

# Edgar Masri, nouveau p-dg de 3Com: « Retour chez les grands comptes »

Edgar Masri, le nouveau 'big boss' de 3Com, fournisseur californien d'équipements réseaux et de téléphonie sur IP, parle couramment français: il est vrai qu'il a fait une bonne partie de ses études supérieures en France. Il connaît bien la firme, pour y être entré avec l'acquisition de Bridge Communication en... 1985 – il y a plus de 20 ans! Il explique pourquoi il est très serein sur le retour de 3Com dans les grands comptes, comme challenger de Cisco.

*A quelle date considérez-vous que 3Com a commencé à revenir vers les grands comptes?*

**E.M.:** Au cours de l'année 2003. Ce furent les premières retombées de la production d'une nouvelle génération de commutateurs et de routeurs co-développés par la « joint-venture » créée à Hangzhou en Chine (200 km au sud-est de Shanghai), entre l'équipementier **Huawei** et 3Com.

Puis le rachat récent de **Tipping Point** [en 2005], spécialiste de la sécurité des accès réseaux, nous a clairement repositionnés vers les infrastructures des grandes organisations. Nous ne pouvons que nous en féliciter.

La détection des intrusions ou risques d'intrusion est une réalité. L'expertise de Tipping Point (280 personnes) reconnue internationalement, et intervient, dans 80% des cas, dans des grandes entreprises.

Et l'empreinte de cette jeune société au sein de 3Com est également une réalité. Le CTO de Tipping Point est devenu CTO de 3Com.

*Votre offre de téléphonie sur IP (ToIP ou VoIP) était initialement orientée vers les PME. Y-a-t-il, là aussi, une ouverture vers les grandes entreprises?*

**E.M.** Historiquement, souvenez-vous, 3Com avait noué un partenariat dans ce domaine, avec Siemens, car en 1998 et 1999, nous pensions à une connexion distribuée entre les PABX classiques (ou TDM) et les commutateurs IP. Mais les développements que nous escomptions n'ont pas suivi.

Alors, 3Com a pris ses distances et en complément de la gamme NBX qui visait les PME, a été développée, à partir de 2000, une nouvelle **gamme VCX** à destination des grands comptes, conçue à partir des développements de Comworks, en « carrier class » (catégorie « opérateurs télécoms ») et sur la base du protocole de convergence **SIP** -aujourd'hui reconnu partout comme le standard d'interopérabilité dans la ToIP.

*Quelle place occupe 3Com, quelle part de marché et quelle croissance escomptez-vous sur ce créneau de la ToIP ?*

**E.M.:** Aux Etats-Unis, notre offre de ToIP représente déjà plus de 12% de nos revenus. En Europe, il y a encore un décalage. En France, par exemple, le marché attend encore des systèmes hybrides (TDM / IP). Nous sommes en phase de transition vers le « tout IP », mais cela prendra plusieurs années, au moins 3 ans.

Aux Etats-Unis, ce marché connaît une croissance de +30%, contre +10% dans les data. Notre ambition est de gagner en part de marché. D'ici 2 à 3 ans, notre offre de ToIP représentera probablement un quart de nos revenus.

*A quoi attribuez-vous la frilosité de beaucoup d'entreprises envers la téléphonie « tout IP »?*

**E.M.** Dans les services de téléphonie, ce que recherchent les entreprises, ce sont des applications réellement nouvelles, et des coûts à la baisse.

Elles cherchent également une solution de transition avec un risque nul. Elles veulent un retour sur investissement plus court que ce qui a été proposé jusque là. Enfin, les utilisateurs veulent un service à la carte, en fonction de leurs usages.

Notre solution apporte une réduction sur le coût du câblage: nous sommes passés au gigabit/seconde sans surcoût. Nous proposons la messagerie unifiée, la fonction de présence et la messagerie instantanée (*IMS*) en connexion avec les e-mails et les terminaux mobiles, 'smart phones, PDA...

*Qu'apporte votre partenariat avec IBM dans la ToIP ? Quel créneau de marché est visé?*

**E.M.:** C'est un accord mondial pour porter notre offre de ToIP sur les systèmes i-Séries d'IBM (ex AS 400). A jour, nous comptons déjà 3 clients pilotes, sur 3 projets bien différents.

*S'agissant des commutateurs / routeurs de réseaux, sur quoi reposent vos espoirs d'un retour dans les grands comptes?*

**E.M.:** Les lignes de produits issus de la co-entreprise 3Com-Huawei rencontrent un réel succès. Avec des prix très compétitifs, ils rivalisent avec ceux de Cisco, notamment.

Notre offre est considérée désormais comme une « seconde source ». Nos routeurs VRP ont fait leur preuve. Mais surtout, les grands comptes ont compris l'intérêt de notre architecture ouverte **OSN** (*Open source network*) qui a été conçue, entre autres, pour supporter la voix (*Voice ready network*) sur la base du protocole SIP.

Nous intégrons l'alimentation électrique via le câblage réseau (**PoE**, *Power over Ethernet*), et nous intégrons également les bornes de connexion sans fil **Wi-Fi**.

Autre point fort, nos configurations sont adaptées aux architectures de **services managés** proposés par les opérateurs.

*Comment évoluent les relations avec le géant Huawei? Le sentiment de confiance réciproque est-il toujours la règle maintenant que 3Com a pris le contrôle majoritaire de la joint-venture?*

**E.M.:** Le climat est bon, très bon. Nous avons un plan de croissance mondiale, qui prévoit le développement de nos équipes d'ingénieurs en Asie, en Europe comme aux Etats-Unis.

Personnellement, je me suis investi dans les relations avec la Chine, j'ai commencé à en apprendre la langue. Pour que cela fonctionne bien, il faut s'y engager.

La possibilité de monter dans le capital était inscrite dans les premiers accords. Au printemps,

3Com a pris la majorité des parts de 3Com – Huawei. Et nous avons prévu de proposer d'aller au delà de 75% des actions.

**Un vétéran de 3Com, passé par l'activité 'VC'** Edgar Masri a été « partenaire général » du fonds d'investissement Matrix Partners entre 2000 et 2006. Auparavant, durant 15 ans chez 3Com, depuis 1985, il a occupé les postes de « *senior vice president* », de « *general manager* », de président de l'activité 'network systems' et du fonds 3Com Ventures. Dans l'intervalle, 3Com a connu bien des vicissitudes. Après l'acquisition d'US Robotics au milieu des années 90, la firme californienne co-fondée par Bob Metcalfe, l'un des pionniers d'Ethernet, avait vu ses effectifs culminer à 12.000 personnes dans le monde. Aujourd'hui, 3Com compte 1.500 salariés, pour un chiffre d'affaires de 300 millions de dollars. De son côté, la co-entreprise 3Com-Huawei réunirait déjà 4.800 personnes.