

IT MAKES SENSE

Avec plus de 950 personnes présentes au gala des Data News Awards for Excellence, l'événement est devenu le rendez-vous incontournable du secteur ICT belge. Le slogan 'IT makes sense' est plus que jamais d'actualité. Tant les lecteurs de Data News que le jury y jouent un rôle prépondérant. # Luc Blyaert

Le prestigieux gala des Data News Awards for Excellence est organisé pour la treizième fois. Cette année, il est placé sous le signe des '5 senses', une variation ludique sur le slogan 'IT makes sense'. Treize récompenses y sont attribuées, dont douze à des fournisseurs ICT. Cette fois encore, nous avons choisi de ne pas couronner de produits, mais des entreprises. Innovation, réputation, impact sur le marché, volume d'emploi, part de marché et ancrage local, voilà quels sont les critères importants. La 'longlist' des entreprises dans chaque catégorie a été élaborée par la rédaction en concertation avec le jury. En février, plus de 2.000 lecteurs avaient déterminé les tops 3 des nominés en votant en ligne. Ces trios parfois surprenants avaient été publiés début mars. C'est au jury qu'il appartenait en fin de compte de désigner les vainqueurs.





And the winner is...

ICT PERSONALITY OF THE YEAR

Jan Valcke

HARDWARE COMPANY OF THE YEAR

Cisco

Runners-up: Dell et HP

STORAGE COMPANY OF THE YEAR

EMC

Runners-up: HP et Netapp

SECURITY COMPANY OF THE YEAR

Symantec

Runners-up: IBM et Intel

SOFTWARE COMPANY OF THE YEAR

Microsoft

Runners-up: Oracle et SAP

CONSULTANCY COMPANY OF THE YEAR

Gartner

Runners-up: Capgemini et Accenture

SYSTEM INTEGRATOR OF THE YEAR

RealDolmen

Runners-up CSC et Trasys

OUTSOURCING COMPANY OF THE YEAR

Tata Consultancy Services

Runners-up: Econocom et Getronics

NETWORKING INTEGRATOR OF THE YEAR

Dimension Data

Runners-up: Belgacom et Siemens Enterprise

TELECOM SERVICES COMPANY OF THE YEAR

Belgacom

Runners-up: Mobistar et Telenet

INNOVATIVE COMPANY OF THE YEAR

Apple

Runners-up: Microsoft et Google

BELGIAN COMPANY OF THE YEAR

Barco

Runners-up: Iris et RealDolmen

BELGIAN START-UP OF THE YEAR

Knowledge Plaza

Runners-up: World of Gaming et
Luma International

LES CIO EN MAJORITÉ DANS LE JURY

C'est fin mars que le jury s'est réuni au Brussels Media Center. Grâce à leur connaissance du marché et à leur expérience avec les divers fournisseurs IT, les membres de ce jury étaient donc chargés de désigner les lauréats. Il convient de le souligner, cela a souvent engendré des débats particulièrement animés. Le jury se composait cette année encore essentiellement de CIO, mais aussi d'IT-managers et de présidents d'associations d'utilisateurs. Il s'agissait d'Els Blaton, CIO d'AXA, Benjamin Bostoen, CIO de Cofinimmo et président du CIO-Club Wallonne/Bruxelles, Chris De Backer, CIO de TomTom, Jan Deprest, CEO de Fedict, Jan De Schepper, président d'ADM, Peter Hinssen, CEO d'Across, Danielle Jacobs, directrice de Beltug, Daniel Lebeau, CIO of the Year et vice président de GSK Biologicals, Tony Mary de TM Consulting, Giovanni Palmieri, CIO de la SNCB, Frank Robben, general manager de la plate-forme eHealth, Luc Simons, président de l'AWT, Carl Tilkin-Franssens, président de CIONet, Freddy Van Den Wyngaert, CIO d'Agfa et président de CIOForum, Ludo Vandervelden, senior vice president de Toyota Motor Europe, Christian Vanhuffel, general manager d'Agoria ICT, Luc Verhelst, COO d'Isabel et président du MIT Club. Le président du jury était le professeur de l'UA, Carlos De Backer. Le rédacteur en chef Luc Blyaert y représentait la rédaction de Data News.

Pour éviter toute influence, le jury n'a pris connaissance du choix des lecteurs qu'après le vote. Il est donc arrivé que le jury et les lecteurs ne soient pas sur la même longueur d'ondes, ce qui a engendré d'intéressants débats.

L'ICT Personality of the Year est, comme toujours, l'apanage de la rédaction qui avait précédemment publié un top 25. Le jury joue ici un rôle de conseiller, mais cette fois, son choix a été suivi. Jan Valcke, président et COO de Vasco Data Security, se voit cette année attribuer la prestigieuse récompense et succède ainsi notamment à Jo Cornu, Alain Wirtz, Pierre De Muelenaere et Robert Calliau.



INTERVIEW

La Data News ICT-Personality of the year vise à récompenser la carrière d'une personnalité marquante du secteur belge de l'ICT. Jan Valcke de Vasco Data Security répond parfaitement à ce critère. Une carrière toujours très ciblée qui l'a mené dans la sécurité. # Guy Kindermans

Cela fait pas mal de temps que vous êtes actif dans le monde des TIC.

JAN VALCKE: J'ai 56 ans et cela fait plus de 30 ans que je travaille dans l'ICT. Il faut dire que j'avais délibérément choisi l'informatique. C'étaient les premières années et ces ordinateurs m'intéressaient, même si je n'avais pas suivi de formation dans ce sens. J'ai d'abord travaillé pour une "société d'entrepreneur", Prodata, qui venait de connaître un boom avec la fourniture de terminaux à la SNCB [pour la vente de billets, NDRL]. J'y ai vendu des systèmes de traitement de texte, en concurrence avec Etap et Wang. J'ai ensuite travaillé pour une entreprise à la structure plus claire, Rank Xerox, comme le premier vendeur des systèmes 8000 [les anciens systèmes bitmap/souris/Ethernet, NDRL]. Ils n'étaient pas faciles à vendre, car ils étaient assez coûteux, mais j'ai tout de même été une année le meilleur vendeur du monde, grâce à un contrat avec la Communauté européenne. J'ai beaucoup appris chez Xerox, mais cela s'est toutefois limité à la vente. Je voulais cependant aller plus loin. Je voulais fonder quelque chose, devenir entrepreneur pour produire quelque chose. ACEC a été pour moi une étape logique pour apprendre en matière de développement, de production et de marketing de produits. L'entreprise avait de très grandes technologies en interne, mais elle avait du mal à les transformer en produits et à les vendre.

Leurs talents étaient insuffisamment mis à profit?

JAN VALCKE: Oui. C'est de cette créativité au sein d'ACEC que nous avons tiré le matériel pour les produits de réponse vocale, qui a permis de mettre en place un système avec 4 lignes simultanées sur base d'un HP1000 et de la propre technologie d'ACEC. La solution s'est avérée trop coûteuse, mais une application à ligne unique comme extension sur un PABX a toutefois contribué à rendre le concept de la messagerie vocale populaire au sein des entreprises. D'autres applications ont également été examinées, ce qui a donné le phone banking. Les commandes ont afflué pour cette application. Dominique Collard, un ingénieur civil, et moi-même avons ensuite fondé ensemble DigiLine pour ces produits. ACEC trouvait en effet la messagerie vocale trop limitée [comme business]. Ainsi, son système ERP n'autorisait que les commandes supérieures à 1 million de francs!

La première année, nous avons travaillé dans un garage, avec un premier contrat pour l'Eurovision, début 1988. Un autre a porté sur le système d'appel des commandes de viande préparées dans les Colruyt! Ces projets industriels nous ont permis de poursuivre le développement du phone banking. D'ailleurs, la Belgique était ainsi un pays à la pointe en la matière! Mais ce phone banking devait aussi s'accompagner d'une solution de sécurité, et les produits de Security Dynamics [qui allait devenir plus tard RSA, appartenant aujourd'hui à EMC, NDRL] étaient trop coûteux à l'époque. Par conséquent, nous avons développé nous-mêmes, en collaboration avec la Générale de Banque, notre propre produit, avec une première commande de 20.000 unités pour le DigiPass. J'ai également appris alors que les banques veulent se distinguer de leurs concurrents, ce qui a mené à des DigiPass de différentes formes et couleurs, avec des logos d'entreprise et autres, mais avec la même technologie fondamentale.

C'est vers cette époque que Banksys a estimé que ce type de DigiPass



était un produit interbancaire et qu'elle a commencé à le développer elle-même. Comme nous redoutions de perdre le marché belge, nous avons alors décidé de nous tourner vers l'étranger. J'ai proposé le produit aux banques scandinaves et néerlandaises. Nous avons passé un contrat avec la Rabobank, qui a été notre principal client pendant des années. Nous avons appris à l'époque les hauts et les bas de l'exportation.

Mais RSA est alors un concurrent pour Vasco?

JAN VALCKE: Oui et non, pas vraiment. Nous proposions de gros volumes sur le marché, alors que Security Dynamics [RSA] visait le marché de la sécurité au sein des grandes entreprises. Pendant des années, nous ne nous sommes pratiquement jamais rencontrés. Le gros concurrent, c'était plutôt 'ne pas recourir à un token' et par exemple utiliser uniquement un mot de passe statique. Souvent, il suffisait de trouver un seul client sur un marché et de le convaincre sur une base émotionnelle, par exemple en disant à une grande banque dans un pays nouveau [pour nous] qu'elle allait attirer toute la presse de cette manière. En 1996, nous avions un petit stand au CeBIT, où nous avons reçu la visite de Vasco. Ils nous ont alors dit, sans aucune animosité, "nous pensons que vous violez l'un de nos brevets". Nous n'avions pas déposé de brevets, parce que nous n'avions pas d'argent pour ce faire. En fait, ce qu'ils avaient dit n'était pas fondé. Quoi qu'il en soit, je suis allé discuter avec eux à leur stand, pour leur parler par exemple d'une collaboration. Au terme de la discussion, j'ai encore ajouté, comme un réflexe, "si vous avez tant d'argent et que vous êtes coté sur la bourse américaine, pourquoi ne pas nous racheter?" Trois mois plus tard, ils nous rachetaient.

Autodidacte

- 1981-1983: Prodata, vente de systèmes de traitement de texte
- 1983-1985: Rank Xerox, vente de systèmes 8xxx
- 1985-1988: ACEC, vente de produits vocaux interactifs
- 1988: Co-fondateur de DigiLine
- 1988: Co-fondateur de DigiPass
- 1996: Rachat par Vasco Data Systems
- 2002: Chief Operating Officer & President Vasco Data Systems
- Mandat: Président de l'Agoria Banking Club (sociétés belges spécialisées en technologies ICT pour le monde bancaire)
- Marié, deux fils

Cela signifie que la Belgique n'était pas vraiment le bon endroit pour des entreprises comme DigiLine et DigiPass?

JAN VALCKE: C'était la période avant que tout le monde n'entre en bourse pour lever des fonds. La bourse était réservée aux grandes entreprises. De leur côté, les banques demandaient ce que vous pouviez mettre en garantie, alors que les participations privées étaient encore rares. S'ils étaient venus deux ans plus tard, nous n'aurions probablement pas vendu, mais nous aurions cherché un financement alternatif et grandi par nos propres moyens.

Est-ce que ça fonctionne, une entreprise belgo-américaine?

JAN VALCKE: A cette époque, Vasco a poursuivi ses activités avec une structure trop lourde pour être rentable et a rencontré des difficultés. En 2002, Ken Hunt est devenu le nouveau CEO, tandis que je devenais COO et président. La première chose que nous avons faite en novembre 2002, c'est obtenir des avances auprès de clients, pour disposer de davantage de liquidités. En outre, nous avons sabré dans toute une série de frais en une seule journée: cela allait d'activités de marketing en cours jusqu'au remplacement de coûteuses machines à café. Nous sommes retombés d'environ 160 à 170 personnes à 60 personnes, en seulement

Toujours le goût d'entreprendre

2 à 3 jours. La conséquence a été que, dès le 1er trimestre 2003, nous étions à nouveau rentables. En janvier, Ken Hunt m'a téléphoné pour me dire que des acheteurs se trouvaient chez lui et il m'a demandé si nous devions le faire. J'ai répondu que oui et il m'a fait confiance. Toutes les négociations avec des acheteurs ont alors été interrompues. DigiPass était d'ailleurs toujours resté rentable, mais de mauvais rachats avaient été opérés et des frais généraux trop élevés avaient été créés. [En 2003, Vasco n'a d'ailleurs plus eu de dettes et, depuis 2004, elle a renoué avec la croissance, NDLR]. Mais les marges ont commencé à se réduire sur les très grandes quantités de DigiPass. Fin 2005, il a dès lors été décidé de se tourner vers le monde non bancaire, ce qui a conduit à la transformation de notre entreprise en une société davantage axée sur les logiciels. DigiPass est en tout cas adapté pour les applications non bancaires et nous comptons d'ores et déjà des milliers de clients non bancaires. L'entreprise a grandi d'un point de vue structurel, avec l'ouverture de ses propres bureaux dans tous les pays où nous avons une masse suffisante dans le monde bancaire. Nous y embauchons du personnel pour approcher le marché non bancaire. Nous disposons ainsi de nos propres collaborateurs dans plus de 20 pays.

Qu'en est-il de la séparation entre bancaire et non bancaire?

JAN VALCKE: Jusque novembre 2008, nous avons fait de bonnes affaires, mais notre carnet de commandes a été touché de plein fouet par la crise bancaire. En 2009, nous avons enregistré une baisse de 35% dans ce secteur, mais avons toutefois progressé dans le monde non bancaire. Le modèle d'entreprise a donc continué à fonctionner. En 2010, la tendance s'est inversée, avec une sérieuse augmentation du carnet de commandes, principalement au cours des six derniers mois. [Entre-temps, Vasco a également développé un modèle d'entreprise autour de DigiPass embarqués, notamment dans le cadre d'un accord avec Intel, et un paiement à l'utilisation, NDLR]

Qu'est-ce qui vous passionne encore?

JAN VALCKE: Si je prends mon cas personnel, il importe que je puisse donner libre cours à ma créativité. Si tout se résumait simplement à fournir des DigiPass aux banques, ce serait monotone. Ce serait certes plus sûr, dans le sens "d'assurer le coup". Mais je ressens chaque jour l'appel de la créativité. C'est aussi une motivation pour l'épanouissement des personnes. Nous avons un taux de rotation bas, qui ne dépasse pas un pourcentage à un seul chiffre et le plus souvent au niveau de la vente. Nous opérons toutefois une sélection stricte à l'embauche, mais nous offrons également beaucoup. A ma connaissance, il n'y a pas non plus de divorces à cause du travail. Un équilibre entre le travail et la vie de famille est important.

Et des défis personnels? Un vignoble dans le sud de la France?

JAN VALCKE: Je n'y ai encore jamais réfléchi. J'ai une famille soudée, une femme à laquelle je suis marié depuis 31 ans. J'ai deux fils, de 27 et 29 ans. A côté de Vasco, je voudrais encore entreprendre quelque chose. Je ne sais pas quoi, ni même si cela va se concrétiser, mais c'est un objectif personnel, le goût d'entreprendre. D'un point de vue financier, je pourrais prendre ma pension demain. Mais non, cela ne signifie pas un vignoble pour moi. Mon aspiration serait éventuellement de créer quelque chose.

Des hobbies?

JAN VALCKE: Même le football est un business pour moi [DigiPass sponsorise le club de football de Courtrai, NDLR], même si je ne pratique pas ce sport. Je ne suis d'ailleurs devenu un supporter qu'après le sponsoring. J'aime lire des livres et, en voyage, j'emporte toujours de la lecture facile, aussi quelques bandes dessinées. On pourrait dire que la bédé est l'un de mes hobbies. Je suis plusieurs séries, comme Baekelant, Piet Pienter et Bert Bibber, Robert & Bertrand, Blueberry. Non pas que je mène des recherches sur des sites web ou que j'achète des planches originales. [Manifestement, notre homme préfère, quand l'occasion se présente, fouiner sur des marchés aux puces ou farfouiller dans des magasins spécialisés, en quête d'une première édition, NDLR] Et je fais parfois du shopping avec ma femme, et je connais tous les magasins où je peux m'asseoir en attendant. Avec un petit jeu sur le BlackBerry pour passer le temps.

Alors, vous préférez rester en Belgique, sans partir pour des destinations lointaines?

JAN VALCKE: J'ai reçu quelque chose de la société et je veux le lui rendre en créant des emplois! Cela doit évidemment s'inscrire dans le schéma de travail de Vasco. Et donc pas en partant pour la Provence. D'ailleurs, j'en vois beaucoup revenir en Flandre, comme un retour aux sources. La plupart y reviennent. Si j'adopte un mode de vie plus tranquille, je le ferai dans ma région. Il y a encore tant de choses que je n'ai pas encore vues dans ma région. #



Cisco

Routeurs et commutateurs
priment de nouveau



Les prévisions financières du patron de Cisco, John Chambers, tiennent quasiment de baromètre du secteur ICT. Voilà qui illustre en suffisance l'importance de l'entreprise. Cisco voit dans le réseau une plate-forme qui interagit avec et sert de catalyseur pour les grandes transformations sur le marché. Chambers esquisse ici volontiers l'image d'une économie mondiale globale, dans laquelle il appartient aux entreprises de détecter à temps les transformations sur leurs marchés et d'y réagir aussitôt. Il n'empêche que même pour l'importante Cisco, cela ne réussit apparemment pas toujours – la division consumer sera par exemple fortement restructurée comme l'entreprise vient de l'annoncer. Mais pour la voix par exemple, tout s'est bien passé et à l'avenir, Cis-

co entend répéter le scénario avec la vidéo. Et pour ce faire, du hardware est nécessaire, comme celui de l'entreprise Tandberg rachetée en 2009 qui fabrique des systèmes de visioconférence. Mais aussi et surtout l'infrastructure. Cisco a grandi grâce aux commutateurs et aux routeurs, mais elle se tourne de plus en plus également vers les services (19% du chiffre d'affaires l'an dernier), où la notion de nuage n'est jamais bien loin. La vente des serveurs reste provisoirement encore limitée, mais en matière de commutateurs traditionnels, l'entreprise a encore et toujours enregistré une croissance. Au cours de l'exercice 2010, les rentrées issues des commutateurs ont crû de quelque 12% en comparaison avec l'année précédente. Selon Cisco, ce sont surtout les commutateurs

pour centres de données de la gamme Nexus qui ont assuré cette croissance. Les rentrées issues des routeurs ont augmenté elles aussi, mais dans une moindre mesure (4%), grâce à l'introduction du routeur haut de gamme CRS-3 que Cisco positionne en tant que base pour l'internet de la prochaine génération.



Dell

Au-delà du simple
fabricant de PC



L'année dernière, Dell a été impliquée avec HP dans une lutte d'en-chères sur le spécialiste du stockage 3PAR. Elle a dû finalement s'avouer vaincue, mais a quand même racheté le spécialiste des centres de données Scalent Systems. C'est en effectuant ce genre de rachats que Dell tente d'être mieux armée dans le combat qu'elle mène contre HP et IBM. En outre, l'entreprise essaie lentement mais sûrement de se défaire de l'étiquette de fabricant de PC pur, afin de pouvoir proposer un ensemble global de solutions ICT. C'est ainsi que la nouvelle Dell accorde aussi son attention aux services, au nuage, à l'IT verte, au HPC et à d'autres phénomènes de mode. Son chiffre d'affaires tiré des serveurs a crû d'un tiers, même si cela ne suffit pas, et de loin, pour rattraper HP et IBM. L'an dernier, l'on n'a guère vu de nouveautés fondamentales dans la gamme hardware de Dell, à l'exception du Streak, cet appareil de 5 pouces avec lequel le fabricant a fait son entrée dans l'arène impitoyable du marché des tablettes en croissance rapide. Selon Gartner, 70 millions de tablettes devraient être commercialisées d'ici la fin de cette année. Reste à savoir quelle part du gâteau reviendra finalement à Dell.

HP

Profiter de la croissance
des serveurs



En 2010, le cabinet d'analystes Gartner indique qu'on a vendu dans le monde 16,8% de serveurs en plus qu'en 2009. Avec cette solide de croissance de 13,2% du chiffre d'affaires, la crise semble être de l'histoire ancienne sur le marché des serveurs. Cette croissance est à mettre principalement au compte du remplacement des serveurs x86, dont le cycle de substitution avait été quelque peu prolongé durant la crise par beaucoup d'entreprises. Le passage au nuage, surtout en Amérique du Nord, pourrait aussi avoir influencé la hausse. C'est certainement une bonne nouvelle pour HP, car l'entreprise, qui sent se rapprocher IBM, est encore et toujours le principal fournisseur de serveurs au monde avec 31,4% de part de marché. Tout au long de l'année, HP a enregistré de très bons résultats avec son x86 ProLiant, mais avec son System Z, IBM s'est elle aussi nettement distinguée en fin d'année. Selon Gartner, l'on verra clairement en 2011 lequel des deux acteurs aura le mieux réagi aux actuels besoins du marché.

HP

Offre renforcée

Si HP ne peut être qualifiée d'inconnue sur le marché du stockage, l'année 2010 aura été marquée par un renforcement considérable de son offre. D'ailleurs, la société aura été l'une des plus actives dans le domaine des acquisitions avec la reprise de 3PAR et ses baies de stockage d'entreprise pour 2,35 milliards \$, après un bras de fer mémorable avec Dell (dans le sillage des reprises de Lefthand et Ibrix en 2009). L'offre 3PAR est désormais en voie d'intégration dans le catalogue de HP et, à terme, les baies 3PAR remplaceront la série XP dans le haut de gamme et s'intégreront avec l'EVA dans le mid-tier et avec le P4000 dans le bas de gamme. Et sur le thème de la convergence, HP a annoncé l'intégration de 3PAR Utility Storage au sein de son offre HP Converged Infrastructure afin de simplifier la mise en œuvre d'architectures de cloud, tout en présentant de nouvelles solutions de stockage pour la virtualisation et la déduplication de données. A noter que HP ne cache nullement ses ambitions sur un marché du stockage où elle est créditede 11% de parts de marché: se hisser au même niveau que celui qu'elle occupe en serveurs. La concurrence est avertie...



NetApp

Du NAS au SAN et au-delà

Ayant bâti sa réputation sur le NAS, NetApp capitalise sur ses atouts de simplicité de mise en oeuvre, de flexibilité, de fiabilité et de rapport coût/performances pour se hisser dans le top 3, ont estimé les membres du jury. Qui sont unanimes à considérer que la société est passée d'un rôle de challenger voici plusieurs années au statut de leader du marché. D'autant que NetApp est exclusivement focalisée sur le stockage et que de nombreuses fonctionnalités (sauvegarde, reprise après sinistre, etc.) sont comprises dans le prix de base. Le lancement en novembre 2010 de la nouvelle offre FAS (dont le FAS 62xx en haut de gamme et le 32xx en milieu de gamme), qualifiée d'"annonce la plus importante de l'histoire de la société" se traduit par la généralisation de la SSD en cache, une connectique étendue, la déduplication des disques primaires et la compression essentiellement. Mais NetApp mise aussi sur son partenariat FlexPod (avec Cisco et VMware) comme concurrent de VBlock. D'ailleurs, NetApp préfère manifestement les partenariats aux rachats technologiques, pour offrir un stack vertical virtuel, sur un marché pourtant en rapide consolidation. A noter que sur le marché mondial du disque externe, NetApp a progressé en 2010 de 49,5% et se hisse en 3e position.



mise aussi sur son partenariat FlexPod (avec Cisco et VMware) comme concurrent de VBlock. D'ailleurs, NetApp préfère manifestement les partenariats aux rachats technologiques, pour offrir un stack vertical virtuel, sur un marché pourtant en rapide consolidation. A noter que sur le marché mondial du disque externe, NetApp a progressé en 2010 de 49,5% et se hisse en 3e position.

EMC

Leadership incontesté



Le leader du marché EMC a annoncé récemment ses nouvelles baies VNX capables de supporter les protocoles de stockage NAS et SAN, rapprochant ainsi ses gammes Clariion et Celerra, même s'il faudra un certain temps encore avoir de migrer complètement le parc de clients Clariion. Et en entrée de gamme, c'est la nouvelle gamme VNxe destinée aux PME qui se caractérise par une gestion aisée. De même, par le biais de sa filiale VMWare, la société est leader absolu sur le marché très porteur de la

gouvernance, etc. Enfin, EMC a annoncé voici peu ses systèmes Isilon (scale-out storage) et Atmos (cloud storage). Ajoutons qu'EMC a investi en 2010 près de 12% de son CA en R&D, hors acquisitions. Des acquisitions qui ont porté l'an dernier sur Isilon et sa technologie de NAS en cluster pour 2,25 milliards \$, outre notamment Greenplum (datawarehousing) et Bustech (virtual tape library).

Sur le marché du stockage disque externe, EMC est crédité par IDC d'une part de marché de 25,6%, en hausse de 32,5% par rapport à



virtualisation. Tandis qu'EMC ne mise plus depuis longtemps sur les seules plates-formes de stockage (même si le stockage haut de gamme Symmetrix bénéficie toujours d'améliorations, voici peu un doublement des performances) pour proposer un vaste portefeuille de logiciels en déduplication, sauvegarde et reprise après sinistre, sécurité, gestion d'infrastructures,

2009, alors que le marché est lui en croissance de 18,3%. Et dans la zone EMEA, la société se voit attribuer par Gartner une part de marché de 24,5%, avec des ventes en hausse de 25,6%, alors que marché progresse de 14,2%. On ajoutera que pour la 14e année consécutive, EMC détient une position de leader tant en capacité qu'en revenus sur ce marché.



Symantec

Récompensée pour son approche

Le Data News award de la 'security company of the year' a vu s'affronter des acteurs bien connus. Derrière des noms comme IBM et Intel se dissimulent en effet des valeurs confirmées telles ISS et McAfee. Pourtant, les lecteurs et le jury ont choisi cette année une société qu'on pourrait qualifier d'entreprise de sécurité légendaire, à savoir Symantec. L'année dernière, cette entreprise a non seulement poursuivi sur sa lancée en vue de proposer une palette particulièrement large de pro-

richissement de l'uranium (jusqu'à en arriver à la qualité de l'armement), ce qui a entraîné des problèmes de fonctionnement pour des centaines de ces centrifugeuses. L'attaque a combiné toute une série d'expertises et a même réussi à rallier des éléments de base comme les PLC (éléments programmables dans des installations industrielles). A propos de Stuxnet, Symantec a publié un dossier de quasiment 70 pages, qui allait même presque trop loin, aux yeux de certains experts.



ducts (des articles grand public jusqu'aux systèmes d'entreprise), mais a aussi consacré son attention aux menaces croissantes pour les systèmes mobiles (tels les smartphones) dans les environnements virtuels et dans le nuage. L'entreprise s'est distinguée également avec ses informations sur Stuxnet, le ver qui a causé des dommages aux installations industrielles en Iran. Concrètement, des moteurs ont été attaqués, qui commandaient les centrifugeuses d'en-

Mais Symantec conserva également une position commerciale en vue, entre autres grâce à des actions ciblées. C'est ainsi qu'elle est parvenue à persuader une entreprise de devenir cliente en lui vendant certes les licences nécessaires pour ses systèmes professionnels, mais en lui permettant aussi d'installer gratuitement les logiciels sur les systèmes personnels des employés. Bref, une récompense qui résulte de plusieurs éléments dans l'approche de Symantec.

IBM

La sécurité au-delà des attentes

En tant qu'entreprise, IBM peut quasiment être considérée comme l'inventeur de la sécurité dans le monde informatique. Son produit RACF, alias le Resource Access Control Facility destiné aux mainframes IBM, était en 1976 pratiquement le premier produit de contrôle d'accès pour permettre aux utilisateurs d'avoir un accès interactif aux possibilités d'un ordinateur central. Aujourd'hui, l'entreprise propose sous différents étendards, tels Tivoli (pour la gestion sécuritaire des systèmes et données) et Rational (pour tester les logiciels sur leurs aspects sécuritaires) une large gamme de produits de sécurité, y compris l'une des plus grandes familles de systèmes de cryptage/décryptage. En outre et suite au rachat en 2006 d'ISS (Internet Security Systems), IBM a également acquis une gamme de produits de sécurité permettant de prévenir et de repérer des 'effractions' dans les systèmes ('intrusion prevention/detection'). De plus, IBM a ainsi aussi mis la main sur X-Force - pas une fiction de la série Marvel, mais le département de recherche et d'études internet d'ISS. Grâce à lui, IBM dispose en interne d'une dose d'expertise particulièrement solide, combinée à une vision approfondie de ce qui se passe sur internet. Quoi de plus logique donc que des membres de X-Force soient invités régulièrement à des événements 'cutting edge security', tels Black Hat notamment.



Intel

Bien plus que la sécurité classique

Pour McAfee, l'événement essentiel de l'an dernier a évidemment été son rachat par Intel. Voilà qui explique pourquoi c'est le nom Intel qui trône ci-dessus et pas celui de McAfee, comme c'était souvent le cas au cours des années précédentes. Qu'un fabricant de puces comme Intel rachète une entreprise de sécurité n'a du reste pas vraiment de quoi surprendre. Intel même a déjà effectué quelques tentatives pour embarquer la sécurité plus profondément dans ses processeurs, mais les observateurs du marché estiment que l'objectif premier n'est pas d'intégrer la technologie McAfee dans les puces Intel. Le plus important assurément, c'est qu'Intel acquiert ainsi d'un seul coup une solide expertise complémentaire dans le domaine de la sécurité... et ce au moment où l'internet des choses se manifeste. C'est ainsi qu'Intel a au cours des années écoulées préparé activement des capteurs intelligents (et leurs réseaux) et d'autres éléments encore. L'intérêt croissant pour les réseaux intelligents de choses génère un marché qui exigera une gigantesque multitude de processeurs de tous types par rapport au marché classique des serveurs, desktops et laptops/netbooks. Un nouveau marché caractérisé par l'absolue nécessité d'une sécurité encore plus forte et meilleure!





Microsoft

L'année de la révolution cloud

2010

a de nouveau été une excellente année pour Microsoft. Non seulement Windows 7 a connu un très grand succès, mais il y a eu aussi le lancement de la plate-forme appréciée Windows Phone, alors qu'avec Kinect (l'accessoire permettant de commander la Xbox 360 par gestes), Redmond a même fait la une du Guiness Book of World Records.

iPhone, cela pourrait bien changer dans un proche avenir – souvenez-vous de l'important accord conclu avec Nokia, il y a quelques semaines. Et honnêtement, Windows Phone mérite une place dans le top, ne serait-ce que parce que Redmond change de cap par rapport à la concurrence. Au lieu de faire travailler l'utilisateur avec différentes apps individuelles, Windows Phone concentre un maximum de contenu dans



En quelques mois, Kinect s'est vendue à plus de 10 millions d'exemplaires: le gadget fait donc même mieux que l'iPad et l'iPhone. Voilà qui doit ravir Steve Ballmer de pouvoir se targuer finalement une fois encore d'un véritable hit, qui provoque aussi l'enthousiasme des cool kids. Bientôt, MS mettra du reste à disposition le SDK Kinect for Windows. Ils arrivent donc, les logiciels commandés par les mouvements du corps.

Même si en chiffres de vente absolus, les appareils Windows Phone n'arrivent pas encore dans les parages des appareils Android et des

quelque cinq 'hubs', ce qui est une approche originale et sensée qui pourrait assurément servir aussi d'exemple à Apple.

Plus important encore que Kinect et Windows Phone: la migration de Microsoft dans le nuage, même si cette transition se passe davantage en coulisses, n'en déplaise à la très onéreuse campagne de marketing consacrée à Azure. Pour notre jury, l'offre 'cloud' de Microsoft a été prépondérante. "Car alors que Windows 7 n'était qu'une évolution, Azure est une véritable révolution pour le géant du software."

SAP

L'optimisme retrouvé

Le rachat de son homologue américain Sybase a été assurément le grand fait d'armes de SAP en 2010. Le géant allemand des logiciels espère ainsi pouvoir gagner un grand nombre de nouveaux clients. Fin de l'an dernier, SAP fêtait aussi son 20ème anniversaire. Et sa direction tint à l'occasion un discours moins technologique et évoqua une focalisation renouvelée sur le métier et la valeur ajoutée. Si l'on en enlève la sauce marketing, le message signifie que SAP mise aussi pleinement sur le nuage et va proposer toute une série de services mobiles ('on demand', 'on premise' et 'on device'). Ce n'est pas trop tôt, dans la mesure où ses concurrents, tels Microsoft, IBM et Oracle, se profilent toujours plus explicitement comme des producteurs d'applications qui prennent la suite des Allemands comme point de départ.



Depuis le départ de Léo Apotheker, qui n'a pas été jugé capable de remonter le moral du personnel durant la crise, il semble qu'un vent frais souffle sur Walldorf. L'ambiance s'y serait nettement améliorée et après quelques années difficiles, tout semble indiquer que SAP envisage l'avenir avec plus de confiance.

"Nous avons formulé une stratégie claire à long terme et l'avons consolidée en rachetant Sybase", y déclare-t-on. Dommage qu'il faille provisoirement encore attendre le lancement de l'offre SaaS complète en Belgique.

Oracle

Course folle

Il s'agit d'une boutade, mais Oracle demeure un éditeur de logiciels à succès. Récemment encore, l'on a appris qu'Ellison & co avaient enregistré un bénéfice net de 78% supérieur à ce qu'il était l'année précédente. Même l'analyste boursier le plus téméraire n'avait pas vu venir un tel résultat. Les analystes en général louent du reste aussi la manière dont l'intégration de Sun se passe, alors que les ventes tant en hardware qu'en software profitent des investissements dans l'informatique dans le nuage. Le chiffre d'affaires des nouvelles licences logicielles a grimpé au troisième trimestre de 29% à 2,2 milliards \$, et l'on attend les premiers exemplaires du nouveau business software Fusion dans le courant de 2011. Mark Hurd, président d'Oracle, connu aussi pour avoir été actif chez HP, confirme qu'Oracle continuera à miser sur l'intégration du software et du hardware et que cette stratégie "doit permettre à Oracle de vaincre IBM". Les clients peuvent avoir l'impression de montagnes russes avec certains produits qui restent au top et d'autres qui paraissent au creux de la vague. De même, certains clients peuvent voir leur choix pour un produit non-Oracle annihilé par le rachat de ce même produit par la firme d'Ellison. Pour ne pas parler de certains aspects de la tarification. Le jury paraît d'avis que le flamboyant Ellison semble désormais engagé dans une sorte de course folle.



Capgemini

Un large éventail de services

Des trois entreprises rivales, c'est Capgemini qui propose assurément la palette de services la plus ample. A l'origine une entreprise française régionale, elle est devenue une société de plus en plus internationale avec, notamment, une présence particulièrement solide en Inde. La société peut ainsi proposer non seulement des services de consultance ICT, mais aussi des activités d'intégration technologique et de 'business process outsourcing'. Au niveau mondial, elle occupe plus de 100.000 collaborateurs, avec un personnel qui ne cesse de croître en Belgique aussi (plus de 100 nouveaux venus rien qu'en 2010). Rayon contrats, Capgemini a annoncé récemment encore qu'elle allait aider le FOREM/VDAB à transférer ses applications de mail, agenda et collaboratives vers le nuage sur base de Google Apps. Capgemini se chargera de l'analyse et d'un 'proof of concept' et accompagnera ensuite l'ensemble du trajet de migration. Dans d'autres domaines encore, Capgemini Belgium montre la voie à suivre, comme son aspect 'vert'. En 2010, elle a décroché ainsi le certificat ISO 14001 comme preuve d'une gestion efficiente des aspects technico-environnementaux des activités d'entreprise. Il est ici entre autres question d'un parc de voitures de société le plus écologique possible.



Accenture

Grandeur et croissance



l'ombre du spécialiste en conseils professionnels Arthur Andersen (même si cette relation s'est ensuite détériorée pour se terminer sur un énorme litige). Accenture même affirme en tout cas qu'elle entend atteindre une collaboration à long terme avec ses clients.

Cela s'est traduit l'an dernier par des contrats conclus avec, notamment, l'UZ de Gand pour l'introduction de SAP comme progiciel ERP, mais aussi avec la Commission européenne pour le développement d'un système douanier centralisé sans papier, et encore pour la mise au point de prescriptions médicales sans papier (le projet Recip-e en collaboration avec Belgacom) et avec Delhaize Belgium. Ce dernier contrat est un exemple de contrat d'intégration pluriannuel pour un 'supply chain ERP'.

Gartner

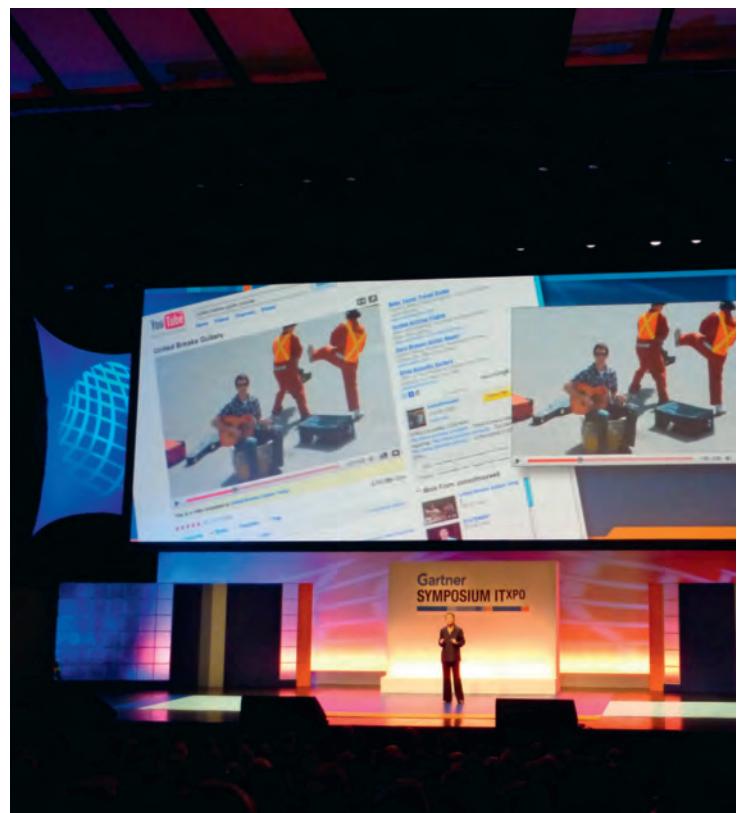
La consultance pure et dure



La récompense de la 'consultancy company of the year' a vu cette année un sprint final opposant trois entreprises différentes, mais marquées de plus en plus par la consultance. Toutes trois ont entamé leur trajet au même point chez le client en produisant des conseils sur la manière dont il doit aborder son infrastructure technologique de l'information. Pour Gartner, il s'agit en outre, conjointement avec ses prévisions et ses études de marché, de son

avec évidemment le segment 'leader' qui est le plus convoité. Il y a aussi les 'hype cycles', avec lesquels Gartner décrit la percée, l'essor et la stagnation d'une technologie en fonction de l'acceptation du marché. Gartner possède du reste une grande expertise pour évaluer un marché formé au fil des ans par toute une série de rachats. Le jury a d'ailleurs fait observer que Gartner fait en réalité plus que ce qu'on en attendrait.

Tout cela semble aussi se traduire



coeur d'activité, ce qui cette année semble avoir été prépondérant. Il est bien question ici du 'consultancy award', a déclaré de manière très sobre un membre du jury. La consultance est inscrite dans l'ADN de Gartner et s'adresse aux directeurs de niveau C et aux décideurs ICT dans toute une série de secteurs. Un élément extrêmement connu ici, ce sont les quadrants magiques, dans lesquels Gartner définit les positions des principaux acteurs d'un segment de marché

avantageusement dans des contrats, tels celui que Gartner Belgium est parvenue à décrocher l'an dernier auprès de la Commission européenne. Il concernait la 'parcelle 1' du contrat-cadre ABC II (conseils, benchmarking, consultance) d'une valeur de 21,4 millions EUR et d'une durée de 4 ans. Durant cette période, la direction générale IT de la Commission se tourne vers Gartner pour des informations de marché, benchmarking et conseils.



RealDolmen

L'intégration commence à payer

C'est la deuxième fois consécutive que RealDolmen remporte cet Award for Excellence. L'intégrateur de systèmes semble en passe de réussir la fusion de deux entreprises apparemment opposées: Real et Dolmen. Mais pour son CEO, Bruno Segers, cela ne va pas encore assez vite. Il tire et pousse en même temps à la charrette. L'entreprise ayant des racines à Huizingen et à Kontich

puis plus d'un an, elle est aussi un partenaire SAP officiel et fin de l'an dernier, elle a encore remporté un award Citrix pour la plus grande implémentation XENdesktop au Belux. RealDolmen se prépare également activement pour de volumineux projets de 5 millions EUR et plus au Belux. Des rachats devraient par ailleurs faire la différence dans les 12 prochains mois, même si RealDolmen



croît de nouveau. Au premier semestre, son chiffre d'affaires tiré des produits d'infrastructure a augmenté de pas moins de 10%. Ce sont surtout la virtualisation et le stockage qui se distinguent. Avec des solutions ERP propres, elle doit faire face à des acteurs puissants tels Microsoft Dynamics. Avec des solutions verticales comme celle lancée récemment pour le secteur de la vente au détail et de la distribution, elle espère s'épanouir. De-

a récemment encore ouvert une nouvelle filiale à Namur pour se relancer en Wallonie. L'un des points délicats de RealDolmen reste, tout comme pour ses concurrents, d'attirer suffisamment de sang frais dans l'entreprise. Cette année encore, elle souhaiterait engager 50 jeunes. Elle a dans ce but lancé un nouveau projet, 'acADDemICT', par lequel elle entend s'adresser aux jeunes dans les écoles supérieures et les universités.

CSC

Plus qu'un classique



Fin de l'an dernier, CSC décrochait l'un des plus importants contrats d'externalisation: pour le géant de l'acier ArcelorMittal, CSC gèrera en effet toute l'infrastructure IT en Europe. Voilà qui démontre bien la force retrouvée de l'entreprise qui se tourne ainsi vers de nouveaux marchés. CSC est un intégrateur de systèmes classique qui se distingue traditionnellement auprès des services publics. C'est ainsi qu'il est un acteur important sur le plan des applications de la carte eID. CSC est également très présente au niveau de l'eHealth en gérant les données médicales du service public fédéral concerné.

L'an dernier, CSC est en outre parvenue à décrocher le contrat sur 15 ans de gestion opérationnelle du centre de sauvegarde des données de l'European Data Hub (EDH) à Luxembourg.

CSC fait aussi preuve d'innovation avec la première étude de faisabilité à prix fixe sur l'utilisation de l'informatique dans le nuage. Cette évaluation porte surtout sur la sécurité, la gestion, la disponibilité et les dangers du 'vendor lock-in'. Ici, CSC mise essentiellement sur son indépendance, car elle n'est pas liée à un fournisseur. Le 'CIO-barometer' annuel est entre-temps devenu un classique avec lequel CSC entend suivre de près l'évolution de la situation.

Trasys

La carte européenne

Trasys a été fondée en 1975 en tant que département IT du géant énergétique Tractabel, mais en 2006, elle est devenue une filiale à part entière. Les secteurs de l'énergie et des services aux collectivités représentent encore un quart environ de ses 71 millions EUR de chiffre d'affaires. Elle occupe quelque 600 personnes. Fin de l'an dernier, l'on y a saillé le champagne, lorsque l'entreprise a réussi à empocher un juteux contrat auprès de la Commission européenne et ce, conjointement avec le groupe Panopolis. Il s'agit en l'occurrence de l'External Service Provisioning for development, studies and support for information systems, représentant 950 emplois temps plein sur 4 ans. En tout, la valeur du contrat est de quelque 80 millions EUR par an. Voilà qui a permis à son CEO, Chris De Hous, de remettre l'intégrateur sur de bons rails.



Les divisions 'Business solutions' et 'Consulting' demeurent les deux principaux piliers de Trasys, même si l'intégration SAP gagne aussi en importance. Trasys a du reste également joué un rôle essentiel dans le contrôle des normes d'émission de Kyoto. Ce système a été déployé au niveau mondial sur la base de la connaissance IT de l'intégrateur belge ayant son siège à Woluwe-Saint-Lambert. Elle dispose aujourd'hui également de bureaux en Grèce, Grande-Bretagne, France et Espagne.



TCS

Un choix évident

Comme le vocable outsourcing cache des réalités très différentes, qu'il s'agisse du bodyshopping à l'externalisation en passant par le nearshoring et l'offshoring, la variété des acteurs du marché rend toute sélection des plus périlleuses. Selon le cabinet TPI, le marché européen de l'outsourcing s'est élevé en 2010 à 30 milliards \$, en baisse de 14%. Pourtant, les restructurations ont été la locomotive principale du marché (surtout dans le secteur financier le tourisme et le transport,

présence locale, tout en insistant sur un delivery model international (avec notamment 2 delivery centers dans le Benelux), un modèle que la société affirme avoir inventé. Avec une évolution 'naturelle' d'une externalisation basée sur les coûts (sachant que même en Inde, les salaires sont à la hausse) vers le développement d'applications et la gestion de processus métier (BPO). Tout en se focalisant sur certaines industries. Dans notre pays, TCS dispose d'une filiale locale '92 et dessert



l'énergie et les services), même si l'on constate une évolution vers le multi-sourcing et vers des contrats d'un montant plus limité.

Il n'empêche que le jury s'est prononcé de manière assez unanime sur TCS (Tata Consultancy Services), un géant indien de 6,67 milliards \$ de chiffre d'affaires pour un revenu net de 1,58 milliard \$ qui met toujours plus l'accent sur une

des clients dans les secteurs des télécoms, du bancaire et du manufacturing, et notamment Bekaert, AB Inbev, Bekaert, Colruyt Axa et Belgacom. En Belgique, la société emploie quelque 700 collaborateurs, dont 200 travaillent en Belgique et 500 environ supportent les clients belges au départ de l'Inde et des autres delivery centers du groupe.

Getronics

Pragmatisme



Actif sur le marché de l'outsourcing depuis plus de 10 ans, Getronics capitalise sur l'expertise de sa maison mère KPN pour proposer un large éventail de services IT, notamment en workspace management. La société propose des services d'externalisation totale ou partielle, avec des économies d'échelle et un transfert de connaissances liés au principe des services partagés qui permet une répartition des coûts. Getronics affirme assumer la responsabilité de bout en bout de la gestion des applications et/ou des infrastructures. De plus, elle dit garantir une évolution vers les technologies les plus innovantes et pointues, tout en assurant une grande transparence dans le service ainsi que le respect des législations et réglementations en vigueur. Getronics a par ailleurs mis sur pied la Getronics Workspace Alliance (GWA), un réseau international de 7 fournisseurs de services IT actifs dans 35 pays et assurant désormais le support de 11,5 millions d'utilisateurs finaux. Cette alliance GWA a permis à Getronics d'être qualifiée de visionnaire par le cabinet Gartner dans son dernier quadrant magique "Desktop Outsourcing in Europe."

Parmi ses références récentes chez nous, la société cite SCA Packaging, Philips Massive, Callataj & Wouters et Partena, autre précédemment Eurocontrol notamment.

Econocom

Habitué du podium

Tout comme en 2008 et 2009, Econocom a été classée en 2010 n° 1 en outsourcing selon les clients belges et luxembourgeois par le cabinet Equaterra. Ce titre récompense la société qui atteint le taux de satisfaction le plus élevé pour ses activités de services d'exploitation. Avec 80%, alors que la moyenne Belux est de 69%, Econocom est en 1ère position dans 10 des 12 critères utilisés par Equaterra, notamment en gestion du risque et de la relation client, flexibilité et prix, qualité des services délivrés et capacité à innover. Chantal De Vrieze, directrice générale, insiste sur la proximité avec les clients, la capacité d'écoute, l'accompagnement et la flexibilité de l'offre. Avec 4 pôles d'excellence: datacenter management, workspace management, IT service management et application management. Pour son exercice 2010, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 1.010 millions EUR, contre 759 millions EUR un an plus tôt (fruit du rachat d'ECS) pour un résultat opérationnel courant de 47 millions EUR. Parmi ses contrats récents, Econocom épingle les institutions européennes (83 millions EUR), Airbus (50 millions EUR), outre la Stib et Roullarta notamment.



Belgacom

Telindus,
bien digérée

Cinq ans après le rachat de Telindus, Belgacom se distingue nettement en tant qu'intégrateur. Après l'année de crise 2009, elle a de nouveau enregistré une légère croissance l'an dernier. Les services ICT représentent un chiffre d'affaires d'un peu moins de 700 millions EUR, soit quasi-ment 30% des rentrées totales de l'entreprise business unit. Ce qui est étonnant, c'est que l'appellation 'Telindus' a quasiment disparu dans la communication. Elle n'est plus utilisée que pour les activités étrangères restantes qui tournent bien. Grâce à son offre globale de services de données et téléphoniques fixes et mobiles, Belgacom est un acteur puissant. La percée des solutions de centres de données et basées 'cloud' joue en outre aussi en faveur de l'opérateur dominant. Un bel exemple de collaboration collégiale, c'est le contrat que Belgacom a décroché fin de l'an dernier conjointement avec Dimension Data. Il s'agissait de l'important système de stockage Nestor II des institutions européennes pour une valeur de pas moins de 350 millions EUR sur quatre ans. Voilà qui est révélateur du fait que Belgacom peut aussi faire face à des environnements toujours plus complexes. A présent que de grands projets obtiennent de nouveau le feu vert, Belgacom peut poursuivre sur sa lancée.



Siemens Enterprise Communications

La certitude

Avec Siemens Enterprise Communications, c'est tout le top 3 de l'an dernier qui est reconduit. Ces dernières années, l'entreprise s'est positionnée toujours plus comme intégrateur de réseaux, surtout de solutions fixes et sans fil. Depuis mi-2008, le fonds d'investissement de capital Gores en est l'actionnaire principal. Chez nous, Gores est surtout connu comme l'entreprise qui a relancé Real et l'a associée à Dolmen. Ce qui est étonnant, c'est que Siemens et Gores avaient réservé à l'époque un budget de 350 millions EUR pour des rachats, mais que rien ne s'est encore passé. En Belgique, l'entreprise enregistre un chiffre d'affaires de quelque 70 millions EUR. Ses principales références sont la Commission européenne, l'OTAN, Brussels Airport et le géant chimique UCB. Pour les réseaux de données, elle a surtout recours à Enterasys, elle aussi précédemment rachetée par Gores. Siemens demeure un acteur puissant en téléphonie, mais compte avec OpenScape surtout sur une croissance en unified communications. Or, cela se fait attendre quelque peu plus longtemps que prévu, mais sans cesse plus d'entreprises optent pour le flexi-desk et les environnements UC. Voilà donc de belles perspectives pour Siemens Enterprise Communications.



Léphonie, mais compte avec OpenScape surtout sur une croissance en unified communications. Or, cela se fait attendre quelque peu plus longtemps que prévu, mais sans cesse plus d'entreprises optent pour le flexi-desk et les environnements UC. Voilà donc de belles perspectives pour Siemens Enterprise Communications.

Dimension Data

La roseraie
japonaise



L'on ne peut y échapper. Dimension Data est en effet devenue 'incontournable' dans les grandes sociétés, lorsqu'il est question de solutions d'intégration complexes. Pour la quatrième fois consécutive, Pierre Dumont, son managing director, reçoit l'award de l'intégrateur de réseaux de l'année. 'Dimension Data reste dynamique, même après son rachat par la japonaise NTT. Elle possède plus encore qu'avant une présence mondiale et une connaissance technologique incroyablement étendue', a estimé le jury.

même temps, l'entreprise se distingue de plus en plus avec la solution unified communications de Microsoft. Un peu plus de la moitié du chiffre d'affaires belge est issu des produits, mais les services, dont ceux dans le domaine de la sécurité, deviennent toujours plus prépondérants. Jusqu'à présent, Dimension Data avait pu assumer à fond son rôle d'indépendant, mais durant l'été dernier, le groupe sud-africain a surpris tout son monde en étant racheté par l'opérateur japonais NTT. Il en résulte que Didata est subite-



L'intégrateur de réseaux cible typiquement le top 500 des entreprises. Ses principales références sont la Commission européenne, Electrabel et le Service Public Fédéral de l'Intérieur. Il est l'un des plus grands partenaires du spécialiste du stockage EMC et de Cisco, et ce tant pour les réseaux de données que pour la téléphonie. En

ment devenu une division d'un opérateur télécoms. Provisoirement, cela n'a cependant que peu d'influence sur les activités opérationnelles de l'intégrateur. NTT lui ouvre même la voie vers les grandes sociétés nippones présentes dans notre pays. C'est dans ce sens que Didata aboutit dans la jolie roseraie japonaise.



Belgacom

Le n° 1 poursuit sa croissance



L'enquête télécoms annuelle de Data News l'a mis en évidence: plus de 12 ans après la libéralisation du marché télécoms, Belgacom est encore et toujours de loin le numéro un. Dans le segment professionnel, Belgacom possède l'impressionnante part de 77% en téléphonie fixe. Mais dans les autres segments aussi, l'écart avec la concurrence est grand, souvent même supérieur à ce qu'il était l'an dernier. Côté financier, 2010 a été une bonne année. L'entreprise a enregistré un chiffre d'affaires de 6,603 milliards EUR (hors rentrées non récurrentes), ce qui représente une hausse de 10,2% par rapport à 2009. En 2010 toujours, son bénéfice net a été d'1,266 milliard EUR contre 904 millions EUR l'année précédente, ce qui est plus que ce que les analystes attendaient. Il n'est donc pas vraiment surprenant que Belgacom remporte une fois encore la récompense de la Telecom Services Company of the Year.

2010 a également été marquée par le rachat de quatre intégrateurs IT assez modestes que Belgacom a regroupés dans 'Belgacom Bridging ICT'. Cette nouvelle entreprise desservira les PME de taille moyenne. Pour les petites PME et les indépendants, Belgacom compte sur les revendeurs IT. L'an dernier, l'ex-directeur enterprise, Michel De Coster, a quitté l'entreprise. Depuis début 2011, ses activités ont été reprises par Bart Van Den Meersche. Celui-ci a délaissé IBM pour devenir le nouvel executive vice-président de Belgacom Enterprise Unit et, en tant qu'un des principaux directeurs, être responsable de plus de 5.000 collaborateurs et d'un chiffre d'affaires de 2,5 milliards EUR. Avec Van Den Meersche (53 ans), Belgacom a aussi opté clairement pour une stratégie de transformation davantage orientée IT et données. L'on est curieux de voir si cela se remarquera cette année déjà.

Mobistar

Ajuster les pièces du puzzle

Aprésent que l'intégration de l'entreprise KPN Business rachetée en 2009 est terminée, Mobistar entend plus que jamais battre en brèche la domination de Belgacom. Son but: doubler sa part sur le marché B2B. KPN Business a été rebaptisée Mobistar Enterprise Services, et les équipes de vente ont été intégrées. La gamme b2b renouvelée fait donc la part belle entre autres aux services d'hébergement et de colocation, aux 'ethernet fixed data' et aux services IP VPN. Le 'SIP trunking' est également ajouté pour les services VoIP. L'objectif est de jouer pleinement la carte de la convergence et d'être actif sur le marché des entreprises. Pourtant, le jury était d'accord sur le fait que Mobistar a encore du chemin à parcourir. Ou pour reprendre les paroles d'un membre de ce jury: "Il y a eu de bons achats et investissements. Peut-être les pièces du puzzle vont-elles s'ajuster tout à fait d'ici l'année prochaine?" Par ailleurs, Mobistar a, l'année dernière, franchi le cap des 4 millions de clients actifs en téléphonie mobile, soit 5% de plus que l'année précédente. Et l'impact de la pression régulatrice sur son bénéfice a été moindre que prévu. Reste à voir si Mobistar réussira cette année à faire face à Belgacom.

Telenet

En quête d'entreprises



En matière de haut débit, Telenet a crû l'an dernier trois fois plus vite que Belgacom, à plus d'1,2 million de clients. L'entreprise augmente ainsi l'écart avec Belgacom, qui compte un peu plus d'1,1 million de clients au haut débit. Mais pour continuer à croître, Telenet a besoin d'entreprises clientes. De plus en plus, le marché des entreprises est l'affaire de la division Telenet Solutions, ainsi que de Hostbasket et C-Cure, dont les activités ont été entièrement intégrées depuis quelque temps. L'offre Fibernet ultrarapide par exemple est commercialisée aussi dans un contexte B2B. Il n'empêche que pour notre jury, Telenet a encore beaucoup à assimiler. C'est ainsi que l'entreprise doit mieux apprendre à traiter les clients corporate et à appréhender leurs besoins et exigences spécifiques. Son offre mobile n'est pas non plus encore ce qu'elle devrait être. Et puis, il y a le spectre de la quatrième licence GSM. Telenet va-t-elle cette année décrocher la licence et réussira-t-elle à développer une offre mobile à part entière qui sera aussi proposée aux entreprises? Ou bien l'entreprise abandonnera-t-elle effectivement cette piste en raison des contraintes régulatrices que l'IBPT entend lui imposer? Ce sera sans aucun doute une année passionnante pour Telenet.



Apple

La percée de l'iPad

Franchement, quelle autre entreprise technologique pourrait-elle davantage prétendre à ce titre qu'Apple? L'iPad n'est sorti que depuis à peine un an, et c'est comme si cet appareil avait toujours existé. L'iPad 2 récemment lancé est déjà si populaire qu'il faut remuer ciel et terre pour pouvoir en dénicher un exemplaire, et il faudra assurément encore des années, avant que la concurrence ne rattrape vraiment Steve Jobs.

ration machine' pour les hommes d'affaires. Ils peuvent exprimer leur frustration vis-à-vis de l'IT par ces simples mots: 'Vous savez quoi? Je m'en tire bien tout seul.' Aujourd'hui, l'idée sous-jacente à l'App Store est copiée par toute entreprise technologique digne de ce nom, et l'arrivée de l'App Store for Mac est une fois encore le précurseur d'une nouvelle vogue. Il n'en fallait pas plus pour que le jury opte pour Cupertino. Les remarques selon lesquelles l'iPad



En outre, en lançant l'iPad et surtout l'App Store correspondant, Apple a introduit d'un seul coup deux révolutions importantes dans le secteur technologique, à savoir la percée de la tablette et - peut-être encore plus fondamental - la consumérisation de l'IT.

"Les managers modernes font aujourd'hui tourner leur CRM sur l'iPad, dans le nuage, avec Salesforce, déclarait Peter Hinssen à ce propos dans notre récent ICT Guide. Pour les anciennes choses, les applications héritées, ils utilisent une app Citrix. Dans ce sens, l'iPad est devenue une espèce d'IT libé-

n'est pas lancé sur le marché comme un produit 'corporate' et qu'Apple ne s'y connaît pas en support de grandes sociétés, sont justes, mais cela ne fait que rendre plus étonnante encore la popularité de l'appareil dans les entreprises.

"Apple a autrefois tenté d'être acceptée, mais à l'époque, les CIO déclaraient: 'no way, c'est Mickey Mouse'. Aujourd'hui Jobs & co prennent leur revanche. Les CIO ne peuvent même plus entrer à Cupertino. Cela n'est d'ailleurs plus nécessaire, car le nouveau credo est 'bring your own device'."

Microsoft

Innover dans le nuage

Nous l'avons déjà écrit: l'offre 'cloud' de Microsoft (et spécialement Azure OS pour le nuage et, depuis peu, même un progiciel Office à part entière en ligne) mérite d'être mise en exergue, surtout quand on connaît les antécédents du géant du software.

Ajoutez-y le système d'exploitation réussi pour les smartphones (Windows Phone, qui -reconnaissons-le! - est arrivé nettement trop tard sur le marché) et le lancement de Kinect (pour lequel l'inspiration est venue de chez Nintendo), et vous savez pourquoi Steve Ballmer & co occupent ici la deuxième place. Par ailleurs, si quasiment tous les vendeurs de logiciels mettent aujourd'hui des services 'cloud' sur les fonts baptismaux, c'est Apple qui avait donné le ton avec son système d'exploitation mobile, alors que Kinect est une évolution intelligente d'une idée qui a germé ailleurs, plus précisément au Japon. Ces observations ont été aussi prises en compte par notre jury, mais le fait que Microsoft soit et reste incontournable sur le marché B2B belge, justifiait cette deuxième place à ses yeux.

Google

Place au social

2010 ne passera pas dans les annales comme une année grand cru pour Google. Le fait que le géant internet se classe quand même en troisième position, peut à coup sûr être mis en grande partie au compte d'Android, qui est non seulement très populaire auprès des développeurs et fabricants de hardware, mais tout autant auprès du consommateur moyen.

Le problème avec Google, c'est que ces derniers temps, l'entreprise est un peu en mal d'idées, surtout au niveau social. Lorsque Larry Page a pris le relais d'Eric Schmidt, il y a quelques semaines, l'on sut aussitôt que les futurs bonus seraient irrémédiablement liés aux performances dans le domaine où Facebook et Twitter dictent leur loi. Un clone de Twitter, tel que Buzz, ne semble dès lors pas être une bonne idée. Aujourd'hui, Google ne peut certainement pas être condamnée sur le plan social. Car Larry Page collecte, tout comme le fait Facebook, de nombreuses informations personnelles intéressantes pour en faire des liens et du 'mining'. Pensez simplement aux connexions à Gmail, à la liste d'amis sur le service 'chat' de Google ou aux numéros de téléphone sur les appareils Android. En théorie, il devrait y avoir pas mal de façons de monnayer ces informations. Un premier pas est peut-être le bouton + 1 récemment lancé, avec lequel les utilisateurs peuvent recommander des résultats de recherche. Une affaire assurément à suivre en 2011.



RealDolmen

Une nette
volte-face

RealDolmen est aussi une entreprise qui a accompli un parcours étrange (surtout si l'on envisage les antécédents de Real Software), mais qui présente aujourd'hui des résultats assez solides. C'est pour cela que RealDolmen et son CEO Bruno Segers ont également reçu des éloges de la part du jury. L'entreprise de services IT enregistre une croissance prudente, en l'occurrence grâce aux bons résultats des divisions 'Infrastructure Products' et 'Professional Services'. Fin 2010, RealDolmen a aussi présenté une offre de services axée sur le nuage, pour laquelle elle loue de l'espace dans le centre de données Interxion. Un premier gros client à avoir placé ses serveurs sous la garde de RealDolmen, a été Samsonite Europe. A présent que l'économie repart à la hausse, Segers table sur une croissance plus rapide, mais pour cela, il doit d'abord trouver le personnel ad hoc, ce qui est malaisé sur le marché du travail ICT toujours étriqué. RealDolmen entend aussi s'étendre géographiquement. Le rachat de la filiale française de T-Systems a déjà été un pas dans ce sens, mais l'entreprise lorgne aussi les Pays-Bas. Ces rachats sont importants, avait déjà déclaré Segers dans quelques interviews, car selon lui et le nouveau président Michel Akkermans, l'entreprise était quelque peu trop confidentielle: "Nous devons viser 400 à 500 millions EUR de chiffre d'affaires et 10% de marge EBITDA."



Iris

Avec l'aide d'un
gros Canon



2009, le géant japonais Canon y a aussi son mot à dire en échange d'un solide partenariat. En Europe, I.R.I.S. peut ainsi compter sur la puissance de vente de Canon, société de 25.000 personnes. Il a certes fallu chercher quelque peu la bonne formule, mais selon I.R.I.S., le partenariat a récemment trouvé sa vitesse de croisière. Dans ses résultats annuels, l'entreprise de Louvain-la-Neuve a de nouveau enregistré une solide croissance de son chiffre d'affaires (+15% à 118 millions EUR) et de son bénéfice (+10% à 3,8 millions EUR), même si elle a dû avouer ressentir les séquelles de la crise (comprenez: des clients importants qui surveillent leurs dépenses). 2011 s'annonce comme une année de croissance pour I.R.I.S. La hausse du nombre de commandes (+14%, "notre carnet de commandes le mieux rempli de notre histoire") est très prometteuse grâce entre autres au vaste projet JustScan à la Justice. Et l'internationalisation est aussi à l'agenda. Aujourd'hui, I.R.I.S. réalise 85% de son chiffre d'affaires en Europe. D'ici 5 ans, elle devrait atteindre les 20% en Amérique du Nord et les 10% en Asie.

L'entreprise I.R.I.S. n'est plus depuis longtemps déjà le simple spécialiste de la reconnaissance optique des caractères d'autrefois. Elle est en effet devenue un acteur en vue dans la gestion et l'automatisation des flux de documents. Depuis mi-

Barco

La puissance
innovante



Un top 3 très diversifié, a estimé le jury dans cette catégorie. En d'autres mots, comparer réellement ces entreprises n'était pas une sinécure. Pourtant, le jury a choisi quasi à l'unanimité la puissance innovante de la perle technologique courtrai-sienne Barco. L'entreprise n'a pas toujours navigué dans les eaux les plus calmes dans le passé, mais a réussi ces dernières années à se reprendre de la plus belle des manières. Dans ses résultats annuels

à venir reste important. Au monde, seul un cinquième des 140.000 cinémas sont déjà numérisés. Les projecteurs Barco, qui sont assemblés à Kuurne et à présent aussi à Pékin, équipent déjà quelque 10.000 salles. Mais Barco, c'est plus que le cinéma (et ce fut aussi un point que le jury a tenu à louer), puisque les écrans à haute technologie de l'entreprise sont aujourd'hui présents entre autres dans les avions, centres de contrôle aérien, systèmes médicaux et environnements industriels.



de 2010, Barco a vu son chiffre d'affaires grimper de pas moins de 41% à 897 millions EUR. Avec un carnet de commandes plein pour 2011, le cap magique du milliard EUR est en vue. Cela est surtout dû à la forte position occupée par l'entreprise dans le domaine des projecteurs de cinéma devenus aujourd'hui son véritable moteur de croissance, soit un quart de son chiffre d'affaires total. Et le potentiel pour les années

La situation favorable de l'entreprise l'incite même aujourd'hui à parler ouvertement de rachats. "C'est quelque chose que nous envisageons sérieusement, afin de renforcer notre leadership ou croître plus rapidement", déclare Eric Van Zele, le CEO. La reprise récente des activités CineStore de la liégeoise XDC (donc aussi du cinéma numérique) s'inscrivait déjà dans cette perspective.



Knowledge Plaza

Le transfert de la connaissance dans le nuage

L'entreprise wallonne Knowledge Plaza a été fondée en 2007 par plusieurs vieux briscards du secteur: Olivier Verbeke et Antoine Perdaens sont des anciens de Webdiggers, une start-up d'avant la bulle internet qui déléguait des 'search engineers' aux entreprises pour les aider dans leurs recherches web, alors que Philippe Lemmens, chairman, a fait ses armes notamment chez Apple, Belgacom et Telenet. Knowledge Plaza est une plate-forme de la

recherche web et médias sociaux. La petite entreprise rencontre en tout cas le succès: son produit est très apprécié en Belgique francophone et en France. Des noms aussi connus que Suez, PMU et EDF sont déjà clients. A l'avenir, l'entreprise entend aussi se concentrer sur le marché des PME. Même si ce n'est pas un critère pour une start-up, l'entreprise aurait déjà atteint le seuil de rentabilité depuis fin 2010. Le fait que Knowledge Plaza réponde ainsi clairement à un



connaissance en ligne pour entreprises, sur laquelle l'on peut ajouter des documents, courriels, sites web, contacts, mais aussi entrer des balises à propos d'un sujet déterminé. L'intranet d'une entreprise peut y être aussi intégré, à côté de réseaux sociaux. En outre, une couche de recherche est prévue pour permettre de dénicher rapidement et spécifiquement des informations sur l'entreprise. Knowledge Plaza regroupe ainsi dans le nuage plate-forme de collaboration,

besoin commercial, a manifestement plu au jury. Elle a aussi été jugée comme l'entreprise la plus innovante de la liste, entre autres parce qu'elle s'occupe de la difficile spécialité du transfert de la connaissance. Les membres du jury qui ont déjà utilisé ou testé le produit, le qualifiaient de 'bonne solution'. Ils considèrent la récompense comme une façon de récompenser la start-up pour le travail de qualité réalisé à ce jour, et de soutenir son futur développement.

World of Gaming

Des jeux en ligne réfléchis

La petite entreprise wallonne World of Gaming, créée en 2009, est mieux connue du monde extérieur pour son site de jeux Wataro.com. Ses fondateurs, Quentin Janssens et Matthieu Ullens, sont des ex-collaborateurs d'eBay. Via Wataro.com, ils proposent des jeux branchés auto-développés en ligne. L'on peut y jouer gratuitement ou pour l'argent - Wataro même assure ses rentrées en prélevant une commission sur les montants investis -, mais le site entend y assumer quelque 'responsabilité'. L'on y joue par exemple toujours contre de véritables personnes et donc pas contre l'ordinateur ou des jeux de casino. Il existe aussi plusieurs niveaux de difficulté, de sorte qu'un débutant ne puisse pas être... plumé par un expert. Sur Wataro, l'on ne joue non plus que pour des sommes limitées (sous la forme de crédits, même si l'on peut aussi emporter son gain), et le joueur reçoit un avertissement clair, lorsqu'il est en train de perdre de l'argent. A l'arrière-plan, un outil de business intelligence permet d'analyser le comportement d'un joueur et de lui présenter un contenu dynamique personnalisé. Le site web comprend aussi un volet média social sous la forme d'un service de messagerie et d'un lien vers Facebook.



Luma International

Une reconnaissance internationale

Luma a été créée en 2006 par Kristof Vereenooghe notamment, l'ex-CEO et président de Punch Graphix Americas. L'entreprise est spécialisée dans l'automatisation du marketing avec sa plate-forme 'cloud' éponyme. Grâce à cette plate-forme, le département de marketing d'une entreprise peut mettre entre les mains de personnes locales toute une série d'opérations de marketing du réseau propre, sans pour autant perdre le contrôle de l'image de marque. Coca-Cola l'utilise par exemple pour permettre aux tenanciers de café de créer eux-mêmes des menus avec des modèles proposés par Coca-Cola. Comme elle cible les grandes sociétés, Luma a une vocation internationale. Elle tire beaucoup de revenus de Grande-Bretagne, des Pays-Bas et d'Allemagne notamment,



nettement plus que de Belgique d'ailleurs. Récemment encore, Luma a conclu un important partenariat avec l'entreprise américaine Polk, qui offre dans le monde entier des solutions de marketing pour le secteur automobile. Polk va distribuer Luma dans son propre réseau. En 2009, l'entreprise avait encore été lauréate du Red Herring 100 Europe, la liste prestigieuse des petites entreprises ICT européennes les plus prometteuses, établie par le magazine américain éponyme.