

EDI

L'ESSENTIEL DE LA DISTRIBUTION IT

CHANNEL • VAR • ESN • MSP • INTÉGRATEURS • GROSSISTES

PORTRAIT

Samira Bekhtaoui

Asus

CŒUR DE MÉTIER

↳ Altaë, service de proximité à grande échelle

BUSINESS

↳ Dell bâtit son usine à intelligence artificielle

↳ Eset en mission pour simplifier et renforcer la cybersécurité

↳ Lenovo passe à l'électricité verte

↳ Check Point se relance tous azimuts

↳ Wavesoft en plein rebond

↳ DocuWare, une GED en mutation grâce à l'IA

ENTREPRISE

↳ Evernex, une cure de jouvence pour l'infrastructure IT

ENTRETIEN

↳ **Stéphan Français**, Thomson
« Thomson doit être présent dans les administrations françaises »

DOSSIER #1

Revendeur, un métier qui se réinvente

DOSSIER #2

Intelligence artificielle, que vendre et comment?

THOMSON

*Xtrem*BOOK

Le choix des **Pros** !



**POUR PLUS D'INFORMATIONS,
CONTACTEZ-NOUS !**



mythomson.com

« La marque Thomson doit être présente dans les administrations françaises »

Stéphane Français, président de Metavisio Thomson Computing

Des accords de distribution et des partenariats conclus en Chine et en Inde, des gammes d'ordinateurs innovants, une politique tarifaire agressive, Thomson se donne les moyens d'imposer sur le marché ses PC tricolores face aux géants américains et asiatiques.



La renaissance, il y a près de dix ans, de la marque Thomson est le point de départ d'un défi que peu d'entrepreneurs ont su relever. Pouvez-vous résumer cette aventure ?

Dans les années 1980, Thomson souhaitait se développer aux États-Unis. Mais la stratégie s'était soldée par d'importantes pertes. En 1992, Alain Juppé a décidé de séparer le groupe, d'un côté Thomson Multimédia, devenu Technicolor, de l'autre Thomson Armement, devenu Thalès. En 2013, en reprenant la partie informatique de cette prestigieuse marque française, j'ai voulu démontrer qu'en France, en Europe et dans le monde, nous pouvions renouer avec l'expertise, le succès et l'histoire riche de plus de 130 ans d'un grand fabricant. Metavisio Thomson Computing s'est appuyé sur un concept simple : mettre sur le marché les dernières technologies de *laptops* et tablettes avec une conception française et au meilleur tarif. Nous avons choisi de nous concentrer d'abord sur le marché du grand public, friand d'innovations technologiques. Nous sommes présents dans 52 pays et tablons sur un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros cette année. Nous visons désormais le marché des entreprises et des administrations.

nous ambitionnons de réaliser un chiffre d'affaires d'au moins 30 millions d'euros dès 2024. People est notre fer de lance pour toute l'Asie à l'exception de l'Inde, un marché que nous avons récemment pénétré grâce à un partenariat passé avec le principal site e-commerce du pays, Flipkart Inde (groupe Walmart). Cet accord stratégique a déjà généré un pipeline de commandes de près de 23 millions de dollars. Comme pour la Chine, l'objectif est de saisir les opportunités de croissance offertes par une vaste population. Nous espérons y capter 4 % des ventes annuelles de PC, soit 440 000 unités, ainsi que 6 % des ventes annuelles de tablettes, soit 360 000 unités.

Comment abordez-vous le marché B to B ?

Nous adoptons une approche classique *two tier*, avec un réseau constitué de grossistes et de revendeurs consolidé par un service de support et de SAV performant. Pour répondre aux besoins des entreprises, nous avons présenté, lors d'IT Partners, une nouvelle gamme composée de serveurs, de notebooks et d'autres produits, tous fabriqués avec les meilleurs composants du marché. Notre offre est également adaptée à l'État. Nous nous sommes déjà rapproché de l'Ugap dans le cadre des marchés publics français, en particulier de l'éducation. Alors que dans les années 1990, Thomson équipait de manière exclusive les écoles, collèges et lycées en ordinateurs, il me semble essentiel de clamer haut et fort notre volonté d'être accompagnés par l'État. Il serait inacceptable que la marque Thomson ne soit pas présente dans toutes les administrations françaises, les écoles, ainsi que dans les départements et les régions.

Propos recueillis par Frédéric Bergonzoli

« Nous concevons les produits en France où nous réalisons les prototypes. »

BIO EXPRESS

En 1989, alors que Thomson est encore sous tutelle de l'État français, Stéphane Français entame ses études d'informatique.

En 1998, il commence à travailler à mi-temps chez Surcouf, puis, diplômé, en devient le directeur des achats en 2006. Il fonde Dexim en 2008, puis le Group Sfit en 2013, mais reste obnubilé par la perspective de relancer une marque française. La même année, il reprend la filiale Computing de Thomson avec l'objectif de hisser la marque au sommet du marché de l'informatique.

Sur quelles infrastructures repose la fabrication de vos ordinateurs ?

Nous concevons les produits en France où nous réalisons les prototypes et développons les logiciels en partenariat exclusif avec Microsoft, grâce à notre statut de fabricant d'ordinateurs et notre contrat de fabricant OA3. Les PC sont assemblés en Chine pour avoir le meilleur rapport qualité-prix. Mais nous possédons également une chaîne d'assemblage en France, à Pontault-Combault (Seine-et-Marne), qui perpétue et entretient notre savoir-faire.

Quelle est la nature de l'accord que vous avez récemment passé avec le chinois People ?

Nous avons monté une joint-venture dans laquelle ce leader des médias et des télécommunications assemblera des PC conçus en France et les distribuera à travers son réseau en Chine où

Thomson Pulse 16

Productivité

MARGE
20 %

L'arrivée de Thomson dans le monde B2B (voir p. 40) ne se fait pas sur la pointe des pieds, comme le démontre cet impressionnant Pulse 16 qui n'a rien à envier aux meilleures stations de travail du marché. Le fabricant français l'a en effet doté d'un dGPU Nvidia dédié à l'accélération des performances graphiques, ce qui le rend particulièrement efficace pour les créateurs de contenu. D'autant qu'il sera épaulé par un processeur Core Ultra 7 à 16 cœurs, l'un des CPU mobile les plus performants. Pour l'affichage, Thomson a opté pour un écran de 16 pouces offrant une résolution QHD+. Contrairement à la tendance actuelle, aucun connecteur n'est oublié puisqu'on retrouve aussi bien du HDMI que de l'Ethernet et des ports USB d'ancienne génération. Le tout dans un produit de moins de 2 kg. **Disponible chez Also, Atid Technology, Exertis, Wescoast.**

Processeur : Intel Core u7-155H | Mémoire : 32 Go, 1 To de SSD

Écran : 16", 2560 x 1440 px

Prix revendeur : **1 598 € HT** | Prix public : **1 999 € HT**



Lenovo ThinkBook 16 Gen 6

Performance

MARGE
43 %

Ce portable signé Lenovo propose un écran de 16 pouces au format 16:10 et une résolution Full HD. Sa taille et sa définition d'image le rendent presque aussi confortable et ergonomique qu'un PC de bureau. Il satisfera aussi bien les utilisateurs sédentaires que nomades puisqu'il ne pèse que 1,7 kg et présente une autonomie jusqu'à neuf heures en usage normal. Tournant sous Windows 11, il offre 8 Go de mémoire et un SSD de 256 Go, et se distingue par ses nombreux connecteurs d'ancienne et de nouvelle générations, ainsi que par un lecteur de cartes, désormais plutôt rare. **Disponible chez Also, Ingram Micro, MCA Technology et TD Synnex.**

Processeur : Intel Core i5
Mémoire : 8 Go, 256 Go de SSD
Écran : 16", 1920 x 1200 px
Prix revendeur : **649 € HT**
Prix public : **1 129 € HT**



Dicota USB-C 10 en 1

Connectique

MARGE
38 %

Ce boîtier ultrapolyvalent étend l'ensemble de la connectique des PC et portables à partir d'une unique prise USB-C et autorise le chargement des périphériques jusqu'à une puissance de 15 watts et du portable auquel il est raccordé jusqu'à une puissance de 100 watts. Grâce aux ports HDMI 4K et VGA intégrés, il est possible de brancher deux moniteurs externes. Le port réseau propose une connexion Gigabit Ethernet assurant les meilleurs débits. Notons également la présence de ports audio et d'emplacements pour cartes mémoire. Grâce à la spécification plug-and-play, l'appareil ne nécessite pas de configuration supplémentaire.

Disponible chez Acadia, Ingram Micro, MCA Technology, PCA et TD Synnex.

Interfaces : 2 x USB-C, 1 x USB-A, audio, GbE, SD/micro-SD, HDMI, VGA

Puissance : jusqu'à 100 W

Dimensions : 100 x 17 x 55 mm, 120 g

Prix revendeur : **41,50 € HT**

Prix public : **66,60 € HT**



Lindy Câble Optique Hybride USB

Haut débit

MARGE
38 %

Utilisant la fibre optique comme moyen de transmission à haut débit, ce câble innovant permet de transférer les données USB 3.2 et DisplayPort 1.4 sur une distance allant jusqu'à 8 mètres. Alliant données, vidéo et alimentation USB, il se distingue comme l'option idéale pour les environnements tels que les salles de réunion et les salles de classe équipées d'écrans LFD et tactiles. Sa flexibilité facilite son installation, tandis que sa résistance renforcée aux RFI/EMI autorise son déploiement dans des environnements perturbés par les ondes. Sa fonction Power Delivery offre jusqu'à 60 watts de puissance, ce qui le rend compatible avec les ordinateurs dotés d'USB 3.2 Type C et Thunderbolt 3/4. Il constitue ainsi l'extension parfaite pour les ordinateurs portables ou MacBook. **Disponible chez Also, LA BS, Sidev et Lindy sous la référence 43393.**

Connectique : USB-C | Longueur : 8 m
Bande passante : 5 Gbps (USB 3.2), 16,2 Gbps (DisplayPort 1.4)

Prix revendeur : **205 € HT**

Prix public : **331 € HT**