

Rechercher



ACTU DES SOCIÉTÉS



SD-Wan/SASE : le Français Sayse à la conquête des TPME via le channel



🕒 le 04-12-2025

Par Johann Armand



Le Groupe OCI acquiert l'intégrateur Apik

08 décembre - 18h18

Confluent racheté par IBM pour 11 milliards de dollars

L'éditeur français pionnier du SD-WAN/SASE change de braquet. Après dix ans à se développer en ventes directes sur une cible de grandes et moyennes entreprises, l'éditeur français de 30 personnes spécialiste du SD-WAN/SASE s'est lancé cette année dans la construction d'un réseau de partenaires pour adresser le marché des TPE-PME.



Print



Twitter



LinkedIn

Il a construit trois packs – SD-WAN, Cyber, ou SASE complet – adaptés en termes de fonctionnalités et de tarification. Benoît Huard, son PDG (photo), explique ainsi que l'entreprise est parvenue à diviser par deux le prix de ses

08 décembre - 17h54



Cellenza décroche le prix de l'innovation IA de Microsoft et filialise son activité de création d'agents IA

08 décembre - 15h49



Gartner recommande d'éviter les navigateurs IA pour le moment

08 décembre - 15h46



Netexplorer lance sa solution de sauvegarde froide Vault

08 décembre - 11h16



Cédric Falgas, nouveau DG d'Altitude Infra THD

Fortinet.

Proposés sous forme d'abonnements mensuels, ces packs incluent l'appliance. L'avantage : pas d'investissement initial et pas de souci d'obsolescence. Pour limiter les coûts, l'entreprise ne propose que deux châssis à base de mini-PC industriels, et privilégie des VM hébergées chez des opérateurs locaux ou dans le Cloud pour les besoins de capacité plus importante.

Au-delà du prix, Sayse met en avant sa dimension souveraine, sa R&D localisée en France, sa conformité RGPD/DORA/NIS2 et sa démarche écoresponsable (certifié Écovadis et Greenly).

Plusieurs partenariats ont déjà été formalisés, notamment avec Atémis (Nantes), Itzatel (Pays basque), Soluprest (Île-de-France), Groupe Neven (Rhône-Alpes) ou encore Eva Team (Limoges), et une quinzaine d'autres acteurs sont en cours d'engagement. Si le poids de l'indirect reste pour l'instant marginal comparé aux 20 M€ de chiffre d'affaires mensuel engagé revendiqué par l'entreprise, Benoît Huard prévoit qu'à terme, la part du channel dépassera celle du direct.

Pionnier du SD-WAN dans l'Hexagone, Sayse a longtemps revendiqué le statut de « premier opérateur SD-WAN français », son positionnement initial étant d'accompagner les entreprises dans leur migration MPLS vers SD-WAN et d'opérer leur réseau pour elles « *pour ne pas remettre brutalement la responsabilité de sa gestion chez le client* », explique Benoît Huard.

Mais le marché a évolué. Les DSI sont désormais mieux armées pour opérer elles-mêmes leur réseau SD-WAN/SASE, ou souhaitent confier cette mission à leur partenaire de proximité. « *Ce qui faisait peur il y a dix ans est devenu un standard* », constate le dirigeant.

D'où le repositionnement stratégique récent de l'entreprise qui assume désormais pleinement son rôle d'éditeur logiciel, tout en maintenant la possibilité d'une exploitation par un tiers – intégrateur, infogéreur ou opérateur alternatif.

Notebooks Pro : Lenovo monte en puissance au détriment de HP dans le channel

Lenovo est l'acteur qui monte dans le channel sur le marché des PC portables professionnels. Les MacBook Pro restent aussi très recherchés. HP cède du terrain malgré ses efforts promotionnels....

Le cloud s'impose sur les différentes formes d'externalisation

De plus en plus de DSI sont tentés d'externaliser leurs infrastructures informatiques via le cloud computing et en attendent un retour sur investissement élevé. D'ici 2015, plus d'un décideur...

PC : Asus s'installe à la deuxième place du marché français derrière HP

Le quatrième trimestre 2011 a décidément été riche en rebondissements sur un marché français des PC toujours déclinant : derrière HP, en chute libre, Asus relègue Acer à la troisième position....


Baromètre Syntec Numérique : regain d'optimisme pour 2014


Deux éditeurs sur trois ont confiance en l'avenir et près de 70% des leaders d'opinions connaissent le cloud mais restent à convaincre en matière de sécurité, tels sont les deux enseignements du dernier baromètre Syntec Numérique....

Le DSI a du mal à vendre la valeur de l'IT

Le rôle de la DSI dans la stratégie de l'entreprise a évolué mais les DSI n'ont sans doute pas pris toute la mesure de ce changement et continuent à parler informatique....

<p>Nous proposons aux professionnels des marchés de l'informatique et des</p>	<p>PLAN DU SITE</p> <p>Actu des sociétés</p> <p>Agenda</p>	<p>Nominations</p> <p>Produits et solutions</p> <p>Régions</p>	<p>NOS SITES</p> <p>InformatiqueNews.fr</p> <p>Projets-Informatiques.fr</p> <p>BtoBMarket.fr</p>	<p>CONTACTS</p> <p>Rédaction</p> <p>Publicité</p> <p>Advertising</p>	<p>Terms of use</p> <p>Mentions légales</p> <p>Politique de confidentialité</p>
---	---	--	---	---	--



S'inscrire 

problématiques business, les pratiques métiers de l'ensemble des acteurs du channel français (Constructeurs informatique et télécoms, éditeurs, distributeurs, revendeurs, opérateurs, ISV, MSP, VARs,...)	Interviews				
--	------------	--	--	--	--