

# Connexions réseaux, services? : quels choix pour les entreprises ?

De la plus petite PME, au grand compte multi-sites, l'accès aux réseaux haut débit est aujourd'hui quasi incontournable. Mais les besoins ne sont pas les mêmes et les questions nombreuses : à qui s'adresser ? quelle technologie choisir ? comment procéder ? EasyNet, spécialiste dans les connexions, les réseaux et l'hébergement, travaille aussi bien avec des PME qu'avec de plus grandes entreprises. L'occasion de saisir les tendances du marché. Avec ses milliers d'entreprises, le monde de la PME attire les convoitises. Pourtant, le marché est difficile à adresser car les chefs d'entreprises ont une connaissance assez vague du haut débit et des réseaux. Nombreux sont ceux qui se tournent vers les offres résidentielles, peu coûteuses. Or ce n'est pas toujours une bonne idée:

« Ces entreprises sont certainement les plus difficiles à convaincre », explique Denis Planat, directeur général d'EasyNet France. « Il est indispensable d'insister sur les points qui font la différence : la sécurité, la qualité de service, l'accompagnement, la maintenance. S'abonner à un FAI domestique pour une PME est risqué, ces entreprises n'ont pas conscience des problèmes de sécurité par exemple. Faut-il attendre qu'elles subissent de gros problèmes pour se tourner vers les solutions professionnelles ? Mais pour EasyNet, les PME finiront par comprendre l'enjeu, et préféreront à terme payer plus mais obtenir un service au carré et un accompagnement à la hauteur. Du côté des plus grandes entreprises, et surtout celles qui gèrent plusieurs sites distants, la modernisation des réseaux existants est bien à l'ordre du jour. « Clairement, l'activité qui a le plus le vent en poupe concerne les VPN/MPLS, les réseaux privés virtuels, associés à la technologie ADSL », explique Denis Planat. « Ces entreprises cherchent à réduire leurs coûts et ont bien saisi l'intérêt des VPN pour gérer le trafic de données entre leurs sites. Les demandes concernent des mises en réseau, dans une grande proportion, surtout celles qui permettent le haut débit de bout en bout. Par ailleurs, les entreprises sont dans un ère de renouvellement », explique-t-il. Les exemples sont nombreux. EasyNet a, par exemple, relié en ADSL les 200 sites du réseau de l'enseigne PhotoStation. Ford a également fait appel à l'entreprise pour relier le réseau de ses concessionnaires. Surtout, ces déploiements peuvent se faire rapidement : « On peut délivrer un réseau en trois semaines », souligne Denis Planat. **La Voix sur IP: oui, mais...** Autre tendance, encore en gestation cette fois, la voix sur IP. Cette technologie est sur toutes les bouches, elle permet de faire transiter la voix sur Internet permettant de substantielles économies télécoms pour les entreprises. Tous les géants du secteur se positionnent sur ce terrain. Mais les entreprises françaises ne se jettent pas dessus pour autant. « Il y a beaucoup de curiosité, on nous demande beaucoup d'études mais l'attentisme est important. Les entreprises sont conscientes du potentiel mais craignent que le marché évolue trop vite. Elles ne veulent pas modifier leurs équipements trop vite et s'apercevoir qu'il aurait été plus opportun d'attendre. Par ailleurs, si la VoIP permet des économies à moyen terme, au départ, le remplacement des terminaux et des PABX peut effrayer ». **EasyNet : une croissance vertueuse**

Fondé en 1995, easynet France est filiale d'easynet Group Plc présent dans 8 pays en Europe. Le groupe se félicite de ses bons résultats, après avoir su traverser les turbulences des années 2001 et 2002 où tant de projets Internet ont péri.

Pour le premier semestre 2004, le groupe fait état d'un chiffre d'affaires en hausse de 24%, à 107

millions d'euros contre 81,1 millions pour la même période de l'exercice 2003. Le bénéfice brut est en augmentation, de 25% à 51,5 millions d'euros. « *Nos perspectives sont meilleures que celles du marché* », souligne Denis Planat, directeur général d'EasyNet France. L'activité d'hébergement ne génère plus que 20 à 25% du chiffre d'affaires, l'activité principale est assurée par les services réseau, l'interconnexion, les VPN. C'est sur ce terrain que l'entreprise met aujourd'hui l'accent en ciblant les grandes et moyennes entreprises à vocation internationale ou multi-sites. La recette qui marche? « *Il faut être capable d'offrir toutes les solutions d'accès, être très souple par rapport aux besoins et aux moyens du client, puisqu'il s'agit souvent de PME* ». En un mot: **comprendre plutôt que vendre....** Aujourd'hui, EasyNet semble avoir atteint une taille critique. « *On observe la marché et d'éventuelles acquisitions* ». Déjà cinq sociétés ont été rachetées en deux ans et demi.