

Pour être plus attractif, NextiraOne prend le virage du Cloud

« NextiraOne est une société qui se transforme régulièrement. » **Philippe Hedde**, directeur général de NextiraOne France, n'évoque pas seulement la restructuration sociale amorcée au printemps dernier (et aujourd'hui terminée avec «□seulement□» 280 départs imposés sur les 370 initialement estimés) et celle des back offices régionaux (réduits de 15 à 6 villes). Le dirigeant insiste sur l'évolution du métier. « **On passe de pure player hardware à celui du software et des services, de système d'intégration aux services managés et au Cloud. C'est une évolution significative et très structurante.** »

Créé en 2002 suite à l'abandon de l'activité intégration d'Alcatel (sans Lucent à l'époque) et après être passé entre les mains du fond d'investissement Abenex en 2006, NextiraOne Europe a été **racheté, fin 2013, par Dimension Data**, le numéro 1 mondial des intégrateurs télécoms. A l'exception notable des activités françaises et italiennes qui le seront en juillet 2015 sous réserve d'atteindre certains objectifs commerciaux et de résultats non publics. D'où la transformation sociale et métier qui trace une nouvelle route pour la branche française qui se considère désormais comme une ESN (entreprise de services du numérique) selon la nouvelle nomenclature avancée par le Syntec.

Pour mener à bien ses objectifs, NextiraOne France s'appuie aujourd'hui sur **quatre lignes produits**□: Business Line Application et terminaux (ToIP, collaboratif, centre de contact, sécurité physique, santé...) qui se distingue avec une croissance de 25% contribuant ainsi au développement de la vente des services; Business Line Infrastructure Sécurisée qui regroupe désormais les deux activités pour garantir des accès fiables aux applications; Business Line Managed Services où les services à valeur ajoutée s'ajoutent aux opérations de maintenance; et Business Unit Cloud.

Offres IaaS et SaaS

Cette nouvelle activité propose, sur cloud privé et hybride, **des services de IaaS et SaaS qui s'appuient sur Linker**, le réseau WAN MPLS national multiservices ouvert en juin 2013 pour des accès VPN de niveaux 2 et 3, et Internet fibre, cuivre, hertzien et satellite. Les datacenters sont répartis chez différents prestataires parisiens (Interxion, TeleHouse 2, bientôt Equinix) et en région (Lille notamment). « *Si nous sommes capables de maîtriser les couches réseau, datacenter et les services managés, nous sommes capables de proposer une offre Cloud, justifie Philippe Hedde. On bascule vers l'Opex.* »

Les premières offres SaaS se concentrent sur la ToIP et les communications unifiées (EasyConversation). « *C'est une offre interne pour amorcer le lancement des services et construire l'écosystème, explique Nicolas Kwasniowski, responsable de la nouvelle activité. Notre catalogue SaaS va se développer avec d'autres technologies internes mais aussi des services produits par des partenaires.* » Le responsable évoque notamment les applications métiers, ERP, messagerie, centre de contacts...

L'évolution se poursuivra en 2015 avec l'**industrialisation du modèle** induit par la virtualisation

des fonctions réseau (NFV) et les technologies SDN (Software Defined Network) pour lesquelles NextiraOne s'appuie sur le contrôleur Juniper Contrail. « *On veut banaliser le hardware pour intégrer les fonctions plus rapidement, remettre à plat la façon dont on délivre le service, être un offreur de solutions dans la gestion du WAN* », résume Philippe Hedde.

10% de commandes supplémentaires

Cette évolution stratégique logique, si ce n'est incontournable, vers le cloud ne suffira néanmoins pas à NextiraOne d'atteindre ses objectifs commerciaux d'ici l'échéance de juillet 2015. D'autant que, en cas d'échec du rachat par Dimension Data, l'entreprise devra poursuivre sa route sur ce marché très concurrentiel. Dans l'immédiat la SSII entend faire vivre son portefeuille clients. « **Nous avons des milliers de clients qui nous suivent depuis longtemps et attendent d'évoluer vers le cloud**, avance le dirigeant qui rappelle que le modèle économique repose sur l'installation de projets (d'une centaine de fournisseurs dont Alcatel-Lucent/Entreprise, Cisco et Microsoft Lync en premier lieu pour les solutions communication) et l'offre de maintenance. *C'est un cercle vertueux.* »

Un cercle qui s'adresse tant aux PME (avec des offres packagées désormais disponibles à l'achat en ligne comme l'offre de communication unifiée EasyCollab lancée en juin) que les grandes entreprises (pour le sur-mesure). Mais aussi les ETI, les entreprises de taille intermédiaires (entre 50 et 1000 postes) pour lesquels NextiraOne France n'hésite pas à dédier une force de 70 commerciaux. « **C'est un segment à forte croissance**, assure Philippe Hedde, *une croissance à double digit.* »

Pour 2014, l'entreprise qui gère aujourd'hui **20 000 clients** (dont quelques grandes références dont l'Aviation civile et EDF) vise les 10% de commandes en plus. « *Aujourd'hui on y est* », assure son dirigeant. Il faudra tenir la cadence tout au long de l'année à venir (et au-delà) pour recevoir les faveurs de Dimension Data. Lequel sera notamment intéressé par les activités voix et la présence dans le secteur public de NextiraOne France, complémentaires à son catalogue. Rachat ou pas, Philippe Hedde maintient sa ligne de conduite : « *Piloter dans la durée avec une stratégie de développement à long terme pour rester leader dans le domaine de l'intégration télécoms.* »

Lire également

[NextiraOne disparaît au profit de Dimension Data](#)

[OneCockpit, le monitoring réseau par applications métiers en mode SaaS de NextiraOne](#)