

**P 14****MARCHÉ À PROSPECTER****L'e-mailing en
quête de distributeurs****P 18****STRATÉGIE****Tech Data poursuit
sa route avec CA et HP****P 20****L'INVITÉ DE LA SEMAINE****J-P ROESCH**
Directeur général adjoint
d'Econocom France

DÉCISION

DISTRIBUTION

SEMAINE DU 19 AU 25 AVRIL 2004

**Par Sibylle
Lhopiteau,**
rédactrice
en chef

Les Sages épurent la LEN

Qu'on se le dise : le droit européen prime sur le droit français. Nos députés devraient en tenir compte avant de débattre pendant des mois sur des projets de loi qui n'ont quasiment aucune chance d'être adoptés, ou alors au risque de déclencher des poursuites pour violation de la législation européenne ! La loi sur l'économie numérique en est le meilleur exemple. L'obligation de surveillance des contenus par les hébergeurs, qui avait provoqué un tollé chez ces derniers, a été supprimée après ultime lecture au Sénat. Les sénateurs ont fait montre de plus de sagesse que les députés en tenant compte des revendications des professionnels mais également de la directive européenne sur le sujet. Toutefois, la question n'est pas définitivement tranchée, puisque la LEN doit encore passer devant une commission paritaire mixte et risque, en cas de désaccord, de revenir vers les députés ou encore d'être renvoyée devant le conseil constitutionnel pour abrogation ! À suivre donc.

DISTRIBUTION ET SERVICES p. 4
FOURNISSEURS p. 8
MARCHÉ À PROSPECTER p. 14
TENDANCES p. 16

L'ÉVÈNEMENT

VDN, un groupement à multiples facettes

Une quinzaine d'éditeurs, de SSII et de VAR, pour la plupart spécialistes des serveurs I-Series, ont créé un GIE. L'arrivée de nouveaux membres pourrait bien élargir les compétences de ce groupement au logiciel libre.

VDN avance lentement mais sûrement. Créé en décembre 2002, ce groupement vient de recruter un nouvel adhérent avec la société alsacienne ASEzi, et ce quelques semaines seulement après avoir accueilli le parisien Linux Conseil, un spécialiste du logiciel libre. Cela porte à quinze le nombre des sociétés adhérentes à VDN, qui dispose aussi depuis le début de l'année d'un secrétaire général, Henry-Michel Rozenblum, ancien directeur du marketing chez Logix. Si ce nouveau GIE témoigne de sa volonté de se structurer convenablement, il n'a pour autant pas envie de brûler les étapes. « *Nous voulons que les fondations soient solides* », insiste Éric Boubil, président du groupement et aussi de l'un des membres fondateurs, In Concept. L'identité juridique de cet ensemble témoigne de cette prudence : pas de société dans laquelle les membres auraient chacun une part du capital, mais un « simple » GIE, leur permettant de mutualiser leurs ressources. « *Ce statut est souple, il*

n'y a pas d'obligation capitalistique et chacune des entreprises est au même niveau », explique Henry-Michel Rozenblum. Antoine Carlino, PDG d'ASEzi, apprécie particulièrement cette approche « démocratique » qui confie la même voix à chacun des membres. Ces derniers doivent verser un droit d'entrée de 3 000 €, et une partie des marges arrières obtenues auprès des grossistes lors de la négociation de contrats d'achat. Soit un budget annuel de 45 000 à 50 000 €. C'est peu, mais suffisant pour mener à bien la tâche confiée à VDN. Celle-ci est liée à la vocation traditionnelle des groupements, mutualiser les ressources, essentiellement les compétences technologiques, obtenir de meilleures conditions d'achat et disposer d'un levier commercial supplémentaire. Vocation traditionnelle, évidente sur le papier, mais difficile à mettre en œuvre dans les faits. « *Un regroupement est* **Suite page 3** »

Henry-Michel Rozenblum,
secrétaire général de VDN

Jean-Louis Desnos

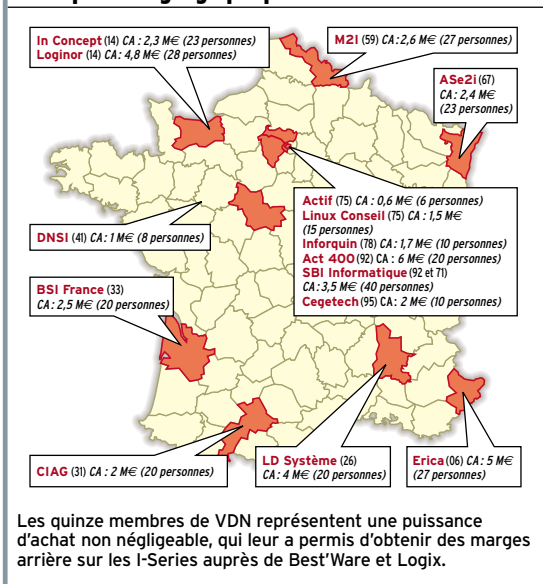
► Suite de la page 1

une aventure humaine avant tout, souvent difficile à mener », explique Alain Tison, directeur commercial de SBI Informatique, membre de VDN. Il se dit ravi que cette action commune aboutisse enfin à quelque chose de concret, un véritable échange entre les différentes sociétés qui composent le groupement. « Le fait de se voir régulièrement, de manière informelle, installe la confiance », remarque Éric Boublil. Et cela avant même les débuts. Ainsi, les rencontres dans le cadre des grand-messes IBM dédiées à ses partenaires – tous les membres fondateurs sont éditeurs de logiciels et spécialistes de l'I-Series, ex-AS/400 – ont permis à certains d'entre eux d'évoquer les problèmes de chacun face à l'évolution du marché.

Les règles sont définies par une charte déontologique

La concentration et la disparition d'acteurs ont décidé huit entreprises à se regrouper pour mieux résister à cet environnement de plus en plus agressif, souvent dominé par Ares désigné par Henry-Michel Rozenblum comme la menace la plus tangible. Ces spécialistes de l'environnement AS/400 ont tous développé des logiciels et des applications métier parfois très pointus, et ont besoin de compétences nouvelles. « Personne ne peut être compétent dans tous les domaines », rappelle le secrétaire général de VDN.

Répartition géographique des membres de VDN



D'où l'importance d'un partage des connaissances dans le cadre souple du GIE, mais néanmoins précis puisqu'une charte de déontologie définit les règles de bonne conduite et de complémentarité. Les membres de VDN s'estiment satisfaits des expériences menées depuis un an. Éric Boublil cite ainsi le travail élaboré avec le niçois Erica, dont les compétences Internet ont permis une adaptation des applications d'In Concept. Et Alain Tison évoque un contrat concernant des PGI, signé avec l'aide du toulousain CIAG. Des projets obtenus grâce à des transferts de compétences qui ont permis à ces entreprises de pouvoir prétendre à des appels d'offre d'ordinaire inaccessibles. La clientèle traditionnelle de ces acteurs locaux se compose de PME qui font toujours confiance à l'environnement

hétérogène. En trois mois d'expérience avec VDN, il a déjà signé des projets qu'il n'aurait pas obtenus seul. « Cette construction intelligente », selon les termes du patron de Linux Conseil, a vocation à évoluer lentement mais sûrement. L'arrivée d'ASEZI lui permet de combler l'une des faiblesses géographiques puisque VDN n'avait jusque-là aucun membre dans l'est du pays. Et il lui faudra également recruter le long de la façade atlantique. Mais sans précipitation. Chacun des membres a un droit de veto sur tout recrutement, ce qui freine les éventuelles velléités de grandir trop vite. L'avenir à court terme, c'est utiliser les ressources marketing du groupement pour mieux le faire connaître et continuer à renforcer les liens entre les adhérents. ■

Hakim Remili

CONFIDENTIEL

Services

IBM acquiert SBSC

Avec le rachat de Schlumberger Business Continuity Services, IBM Global Services améliore ses services de continuité des opérations et de secours informatique, et accueille 260 collaborateurs supplémentaires.

e-Commerce

Dabs s'installe en France

Le site de vente en ligne a choisi la France pour entamer son expansion européenne. Dabs.com, qui revendique plus de 20 000 références, a en effet ouvert le 12 avril dernier la version française de son site.

Sécurité

Sagem absorbe e-Software

Le groupe français se renforce dans les technologies biométriques avec la reprise de l'éditeur e-Software de Valenciennes (59). Ce dernier édite une gamme complète de logiciels de contrôle d'accès aux réseaux informatiques.

Éditeurs

Ariba reprend Soffface

Avec cette acquisition, qui devrait être finalisée fin avril, l'éditeur renforce son offre de maîtrise des dépenses. Ariba et Soffface travaillent ensemble depuis juillet 2003 et disposent déjà de six références communes.

Bases de données

Dell et Oracle font cause commune

Avec cet accord, Dell devient le premier partenaire Oracle à diffuser une offre intégrée. Par ailleurs, le constructeur et l'éditeur ont annoncé l'extension de leur accord de revente de licences Oracle à la Chine.

Services

Infosys se lance dans le conseil

Le prestataire de services informatiques indien vient d'annoncer ses résultats 2003. Il a réalisé un CA d'un milliard de dollars, dont 19,2% en Europe. En outre, la société vient de créer au Texas une filiale de conseil : Infosys Consulting.

AS/400. Mais leur demande, de plus en plus large, force lesdits acteurs à s'ouvrir à d'autres environnements. Certains d'entre eux maîtrisent Windows et Unix et entendent bien accueillir d'autres « spécialités ». Ils ont déjà commencé en acceptant Linux Conseil, qui assume un rôle de veille technologique pour ses nouveaux partenaires dans le domaine du logiciel libre et reçoit en échange une « crédibilité technique et commerciale qu'un spécialiste Linux n'a pas forcément », selon Jean-Noël de Galzin, patron de la société, qui peut ainsi déployer ses solutions de sécurité en environne-

MOUVEMENTS

StorageTek

Éric Debray

Directeur des ventes services France



StorageTek choisit Éric Debray comme directeur des ventes services de la filiale française. Sa principale mission sera de développer l'expertise ILM (Information Life cycle Management).

Dimension Data

Laurent Heurfin

Responsable Customer Interactive Solution en France



Laurent Heurfin a pour mission de développer l'offre et l'activité relation clients de la filiale française du groupe. Il doit créer de nouvelles offres autour des centres d'appels.

Lexmark

Olivier Philippe

Directeur des services France



Olivier Philippe remplace Philippe Kalmbach au poste de directeur des services de Lexmark France. Il poursuivra la politique de son prédécesseur visant à orienter cette activité vers une prestation d'infogérance des solutions d'impression.

KVS

Thomas Bertin

Ingénieur avant-vente France



Le spécialiste des solutions d'archivage de contenus nomme Thomas Bertin au poste d'ingénieur avant-vente de sa structure française.

Staff & Line

Olivier Vincendon

Responsable conseils



Nommé responsable conseils, Olivier Vincendon aura pour mission d'améliorer la qualité de service de la société.

Connexion

Emmanuel Brochot

Directeur général



Le nouveau directeur général s'est fixé pour objectif de redresser la barre et redynamiser le réseau.