

Samsung B2B mise sur le COPE pour maîtriser le BYOD

En 2012, Samsung Electronics a réalisé un chiffre d'affaires de 188 milliards de dollars et un résultat d'exploitation de 27 milliards de dollars, pour 225 000 employés dans 75 pays.

Lorsque le fabricant coréen (leader mondial de l'électronique) explique sa vision des périphériques mobiles, du BYOD, et vient de lancer une division B2B, mieux écouter ce qu'il a à dire.

D'autant qu'il bouscule de plus en plus Apple, voire plus... Et aussi bien sur les smartphones que sur les tablettes... voire plus ?

En octobre 2012, Samsung Electronics annonçait un objectif de 60 % de son chiffre d'affaires réalisé uniquement par son activité B2B dès 2020 (voir [notre article](#)). Quel est le périmètre concerné ?

Il s'agit aussi bien des composants électroniques (utilisés par d'autres acteurs comme Alcatel, et dont Samsung Electronics reste le leader mondial) que des produits finis.

Parmi ces derniers, trois catégories sont concernées : les imprimantes lasers et les services d'impression (en insourcing ou outsourcing) qui continuent à se développer ; le segment de l'affichage dynamique sur grand écran (où nous sommes le numéro 1 français) avec des offres comme les vitrines électroniques (affichant un retour sur investissement de moins d'un an), les murs d'images, ou encore en complément des écrans de projection dans des amphithéâtres ou salles de spectacle.

Enfin, la mobilité dont la nouvelle Business Unit [division] regroupe à la fois le smartphones, les tablettes sous Android et Chromebooks, et les tablettes Windows 8 ou notebooks et ultrabooks [NDLR: appelons-les xBooks]. Cette nouvelle division répond aux besoins de mobilité des entreprises en PC portables, smartphones et tablettes.

En tant que dirigeant de cette nouvelle division B2B en France, comment analysez-vous des tendances BYOD et COPE ?

Pour autoriser sereinement l'utilisation de ces périphériques dans son système d'information, l'entreprise doit prendre en compte en amont les besoins d'administration, de sécurité et de maintien en conditions opérationnelles de l'ensemble.

Une politique globale s'impose donc pour évoluer du BYOD ("Bring your own device" ou "Apporte ton équipement personnel") vers le COPE (Corporate Owned Personally Enabled , plus ou moins: « équipement appartenant à l'entreprise et utilisable pour la vie personnelle »).

La société définit un catalogue d'équipements et de configurations autorisées et validées par les directions informatiques et des ressources humaines. Ensuite, chaque entreprise fixe les modalités d'acquisition et de maintenance des équipements, et la répartition de la prise en charge financière. Il s'agit de trouver le bon équilibre entre le maintien du contrôle du système d'information et du parc applicatif et des choix de l'utilisateur.

D'après vos analyses et retours du terrain, les entreprises s'emparent-elles vraiment de la gestion des équipements mobiles, et quels types de populations sont concernés ?

Nous constatons un engouement de plus en plus marqué pour les smartphones et tablettes grâce

à des approches de type COPE.

En effet, les entreprises souhaitent utiliser ces équipements mobiles, mais aussi leur permettre d'accéder en toute sécurité aux applications de leur système d'information, en téléchargeant ou non une partie applicative sur l'équipement.

Les populations commerciales plébiscitent les tablettes (avec un écran supérieur à 7 pouces) pour pouvoir afficher des démonstrations interactives en face à face ou avec devant quelques personnes. Pour le one-to-many (petits groupes), l'utilisation d'un écran ou d'un projecteur devient indispensable. C'est pourquoi nous avons conçu le "Allshare Cast" qui permet de renvoyer simplement l'affichage de la tablette (ou du smartphone) vers un de ces dispositifs.

La technologie "Allshare Cast" est intégrée aux derniers écrans et projecteurs Samsung. Pour les autres (y compris d'une autre marque), nous proposons un petit boîtier très simple à connecter pour rendre possible cette fonction fortement plébiscitée.

Une autre population a très vite adopté tablettes et smartphones. Il s'agit des techniciens de maintenance dans des secteurs comme la logistique, le transport... ou encore les agents d'assurances qui profitent aussi des fonctions photo, etc.

Samsung va-t-elle proposer ses propres logiciels de gestion des équipements, mobiles ou pas ?

Ce n'est pas notre métier. Sur ce domaine, nous travaillons avec un écosystème de spécialistes du Mobile Device Management et autres solutions d'administration plus globales.

Nous devons nous assurer que nos équipements soient bien pris en charge par ces solutions afin qu'elles puissent les prendre en charge et les piloter.

Nous faisons également valider nos équipements afin qu'ils fonctionnent pleinement avec les technologies des opérateurs mobiles : Edge, 3g, 4G... D'ailleurs nous avons participé aux deux lancements de la 4G à Paris, à la fois [avec Orange](#) et [avec SFR](#). Des projets dans lesquels nous avons travaillé avec nos smartphones, tablettes et xBooks.

Quels types de services allez-vous proposer ?

Ayant choisi une politique de vente indirecte, Samsung s'appuie sur des revendeurs et grossistes traditionnels, autant en B2B qu'en B2C. Cependant, nous nouons également des partenariats avec des sociétés comme Microsoft, Google ou Cisco.

En matière de services, Samsung veille à ne pas mordre sur les plates-bandes de son écosystème. C'est pourquoi nous proposons des services uniquement aux constructeurs (et non aux intégrateurs) de maintenance basique ou renforcée.