

Wifi : Connect à tous les étages chez Aerohive

En février dernier, Aerohive lançait sa borne Wifi d'entrée de gamme, l'AP122, et initiait une nouvelle stratégie. Celle-ci se concrétisait à travers Connect, une nouvelle solution de gestion exclusivement dans le Cloud qui permet aux entreprises visées, plutôt des TPE et petites PME, de limiter leurs investissements sans fil au seul point d'accès tout en conservant la possibilité de faire évoluer la capacité sans avoir à renouveler l'infrastructure (en basculant sur l'offre Select). Une configuration permise par la suppression du contrôleur physique et l'intégration des solutions de gestion de la borne de manière centralisée (dans le Cloud ou sur site) propres au modèle du constructeur américain.

Aujourd'hui, Aerohive fait évoluer sa stratégie et étend Connect à l'ensemble de ses solutions. A savoir les points d'accès AP130, AP230-250, AP550 essentiellement, les switches (série SR2000-2300) et les routeurs BR200-WP dédiés à la connexion des succursales. Une offre qui sera proposée par les partenaires distributeurs. « *L'idée est de vendre quelque chose de basique pour pouvoir évoluer par la suite, nous explique Benoit Mangin, Senior Director Europe du Sud d'Aerohive. Un ou deux ans après, si les besoins s'en font sentir, l'entreprise peut basculer sur l'offre Select.* »

Le ticket d'entrée vers Select

Cette stratégie « *va nous permettre d'être plus compétitif en gamme* », assure le dirigeant qui a monté la structure française d'Aerohive en 2010. Cisco/Meraki, HP/Aruba et Ubiquiti, « *même s'ils sont moins présents en France* », sont dans le collimateur. Si Benoit Mangin convient que son cœur de cible, les grandes PME et entreprises, partent plutôt sur des solutions *on premise* avec l'offre Select, il justifie la démarche par la volonté de simplifier le *channel* et éviter de longues négociations commerciales. « *La logique est de dire : on entre avec un prix proche de l'entrée de gamme pour évoluer plus tard sans avoir à changer le hard* », justifie notre interlocuteur. Il pense notamment à l'évolution attendue en 2018 avec le 802.11ax qui, pour faire court, permettra de gagner en débit et en couverture.

Bref, Connect servira clairement de ticket d'entrée vers Select qui dispose de plus de fonctionnalités d'entreprise (gestion LDAP, serveur radius, réseau maillé, VoIP, PPSK pour le chiffrement des objets connectés, etc.). « *Connect est parfait pour de la simple connectivité mais rapidement les besoins s'additionnent et la capacité est sous-dimensionnée* », souligne le responsable. Il prend l'exemple des besoins de mobilité qui s'étoffent, de la sécurisation des accès à assurer, de l'ouverture vers des connexions tierces, etc. Les offres mobiles des opérateurs et leurs généreux forfaits voix et data ne viennent-ils pas palier les besoins des salariés, particulièrement dans les petites structures ? Benoit Mangin ne le pense pas. « *Dès qu'on peut avoir du Wifi, on s'y connecte pour soulager le forfait mobile. Particulièrement en entreprise* », indique-t-il en rappelant que les tarifs économiques des forfaits mobiles français restent une exception dans le monde. Dans tous les cas, il déclare « *ne pas encore ressentir de concurrence dans ce sens* ».

Le Cloud à égalité avec le on premise en 2017

Quant à l'idée de basculer la gestion des accès Wifi dans le Cloud, Benoit Mangin considère que « *en France, il y a encore quelques réfractaires auxquels on répond avec l'offre Select disponible dans le Cloud ou sur site* ». Et d'ajouter néanmoins que « *aujourd'hui, l'offre Cloud s'étoffe, quitte à la faire passer par un intégrateur* ». Si chez Aerohive l'offre sur site domine jusqu'à présent le marché français à hauteur de 70%, le responsable français pense qu'elle va s'équilibrer à 50/50 avec le Cloud en 2017.

Lancé fin janvier, il est trop tôt pour avoir un retour sur l'accueil de Connect par le marché. « *L'essentiel du travail s'est concentré sur la formation des grossistes et intégrateurs, ce qui nous a permis d'en mesurer l'accueil auprès de nos partenaires et de la basculer sur l'ensemble de la gamme. Je pense que les ventes vont décoller au quatrième trimestre et adopter une vitesse de croisière en 2018.* » Connect devrait donc accompagner de nouveaux produits qui seront également annoncés au cours du dernier trimestre. Sans précision sur leurs caractéristiques pour l'heure.

Lire également

[Wifi : Aerohive part à la conquête des petites entreprises](#)

[Le Wifi gagne du terrain en entreprise](#)

[Le marché du WLAN décline en début d'année](#)

crédit photo © Shutter_M - shutterstock