le temps des médecins. « Ainsi, la veille d'un rendez-vous, on enverra au patient un message vocal pour confirmer sa présence, explique Pierre Blondin, ainsi qu'un SMS pour lui rappeler d'amener sa carte Vitale, ses résultats d'exams, etc. Doté d'un code secret, il pourra consulter en ligne ou sur la borne interactive située dans l'établissement de soins ses différents rendez-vous, comment se rendre à chacun d'entre eux... ». D'ici trois, cette BU voudrait passer de 5 à 10 % du CA du groupe. ■ Ariel Gomez