

Versailles, le mercredi 16 janvier 2008

Mots-clés : TÉLÉCOMS / VoIP / SALON IT PARTNERS

Après une progression de 300 % de ses ventes d'équipements pour la VoIP en 2007, HL2D recrute de nouveaux partenaires

**HL2D est présent au salon IT Partners, qui se tient les 5 et 6 février prochains
à Disneyland Paris, sur le B65**

Plan d'accès : RER A – Arrêt Marne-la-Vallée - Chessy.

■ **Après une année 2007 exceptionnelle, HL2D compte poursuivre sur un rythme de croissance très soutenu et table sur un doublement de ses ventes en 2008. Pour cela, le distributeur spécialisé dans la voix sur IP, compte s'appuyer sur un réseau élargi à 300 partenaires à fin 2008 et met en place une politique de recrutement.**

« *Le décollage de notre activité VoIP est très net en 2007. Nous avons vendu 14 000 terminaux téléphoniques IP contre 4 500 en 2006, soit un quadruplement de nos ventes* », se félicite Jehan-Philippe Le Roy, créateur et gérant de HL2D. Cette croissance des ventes est d'autant plus spectaculaire que la mise en place et le démarrage de cette activité ont eu lieu en 2005, année où les ventes s'étaient établies à 300 unités.

Une progression similaire a été réalisée pour les ventes d'IPBX qui ont presque été multipliées par quatre au cours de l'année 2007, où 550 unités ont été vendues. « *En 2008, nous pensons encore multiplier nos ventes par deux* », prévoit le dirigeant d'HL2D. Des objectifs qui devraient être atteints sans difficulté, après la signature en 2007 de contrats avec deux fournisseurs de premier plan sur le marché de la téléphonie sur IP, l'Allemand Funkwerk (terminaux et IPBX) en début d'année et le Californien ShoreTel (IPBX nouvelle génération destiné à des parcs de plus de 200 postes), en septembre.

Recrutement de nouveaux partenaires

Pour asseoir son activité, HL2D mise sur le développement de son réseau de partenaires dans l'Hexagone. La société, qui compte actuellement environ 80 revendeurs et intégrateurs partenaires, a l'ambition de porter ce chiffre à 300 d'ici à la fin de 2008. Pour cela, elle vient de recruter quatre commerciaux qui vont participer à ces recrutements et assurer ensuite la formation des nouveaux partenaires et l'interface avec ses propres services. « *Avec la voix sur IP, le marché de la téléphonie évolue. Progressivement, les installations ne sont plus assurées par des installateurs spécialisés en téléphonie, mais par des intégrateurs réseaux ou bien des sociétés d'informatique et de services* », observe Jehan-Philippe Le Roy. Et c'est sur cette tendance de fond que le dirigeant capitalise pour assurer son développement.

Une politique d'accompagnement complète

HL2D tire sa force d'une politique d'accompagnement complète en direction de ses partenaires.

Elle a en particulier mis au point la mallette IP. Comprenant un IPBX préconfiguré de trois comptes SIP et d'un téléphone IP, cette mallette est prêtée au revendeur qui la teste. Cette prise en main directe permet une appropriation rapide et une compréhension approfondie du système par le revendeur. Il devient rapidement en mesure de préconiser des installations pertinentes à ses clients. « Généralement, les revendeurs sont tellement convaincus par l'efficacité de cette procédure qu'ils nous achètent la mallette afin de pouvoir à leur tour l'utiliser pour leurs prospects », explique Jehan-Philippe Le Roy.



HL2D assiste ses revendeurs lors des deux premières installations. Lorsque de grosses opérations sont en jeu, HL2D accompagne l'intégrateur chez le client final, notamment dans le déroulement des appels d'offres. La société propose à ses revendeurs des formations mensuelles.

HL2D a mis en place un support technique qui fonctionne du lundi au vendredi et a créé un serveur Wiki afin de répondre à la demande des clients, reprenant notamment les questions les plus fréquemment posées à la hot line.

Une procédure de SAV assure, en cas de besoin, le remplacement des produits durant la période de garantie.

À propos de HL2D. Créé en 2003 par Jehan-Philippe Le Roy, ancien directeur des ventes indirectes de France Télécom, à partir d'une offre centrée sur l'ADSL (DSLAM, routeurs), HL2D est aujourd'hui un spécialiste des équipements pour la voix sur IP. Avec près de 70 partenaires revendeurs et intégrateurs à fin 2007, HL2D atteint un chiffre d'affaires de 4,5 millions d'euros, soit une augmentation de 285 % par rapport à l'année précédente. Pour l'année 2008, HL2D annonce une progression de 55 % sur ces ventes de produits VoIP, ainsi que de nombreux accords de distribution.

La société installée à Versailles tire sa force de la qualité de l'accompagnement qu'elle prodigue à ses clients, en avant-vente comme en après-vente : maintenance, support...

Pour en savoir plus : www.hl2d.com

Contacts

Relations presse ■ Agence C3M ■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard, michelle.amiard@agence-C3M.com – Cathy Lacides, cathy@agence-C3M.com

HL2D ■ Jehan-Philippe Le Roy, Président-directeur général, Tél. : 01 70 70 46 46, jpleroy@hl2d.com