

Galaxy S5 : comment Samsung compte séduire les DSI

Le 11 avril prochain, Samsung débutera la commercialisation de son nouveau smartphone, [le Galaxy S5](#), présenté en février dernier à l'occasion du Mobile World Congress 2014 de Barcelone. Un terminal à visée grand public que le constructeur a **également taillé pour l'entreprise** en vue de renforcer sa présence sur le marché professionnel. Pour mieux répondre aux besoins spécifiques des entreprises, Samsung met en œuvre plusieurs éléments susceptibles d'y répondre, notamment en matière de sécurité.

Au-delà de ses caractéristiques basiques de terminal haut de gamme (écran 5,1 pouces, processeur quadri-cœur 2,5 GHz, 16 Go de stockage, 2 Go de RAM...) le S5 se distingue par sa fiabilité. Sa **certification IP 67** autorise, par sa résistance à l'eau (jusqu'à 1 mètre de profondeur pendant 30 minutes) et à la poussière, son usage dans les environnements divers propres aux métiers de terrain (bâtiment, industrie...).

De même, la surcouche Android embarque les **applications indispensables aux salariés mobiles** tels un client e-mail compatible Exchange Activ Sync avec chiffrement des échanges et une suite Microsoft Office avec partage Sharepoint et Lync via un connecteur. Autres innovations notables, des technologies de performances comme **l'usage combiné du Wifi et de la 4G** pour accélérer les échanges de données (jusqu'à 1,8 fois selon le constructeur) ou un **mode d'économie d'énergie extrême** qui bascule l'écran (l'élément le plus gourmand en énergie) en monochrome et donne accès aux services de base : téléphone, messagerie et e-mail. Un mode qui peut être enrichi, et qui permettrait au smartphone de tenir une semaine avec 30% de batterie (2800 mAh), aux dires de Samsung. Enfin, le S5 autorise **l'impression des documents par simple contact NFC** avec une imprimante compatible.

La sécurité avant tout

Mais c'est surtout sur la sécurisation du terminal que le constructeur porte ses efforts pour convaincre les DSI. Au-delà du **lecteur d'empreintes digitales** pour l'identification (et d'autres applications dans le domaine du bien être comme la mesure des fréquences cardiaques), Samsung met l'accent sur Knox, [son offre de sécurisation de l'environnement mobile professionnel](#). **Présenté à Barcelone en version 2, Knox** propose aujourd'hui la gestion de deux containers sécurisés, l'installation directe (sous contrôle de l'administrateur) des applications Cloud de l'entreprise dans l'environnement sécurisé (via un *wrapping* automatique) ou encore l'arrivée d'une Samsung Market Place pour enrichir, toujours sous le contrôle de l'IT, l'offre applicative professionnelle du smartphone. Dans le même temps, l'utilisateur dispose toujours en parallèle de son **environnement classique Android, complètement séparé du container d'applications** et de données sécurisées à vocation professionnelle.

Présent sur 25 millions de terminaux Samsung (S4, Galaxy Tab Pro...) aujourd'hui dans le monde, Knox apparaît donc comme une **réponse aux problématiques du BYOD** (*Bring Your Own Device*) dans les entreprises confrontées aux usages de terminaux personnels à des fins professionnelles.

Objectif : faire du S5 (entre autres) une extension du bureau et augmenter la productivité du salarié par l'usage mobile des applications métier (CRM, ERP...).

Knox ne vient-il pas s'inscrire comme un **concurrent des solutions de MAM** (mobile application management) de fournisseurs comme Airwatch, Good Technology ou, plus récemment, de la suite Oracle Mobile Security (dont la partie MAM est issue du rachat de Blitzer), voire de la [Microsoft Enterprise Mobility Suite](#), même si l'offre de Samsung est évidemment réservée aux terminaux Galaxy sous Android ? Une concurrence dont se défend **Olivier Savornin**. Le directeur de la division B2B de Samsung France préfère se placer comme un partenaire avec une solution complémentaire propre aux terminaux Samsung. Rappelons, en effet, que lié aux chipsets des terminaux, Knox sécurise « en dur » l'accès mémoire, gère les certificats et clés de chiffrement, et vérifie en temps réel l'intégrité du système.

La France, un marché en pointe

En outre, Samsung fournit une API pour permettre aux éditeurs de MDM (gestion des parcs de terminaux mobiles) d'intégrer Knox dans leur plateforme. Dans ce cadre, Samsung est aujourd'hui partenaire de Microsoft, Good Technology, AirWatch, Absolute Software, notamment. Ce qui n'empêchera pas Samsung de **proposer prochainement sa propre solution de MDM**, toujours dans l'esprit de mettre à disposition une offre tout-en-un, mais ouverte aux partenariats.

De par son modèle indirecte, Samsung a effectivement besoin des partenaires. A commencer par **les opérateurs susceptibles de distribuer Knox** avec le terminal. En France, le constructeur travaille aujourd'hui avec **Orange**. « *Nous sommes en discussion avec les autres opérateurs* », assure Olivier Savornin. Et pour répondre aux clients qui ne souhaitent pas dépendre d'un opérateur, Samsung travaille également avec **les intégrateurs, dont Econocom**.

Pour l'heure, Samsung ne communique pas les chiffres d'adoption de sa solution, ni dans le monde ni en France. Le dirigeant considère néanmoins l'iPhone comme son seul concurrent sur le terrain de l'entreprise. Quant au marché français professionnel, il s'inscrit « *parmi les trois premiers. La France est très avancée* ». Une avancée que Samsung espère accélérer, notamment avec l'extension des périphériques du smartphone ou les montres Gear (2, Lite et Fit). Pour ces dernières, le Coréen a annoncé le mois dernier le lancement d'un SDK permettant aujourd'hui aux développeurs d'imaginer des solutions dédiées aux besoins de l'entreprise.

Le Galaxy S5 en images