

Le nouveau NextiraOne joue la carte de la sécurité

Le départ récemment annoncé de [Philippe Hedde](#) marque une nouvelle étape pour NextiraOne, intégrateur de solutions télécoms. A l'occasion d'une rencontre avec l'équipe dirigeante renouvelée, l'ex-directeur général de l'intégrateur nous a confirmé sa volonté de partir de son propre chef après avoir repris, en 2010, une société en grande difficulté qui, depuis sa création en 2002 comme émanation de l'activité intégration d'Alcatel, n'a cessé d'être ballotée entre les mains successives de fonds d'investissement avant de suspendre son avenir à un éventuel rachat par Dimension Data qui délaissera finalement la filiale française.

« Six ans, c'est long ! », lâche Philippe Hedde comme pour exprimer les difficultés qu'il a dû affronter pour redresser la situation de NextiraOne et finalement parvenir à y intéresser le groupe d'investissement Butler Industries l'année dernière. « De manière naturelle, il faut qu'il y ait un peu d'évolution », poursuit-il. Façon de dire qu'il passe le relais à Jean-Maurice Fritsch (photo ci-dessus), président du directoire et, désormais, nouveau directeur général de la société. Avec un plan de poursuite notamment axé sur le développement de l'offre sécurité.

« Nous avons une idée claire sur la stratégie avec une volonté de développer l'activité sécurité », confirme Jean-Maurice Fritsch, qui a travaillé à la transition avec Philippe Hedde depuis janvier. Avec pour ambition de « faire passer l'activité de quelques millions à plusieurs dizaines de millions d'euros le plus vite possible. »

Une mission confiée à Emmanuel Kapferer, ancien patron de la division sécurité chez SFR Business (et précédemment de Telindus France), qui a rejoint NextiraOne en avril dernier. « L'idée est d'offrir un catalogue de services relativement complet en proposant nos propres services et en s'appuyant sur des partenaires qui apportent les compétences qui nous manquent et dont nous serons le garant », explique le nouveau dirigeant de la filiale sécurité de l'intégrateur. C'est, par exemple, le cas des tests d'intrusion (*pen test*) que NextiraOne n'entend pas développer en interne et les proposera à travers un partenaire. Idem sur la partie SOC (Security Operation Center), une activité difficile à rentabiliser. Autant de partenariats qui restent à nouer. « Je suis plutôt partisan des sociétés à profil agile », déclare Emmanuel Kapferer qui évoque Digital Security. Mais « rien n'est figé ».

Mettre en avant l'indépendance

Les investissements passeront également par de nouveaux recrutements : 10 profils plutôt haut de gamme viendront rejoindre, d'ici la fin de l'année, la vingtaine de salariés dédiés à la sécurité chez NextiraOne qui revendique protéger aujourd'hui les données de 500 000 utilisateurs et 2,5 millions d'objets connectés. « Etre un intégrateur télécom reconnu et ne pas avoir d'expertise sécurité n'est stratégiquement pas soutenable aujourd'hui », résume Jean-Maurice Fritsch.

Mais comment l'entreprise inscrira-t-elle cette expertise face à la concurrence aujourd'hui bien installée et qui [tend à se concentrer](#) ? « Les clients sont certes déjà équipés de solutions de sécurité mais ils apprécient l'indépendance de l'intégrateur, y compris les sociétés du CAC40, justifie Philippe Hedde. Ils

veulent du double sourcing. » « Avec des équipes qui vont sur site, ajoute Danièle Lepeltier-Parrot, directrice marketing et innovation, ce qu'apprécient les clients qui attendent de l'expertise et du conseil, alors que la tendance chez les opérateurs est de généraliser et dématérialiser les services IT de collaboration de sécurité. ». Un modèle qui « fait fuir les compétences », assure la responsable.

Les grandes entreprises constituent d'ailleurs un autre axe de la stratégie de développement. Ce que Philippe Hedde désigne par « la partie parisienne » sur laquelle NextiraOne entend se renforcer. « On peut étoffer notre présence chez des grands clients, confirme Jean-Maurice Fritsch. On a créé une équipe commerciale spécifique sur Paris pour attaquer ces grands comptes, augmenter leur nombre et notre présence chez eux. » Avec des services sur mesure. Les « petits » clients (moins de 250 salariés) seront adressés avec des solutions standardisées, industrialisées, de services de bout-en-bout avec de la durée dans le temps et de la récurrence. Sur les 20 000 entreprises clientes de NextiraOne, la moitié environ comptent plus de 250 salariés.

Profitabilité du marché en 2018

« On a aussi beaucoup de demandes sur les notions de conciergerie », ajoute le nouveau directeur général. Une demande à laquelle l'intégrateur va répondre avec le WebRTC, une solution temps réel qui relie les communications aux applications de vidéos, collaboration, téléphonie, à partir d'une offre SBC d'Oracle. Autre axe de développement potentiel avec Microsoft Office 365 que NextiraOne pourra adresser à travers les besoins de messagerie, d'Active Directory, ou encore Skype for Business (ex-Lync en catalogue chez NextiraOne). Mais « c'est un peu tôt pour en parler pour l'instant car on y va étape par étape », tranche Philippe Hedde.

Au final, Jean-Maurice Fritsch va s'attacher à déployer le plan planifié avec Walter Butler l'année dernière. Et récupère une structure saine, selon ses dires. « La dotation au capital (en fonds propre, NDLR) apporte une structure financière solide, le résultat est positif sur le premier semestre d'exploitation, le chiffre d'affaires est stable sur le second, la pente est bonne pour prendre de la croissance assez rapidement, déclare le dirigeant. Qui se sent en confiance avec des équipes aux expertises reconnues par les clients et une position restaurée auprès des partenaires. « Cisco, Microsoft Alcatel-Lucent Enterprise, les grands partenaires, sont demandeurs aujourd'hui et ils nous accompagnent. C'est un élément important car, même si on est indépendant, il faut avoir des relations avec les grands acteurs car les solutions restent encore assez propriétaires. »

Quels objectifs a fixé le nouvel actionnaire ? « Arriver au niveau de la profitabilité du marché en 2018 », lâche Philippe Hedde qui, décidément, semble toujours se projeter dans l'entreprise qu'il a animée pendant 6 ans « Et être parmi les meilleurs », ajoute Jean-Maurice Fritsch. Ce sera sa mission.

Lire également

[Philippe Hedde \(NextiraOne\) : « Une volonté indéfectible d'innover »](#)

[NextiraOne France est repris par le fonds Butler Industries](#)

[Pour être plus attractif, NextiraOne prend le virage du Cloud](#)