

## Acquisition

# Telerys Communication avale 1it-Solution

Telerys complète son catalogue de services avec une offre d'agrégation de liens fibre, 4G et xDSL.

**T**elerys Communication veut résolument passer à la vitesse supérieure. L'intégrateur vient de mettre la main sur 1it-Solution pour un montant non communiqué. L'acquisition doit permettre à l'entreprise d'étendre son champ de compétence et de proposer, notamment, des services managés.

Créé en 2003, Telerys était, à l'origine, concentré sur l'installation d'autocommutateurs. « L'entreprise était, à l'époque, en perte de vitesse », explique Sébastien Loste, p-dg de Telerys. Acquéreur en 2014 de la structure, le responsable la fait évoluer rapidement. « En fait, nous avions surtout racheté un parc clients, reconnaît-il. À partir de cette base, nous avons pu aider nos clients à entamer leur virage vers l'IP ».

L'acquisition d'1it-Solution constitue un prolongement de la stratégie initiée lors du rachat. Ne pouvant se contenter de la migration vers l'IP, l'entreprise a multiplié les offres et les services à destination de TPE et de PME qui, faute de DSI, « délèguent la gestion de leur réseau et de leur télécoms à des entreprises comme nous », explique Sébastien Loste.

Non contente de fournir du câblage, un accès internet, du LAN, une infrastructure Wi-Fi, un réseau MPLS (réseau privé d'entreprise) et d'autres pro-



Sébastien Loste, P-DG de Telerys Communication

duits, Telerys s'appuie sur les actifs issus de sa toute récente acquisition pour proposer un service de SDWAN. « Avant, nous ne pouvions pas proposer d'agrégation de liens en 4G. Désormais, nous sommes en mesure de proposer ce service », poursuit Sébastien Loste.

Telerys est ainsi apte à commercialiser une offre d'agrégation des liens fibre, xDSL et 4G accessible via un routeur mobile. « Avec ce type d'usage, nous espérons attirer des chaînes de télévision par exemple. Avant, un reporter devait se déplacer avec un camion équipé d'une antenne satellite. Désormais, une simple mallette avec un notre routeur et notre connexion lui suffit. Dans un

**Une mallette avec notre routeur et notre connexion suffit**

autre cas de figure, le même service peut être utilisé par une entreprise qui ne disposerait pas encore de connexion filaire. » Avec ce service, Telerys vient concurrencer des entreprises comme OVH dont l'offre Over The Box permet aussi l'agrégation de liens.

« Armé » de tous ces services, Telerys revendique le statut d'« intégrateur de services managés ». « Au lieu d'investir dans des commutateurs et, sur son infrastructure en général, l'entreprise pourra nous confier la gestion de son réseau. Nous gérerons cela pour lui et lui proposerons un tarif par positions », détaille le responsable.

Pour Sébastien Loste, les prochains mois seront capitaux. L'entreprise vise un chiffre d'affaires d'environ 2 millions d'euros en 2018. ♦Thomas Pagbe

## K2 France distribue harmon.ie

K2 France et harmon.ie viennent de signer un partenariat de distribution exclusive. Le premier va distribuer les offres du second en France, dans les pays francophones et en Afrique du Nord. Parmi les clients de l'entreprise se trouvent des grands comptes tels que le Conseil de l'Europe ou Vinci Énergies. La solution de l'entreprise israélienne permet d'accéder rapidement aux services Office 365 et aux documents hébergés dans Sharepoint.

## Aerohive veut doper les ventes de ses partenaires

Aerohive cherche à aider ses partenaires à optimiser leurs ventes. Le spécialiste des produits de connectivité sans fil a façonné une offre à destination des fournisseurs de services managés. Dans un marché très concurrentiel occupé par des géants tels que Cisco ou Aruba, Aerohive espère aider ses partenaires à se différencier en leur fournissant un ensemble de solutions faciles à déployer et aisément adaptables aux besoins des entreprises.

## Netapp et Veeam renforcent leurs liens

Veeam et Netapp approfondissent leur partenariat. Les clients du spécialiste des produits de sauvegarde pourront désormais acquérir les solutions des deux partenaires auprès des revendeurs de Netapp. Les solutions Netapp Series et Alta Vault, entre autres, seront proposées avec les offres Veeam Availability Suite et Veeam Backup et Replication. La combinaison des deux fournisseurs doit simplifier, pour les utilisateurs finaux, la gestion de leur SI. Pour les partenaires, cette nouvelle étape dans la coopération des deux entités doit faciliter leur commercialisation.