



La visioconférence en HD d'Elit Technologies veut renforcer la participation des abonnés au service par le réalisme présentiel.

ELIT TECHNOLOGIES EST UN INTÉGRATEUR DE PASSIONS

Ce spécialiste de l'intégration réseaux et télécoms s'impose dans la maîtrise de la collaboration cloud. Cette approche combine le respect du client, un modèle d'affaires innovant et une appétence pour la recherche.

C'est une pépinière d'entreprises au pied de la Défense, installée dans ce qui reste du vieux Courbevoie. Un reliquat d'artisanat défiant le gigantisme. Ici, l'intégrateur Elit Technologies fait son nid, tranquillement mais avec détermination. Il y développe en toute quiétude son goût du travail bien fait, qui reste la marque de fabrique du groupe. Un sens de la qualité qui se précise dès l'accueil, quand le visiteur s'immerge dans le cœur de métier de l'entreprise, à savoir la collaboration par le cloud. Sur sa gauche, en entrant, une série de fauteuils confortables, fonctionnels et bardés d'électronique. Sur la droite, un écran géant pour dialoguer en temps réel avec les clients. Et au fond, la possibilité d'échanger avec chaque membre de l'équipe, qu'il soit présent ou non dans les locaux de Courbevoie. « *Nous misons beaucoup sur l'aspect fluide, humain, et pour tout dire, chaleureux de notre environnement* », décrit la souriante et précise Karina Mani, manager BU ventes indirectes, en arpentant les lieux. « *La situation géographique et l'agencement des bureaux sont conçus à notre image. Nous voulons que l'ambiance soit conviviale et humaine.* » Une fois le seuil franchi, l'enfilade se dévoile. De part et d'autre de l'allée centrale apparaît l'open space, la pièce maîtresse du dispositif. De cet immense espace en longueur, où travaille une bonne partie de l'équipe, se dégage une impression de ruche plutôt tranquille, occupée sans fébrilité. À cette heure matinale, les cadres

et employés affairés s'apostrophent d'un bureau à l'autre, jonglent entre les mails et la manutention. D'un bout à l'autre de l'espace, on agit sérieusement, sans se prendre au sérieux.

Humanisme et performance

Au milieu de cet espace presque transparent, un bureau ouvert. Il se distingue peu des autres. À peine si l'on remarque une table de réunion,



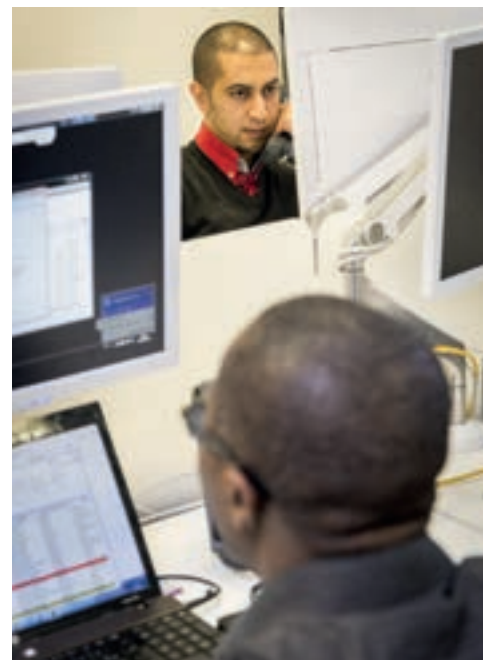
disposée un peu à l'écart. Ce bureau, c'est celui d'Henri Abenezra, le président d'Elit Technologies. Impressionnant, franc et décontracté, légèrement déstabilisant au premier abord, « Henri » n'est pas le genre de personnage que l'on oublie sitôt l'avoir rencontré. Certes non. Spontanément, il met à l'aise son interlocuteur, piqué au vif : il remarque sur le bureau, un opus sobrement intitulé *Pensées humanistes* qui étonne, détonne, et dénote... un besoin d'être relié. Comme s'il fallait considérer d'un seul tenant l'humain, le travail et la spiritualité, fût-elle laïque. La quête de sens s'invite donc au travail. Une jolie surprise à cette époque de court-termisme échevelé et de dictature du *quarterly report*. « *Jessaie de donner à tous et à chacun un sentiment d'appartenance. Un esprit commun, pas de hiérarchie. Je suis un patron social. Je n'oublie pas d'où je viens. Mon père était ouvrier.* » Henri Abenezra parle comme il pense : par

« Les entreprises qui deviennent clientes sont désireuses de changer leurs méthodes de travail »

Xavier Bruns,
directeur des services et directeur associé



Une bonne partie de l'équipe travaille en open space, la pièce maîtresse du dispositif. De cet immense espace en longueur, se dégage une impression de ruche tranquille, occupée sans fébrilité. Un environnement à l'image du président d'Elit, Henri Abenezra : « Je suis un patron social » explique-t-il.



séquences nettes, ponctuées d'assertions fortes. Il respecte les scansion dérivées de l'univers musical, ce qui accentue, chez lui, le sens de la formule. D'aucuns le trouveront provocateur, froid. Et si son goût de la répartie cinglante était l'expression de la vérité ? Pour concevoir les choses, il faut d'abord les nommer. Le fait que tout le monde l'appelle par son prénom « Henri » vaut reconnaissance. Cependant, pour être un patron social, il faut avoir quelque chose à distribuer. Et pour distribuer, il faut une entreprise dynamique, riche d'envies... et pas seulement d'argent. C'est le cas d'Elit, fondée voilà une dizaine d'années « pour diffuser les communications unifiées de Cisco aux PME », comme le raconte Henri Abenezra. À l'époque, le cloud commençait, il n'était guère question de communications unifiées. La fameuse convergence IP-IT, tel le nuage était dans les limbes. Raison de plus pour foncer. La détermination d'Elit, elle, fut toujours sans faille. Très vite, « la société a été repérée par les fournisseurs et par nos confrères. Ils ont voulu savoir et comprendre ce que l'on faisait, éventuellement qu'on les aide dans leur approche. Nous ne nous occupons plus seulement des PME : notre cœur de cible est la grosse PME, et surtout l'ETI. » Tous les secteurs d'activité constituent des clients potentiels pour Elit. S'il fallait prendre des exemples diversifiés, on pourrait dire que les boissons comme Orangina recourent à ses services. Mais aussi des organismes de formation. « Ces instituts

ont besoin de nos solutions pour résoudre leurs problématiques métier », explique Xavier Bruns, directeur des services et directeur associé, qui fut à l'origine d'Elit, conjointement avec Henri Abenezra. « D'une façon générale, les entreprises qui deviennent clientes sont désireuses de changer leurs méthodes de travail en les faisant évoluer vers la digitalisation et la softwarisation. »

Toujours un coup d'avance dans la techno, c'est le secret d'Elit

Depuis la création d'Elit, la techno et les usages ont grandement évolué. Toujours plus, toujours plus virtuels, toujours plus connectés. C'est sans fin. « Il y a sept ans, au moment précis où les technologies de virtualisation sont arrivées, nous nous sommes demandés s'il fallait y aller à fond. On a décidé que oui. » Du coup, une salle de data center a été installée à Lille, et une autre chez Equinix. « Nous avons été les premiers à nous lancer dans l'UCaaS, à savoir

les communications unifiées utilisées en tant que service. » L'intuition était juste. Lorsque la crise financière internationale s'est transformée en crise économique, Elit a su saisir le besoin de communication et de souplesse qui se faisait jour. Il se traduisait, dans le monde des réseaux et des télécoms, par une demande forte pour l'utilisation à la demande et la tarification à l'usage. Preuve, une fois de plus, que dans une crise massive et éprouvante, il y a toujours possibilité de contre-attaquer. ...

REPÈRES

CRÉATION DE L'ENTREPRISE :

juillet 2007, par Henri Abenezra et Xavier Bruns. « Il est plus technique, je suis plus business », précise le premier.

C. A. : environ 10 M€ attendus en 2016

NOMBRE D'EMPLOYÉS : 35

MARCHÉS CIBLE : les grosses PME et les ETI, tous secteurs d'activité confondus



« Je donne à chacun un sentiment d'appartenance. Un esprit commun, pas de hiérarchie »

Henri Abenezra, président

LES BONS CONTACTS

Henri Abenezra

Président

henri.abenezra@elit-technologies.fr

Xavier Bruns

Directeur des services, directeur associé

xavier.bruns@elit-technologies.fr

Karina Mani

Manager BU ventes indirectes

kmani@unit-technologies.fr

... Du côté des fournisseurs, cet intégrateur a depuis longtemps choisi Cisco. Le groupe de San José est le numéro un mondial incontesté des routeurs et des commutateurs, et de tout ce qui relève de la communication unifiée. Il travaille aussi beaucoup avec Vidyo, « *qui est devenu ces dernières années un véritable vertical bancaire* », et avec Fujitsu, « *essentiellement en tant que cloud builder* ». Lors du Fujitsu Forum organisé à Munich en 2012, Elit a remporté le titre de la meilleure équipe européenne. Une reconnaissance liée « *à son excellente coopération avec Fujitsu pour créer de nouveaux potentiels de ventes* ». Tout est là : l'industriel nippon apporte son soutien de proximité, et Elit apporte son expérience dans le domaine de la convergence. « *Nous aidons les partenaires de ce fournisseur à prendre des marchés qu'ils n'auraient pas réussi à prendre sans notre accompagnement.* » La grande affaire

d'Elit Technologies, ces derniers temps, c'est la montée en puissance d'Unit, activité d'opérateur de services en marque blanche. Non que l'initiative soit absolument nouvelle. Voilà des années que l'entreprise la propose. Mais cette fois, il a fallu prendre une décision radicale, à savoir sortir cette entité du cadre strict d'Elit. Comment ?



« Nous misons beaucoup sur l'aspect fluide, humain et chaleureux de notre environnement »

Karina Mani,
manager BU ventes indirectes

En la filialisant, tout simplement. L'activité Unit, dont le pilotage est confié à Karina Mani, représente près de la moitié des facturations annuelles du groupe. La certification Cisco Powered, obtenue l'année dernière, contribue pour beaucoup à ce flux de business, puisqu'elle agit comme un véritable sésame pour les grossistes, comme pour Elit et l'ensemble de la chaîne. À l'arrivée, tout le monde est content. Concernant les grossistes, Henri Abenezra a évolué. Il s'est longtemps montré réticent – non sans raison. « *J'ai dit, et je le crois encore, que certains grossistes ne font pas preuve de leur utilité. Rien de tel avec des entreprises comme Ingram Micro, par exemple, qui apporte de la valeur grâce à sa place de marché et sa volonté d'aller résolument vers l'agrégation de l'offre.* » D'autres grossistes travaillent avec Elit, notamment DistriWan et Comstor. Mais l'idée maîtresse d'Henri Abenezra et de ses équipes demeure la même, celle de se conformer à l'éthique fondatrice de l'entreprise, incarnée par sa raison sociale : « *Elit* » n'est pas un vain mot. Dans la recherche, l'intégration, la commercialisation et les rapports humains, l'élitisme, le vrai, celui qui passe par l'effort et le mérite, est mieux qu'un objectif. C'est une exigence. ■