


INTERVIEW LUDOVIC GUITTET, GROUPE RESADIA

Le groupe Resadia se fixe des projets ambitieux : construire une solution de grande envergure, et saisir des opportunités pour s'ouvrir à d'autres secteurs au niveau national et régional.



Ludovic Guittet préside la commission Communications unifiées et siège à la commission Marketing du groupe Resadia auquel il est associé. Il est directeur général de Fastnet Réseaux et Telecom.

Chez Resadia, comment analysez-vous la demande des entreprises en matière de communications dans le cloud ?

En ce qui concerne notre groupe – les 27 membres de Resadia –, environ 50 % des demandes s'orientent vers les systèmes de Communication as a Service. On note une tendance de plus en plus marquée pour une intégration de tous les usages dans une seule plate-forme. Nous nous plaçons dans cette mouvance des services de communication à la demande, lesquels offrent aux entreprises l'agilité qu'elles réclament. Ajoutons à cela, la productivité et l'efficacité que procurent ces services à l'utilisateur, et cela, depuis n'importe quel terminal (du smartphone au PC en passant par le poste IP). Enfin, il existe un vrai enjeu économique notamment pour les entreprises multisites dont le coût de leur système de téléphonie traditionnel augmente considérablement en termes de maintenance et d'énergie.

Pour adresser ce marché, privilégiez-vous un ou des fournisseurs en particulier ?

Nous sommes ouverts et conservons notre liberté de choix. Depuis longtemps, nous travaillons avec nos partenaires historiques (Alcatel-Lucent Enterprise, Avaya, Lifesize et Mitel) qui ont pris le virage du cloud par des approches hybrides. Mais nous sommes aussi ouverts aux *pure players*, ces nouveaux acteurs qui ont fortement contribué à l'essor des UCaaS. Chez Resadia,

nous nous sommes réunis pour identifier les forces et les faiblesses de chacun, le but étant de délivrer le meilleur service.

Envisagez-vous de lancer une offre globale exclusivement dédiée aux membres ?

Oui, nous allons effectivement lancer une offre dédiée à la fin du premier semestre de 2020 pour tous les associés de Resadia. L'objectif est de construire une solution (NDLR : accord avec un éditeur non encore communiqué) à visée nationale et internationale clés en main autour d'un écosystème de partenaires (téléphones SIP, accessoires, support, formation en e-learning, etc.) Nous allons donc mutualiser un certain nombre de services dont la logistique et la maintenance en France, dans un premier temps, puis en Europe.

“VERS UNE TENDANCE MARQUÉE DE TOUS LES USAGES DANS UNE PLATE-FORME UNIQUE”

En parallèle, nous conservons bien sûr notre liberté de choix des solutions suivant les demandes des entreprises, mais notre volonté est aussi de faire connaître notre offre commune.

Quelle est votre vision concernant l'évolution de ce marché des communications et de la collaboration en France ?

La rationalisation du marché va se poursuivre, peut-être à un rythme moins effréné que les deux dernières années. Nous cherchons des opportunités pour nous agrandir et nous ouvrir à d'autres secteurs au niveau national et régional. Les communications dans le cloud rompent avec l'existant, il faut aussi s'adapter à la facturation à l'usage, aux revenus récurrents qui participent à la pérennité de l'entreprise. D'autres facteurs, plus ergonomiques et techniques, contribuent à l'évolution des communications dans le cloud comme la vision de Microsoft avec Teams et Office 365 qui ringardisent le téléphone de bureau (15 % de volume en moins par an). De même, un travail formidable sur l'interface des applications a rendu ce type de solutions accessible à tous. Enfin, les réseaux WiFi et 4G devenus matures ont gagné en fiabilité. ■