

**En signant avec ShoreTel, n° 2 de la VoIP aux États-Unis,
HL2D complète son offre IPBX et se donne les moyens d'attaquer
le marché des PME et des grands comptes.**

■ **En fin d'année dernière, HL2D signait avec la société californienne ShoreTel, spécialisée dans les équipements VoIP haut de gamme pour répondre aux demandes de convergence des entreprises. Le grossiste entend, grâce à ce nouvel accord de distribution, accélérer son rythme de croissance et sa part de marché.**

Quatre mois après la signature de l'accord avec ShoreTel, intervenue en septembre 2007, HL2D affiche déjà plus de six installations de solutions ShoreTel dans des configurations qui vont de 40 à 550 postes. Un succès tangible que Jehan-Philippe Le Roy, gérant de HL2D, attribue à la fois à la forte attente du marché et à la qualité des produits ShoreTel. « *En France, le marché de la téléphonie sur IP pèse environ 500 M€ et réalise une croissance de 30 % par an* », précise-t-il. « *Notre ambition est d'augmenter notre part sur ce marché et nous sommes convaincus que ShoreTel nous permettra d'aller beaucoup plus vite.* »

Deux entreprises conjuguent leurs points forts

« *Nous étions jusqu'en 2006 surtout présents sur le marché des TPE avec des installations qui excédaient rarement 50 postes. Pour adresser des entreprises de taille plus importante, il nous fallait compléter notre catalogue. Séduits par la démarche de ShoreTel, nous avons pris contact avec la société* », explique Jehan-Philippe Le Roy.

« *Nous avons tout de suite adhéré au modèle de distribution à valeur ajoutée de HL2D qui accompagne ses partenaires intégrateurs chez leurs prospects et clients afin de faciliter l'appropriation des produits et de susciter des commandes. Le fait que HL2D participe aussi à la rédaction des cahiers des charges et assiste les revendeurs dans la mise au point de leurs propositions commerciales est très important dans le cas de grosses installations* », commente Javier Rodriguez de ShoreTel.

Une dizaine de partenaires de HL2D sont spécialisés dans les équipements ShoreTel.

Une approche "IP native"

Aujourd'hui Leader sur le marché américain de la VoIP avec de solides références, ShoreTel a très tôt fait le pari de la VoIP avec une approche de fiabilité, de valeur ajoutée avec le Couplage Téléphonie Informatique et intégrant d'emblée les services de Convergence Fixe Mobile pour procurer des économies.

Il en résulte un système plus rationnel dans sa conception et dans son organisation. Par conséquent, plus simple à installer, quasiment "plug and play", il est aussi plus facile d'accès pour les utilisateurs. « *Les produits ShoreTel ont été directement élaborés avec l'ensemble de leurs fonctionnalités plutôt que successivement améliorés et enrichis*

comme c'est le cas de nombreuses solutions existant sur le marché, qui présentent alors une architecture très compliquée », explique Jean-Édouard Crétois, Business Développement de la gamme ShoreTel chez HL2D. « Ainsi, pour ShoreTel, la formation technique ne dure qu'une semaine alors qu'elle est souvent de plusieurs semaines pour les équipements concurrents », poursuit-il, justifiant ainsi le net avantage concurrentiel de l'offre ShoreTel : « L'architecture logicielle distribuée sur laquelle reposent les solutions ShoreTel, avec une fiabilité mesurée à 99,99 %, constitue leur grande force. Elle est très performante dans le cas de déploiement multisites ». ShoreTel affiche avec ses revendeurs un taux de réussite commercial particulièrement élevé, puisque, aux États-Unis, 72 % des prospects adoptent les solutions testées !!

ShoreTel au tableau d'honneur

Riches en fonctionnalités, notamment sur les services qui relèvent du Couplage Téléphonie Informatique (CTI), les équipements ShoreTel se situent dans le haut de gamme avec un excellent rapport qualité prix : fiabilité et disponibilité inégalées, administration unique et centralisée même en multisites, installation simplifiée et prise en main aisée.

Figurant parmi les "success stories" récentes de la Silicon Valley, ShoreTel a reçu en 2007, pour la 2^e année consécutive, le prix « Deloitte Technology Fast 50 » créé par la société de conseil Deloitte & Touche. Celui-ci récompense les 50 entreprises technologiques ayant connu la meilleure croissance moyenne au cours des cinq dernières années.

ShoreTel a par ailleurs reçu quatre années de suite les meilleures notes pour chacun des critères de valeur pris en compte par l'institut de recherches appliquées Nemertes Research, dans le cadre des comparaisons qualitatives et quantitatives qu'il établit entre plusieurs solutions de constructeurs opérant sur le marché IPBX : « Les solutions ShoreTel sont notamment considérées comme revenant les moins chères du marché et celles présentant le plus haut niveau de satisfaction pour les entreprises clientes », souligne l'institut.

À propos de ShoreTel. Créée en 1996 dans l'optique de "surfer" sur les promesses de la voix sur IP, alors tout juste émergente, ShoreTel a réalisé sa première installation en 1998 et connaît depuis une expansion fulgurante. Son chiffre d'affaires a ainsi progressé de 759 % entre 2002 et 2006. Coté au NASDAQ (SHOR), ce spécialiste des équipements VoIP a mis au point une offre « Pure IP », reposant sur une architecture distribuée. Pour l'ensemble de son exercice 2007 (clos au 30 juin 2007), son chiffre d'affaires s'est établi à 97,8 millions de dollars, en progression de 59 % par rapport à 2006. Basée à Sunnyvale en Californie, ShoreTel a ouvert des bureaux au Royaume-Uni, en Allemagne, en Espagne, ainsi qu'en Australie.

Pour en savoir plus : www.shoretel.com

À propos de HL2D. Créé en 2003 par Jehan-Philippe Le Roy, ancien directeur des ventes indirectes de France Télécom, à partir d'une offre centrée sur l'ADSL (DSLAM, routeurs), HL2D est aujourd'hui un spécialiste des équipements pour la voix sur IP. Avec près de 70 partenaires revendeurs et intégrateurs à fin 2007, HL2D atteint un chiffre d'affaires de 4,5 millions d'euros, soit une augmentation de 285 % par rapport à l'année précédente. Pour l'année 2008, HL2D annonce une progression de 55 % sur ces ventes de produits VoIP, ainsi que de nombreux accords de distribution.

La société installée à Versailles tire sa force de la qualité de l'accompagnement qu'elle prodigue à ses clients, en avant-vente comme en après-vente : maintenance, support...

Pour en savoir plus : www.hl2d.com

Contacts

Relations presse ■ Agence C3M ■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard, michelle.amiard@agence-C3M.com – Cathy Lacides, cathy@agence-C3M.com
HL2D ■ Jehan-Philippe Le Roy, Président-directeur général, Tél. : 01 70 70 46 46, jpleroy@hl2d.com