

Global SP étoffe ses ventes indirectes auprès d'un large réseau de partenaires

☞ **Global SP simplifie l'accès des TPE et PME à l'informatique grâce à une offre de services externalisés et de messagerie hébergée. ☞ Pour répondre au mieux à la demande du marché, Global SP développe sa stratégie de vente indirecte auprès d'un réseau de partenaires éditeurs et d'intégrateurs réseaux/télécoms.**

Global SP « muscle » sa stratégie de vente indirecte

Comme elle le fait pour son parc automobile ou sa logistique, une entreprise peut aujourd'hui externaliser aussi bien la gestion de son parc informatique, son réseau et son infrastructure que la sauvegarde de ses données, la sécurité, la maintenance ou la messagerie. Global SP propose un ensemble de solutions packagées, délivrées sous la forme de services à distance, répondant aux différents besoins des entreprises et des professionnels. L'offre de Global SP est vendue en direct et via un réseau de revendeurs spécialisés.

Outre l'approche commerciale directe, il est apparu indispensable de développer les ventes indirectes pour faire face à l'évolution des besoins des entreprises comme des éditeurs. Les solutions Global SP répondent à ces nouveaux besoins par des offres adaptées. *« Pour faire face à l'évolution du marché, nous voulons renforcer notre approche indirecte selon deux axes principaux : la vente en marque blanche de notre solution de messagerie hébergée par les intégrateurs spécialisés, et le développement de partenariats avec les éditeurs de logiciels qui souhaitent construire leur offre hébergée ou en ASP »*, détaille Marc Tretiakow, directeur commercial de Global Service Provider.

Messagerie hébergée : privilégier le réseau de proximité

Dans le domaine de la messagerie, Global SP propose « Global Hosted Exchange », une offre packagée en 4 formules de 4,90 € à 9,90 € par mois et par utilisateur, basée sur Microsoft Exchange. Les utilisateurs accèdent à leurs mails où qu'ils soient : hors ligne, smartphones, ordinateur personnel... et peuvent partager leurs agendas, documents et contacts. Le tout avec une sécurité maximale et la possibilité d'y ajouter des options (émission/réception de fax dans la boîte mail, serveur d'accès mails sur BlackBerry).

Global SP commercialise désormais cette offre également en marque blanche via un large réseau d'intégrateurs spécialisés. *« Si nombre de nos clients passent en direct pour bénéficier d'une messagerie hébergée, pour*

d'autres, il s'agit plus d'ajouter cette fonctionnalité dans leur projet ou l'évolution de leur système d'information. Dans ce cas, c'est l'intégrateur qui est le mieux placé pour répondre à ces besoins. D'autant qu'aujourd'hui, de plus en plus de clients privilégient la relation de proximité », remarque Marc Tretiakow. Les intégrateurs et revendeurs sont donc aussi intéressés par cette formule, qui facilite beaucoup leur travail tout en leur laissant la maîtrise de la relation client. Global SP s'est fixé comme objectif de réaliser 50 % de son chiffre d'affaires « messagerie » par ce canal de vente indirecte.

Services externalisés : répondre à la demande des éditeurs

Pas d'investissement, faible coût mensuel fixe, qualité de service de haut niveau, simplicité de mise en œuvre : les avantages immédiats des solutions hébergées, accessibles à distance depuis un simple navigateur Internet, sont réels et reconnus. La demande du marché va de plus en plus dans ce sens. C'est pourquoi Global SP vient en aide aux éditeurs de logiciels en leur faisant bénéficier de toute son expertise et en leur proposant une infrastructure adaptée à la vente de leurs logiciels sous forme hébergée. « *Pour eux, il est en effet beaucoup plus intéressant d'ajouter cette option à leur catalogue que de la créer de toute pièce* », constate Marc Tretiakow.

Les atouts du mode hébergé pour les éditeurs de logiciels :

- Répondre à la tendance forte de l'achat de logiciels en version locative (ASP ou FAH).
- Créer très facilement une offre locative pour les PME qui n'ont pas les moyens d'acheter une licence, et cela sans avoir à investir dans du matériel coûteux.
- Simplifier toutes les mises à jour du logiciel : une simple information client par mail suffit.
- Adopter un mode de facturation mensualisé qui fidélise les clients et lisse les revenus.
- Bénéficier d'un reporting précis sur l'utilisation des solutions hébergées.

« *Après l'approche au cas par cas effectuée les années précédentes, notre volonté est de formaliser cette démarche de vente indirecte auprès des éditeurs, en parallèle à notre programme «partenaires» pour nos revendeurs* », complète Marc Tretiakow qui table sur une dizaine de partenaires éditeurs en 2007.

A propos de Global Service Provider : Global SP est leader en France de l'infogérance pour PME. Filiale à 100 % du groupe ORBYTES INGENIERIE, la société profite de l'expertise et des vingt-cinq années d'expérience de ce spécialiste de l'infrastructure des systèmes d'information. Après avoir conçu et construit sa propre unité de production, un data center de 700 m² à Paris, Global SP a démarré sa production en mai 2001. Son offre prend la forme d'une informatique basée sur la souscription de services (logiciels, maintenance, hot line, etc.) délivrés à la demande, gérables à distance, grâce à des processus industrialisés et mutualisés, économiques et fiables. Pour en savoir plus : www.orbytes.fr et www.global-sp.net

Contacts

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

Isabelle Ronvaux, isabelle@agencec3m.com ou Michelle Amiard, michelle.amiard@agence-c3m.com

GLOBAL SP, Ronan Delon, Responsable Marketing, Tél. : 01 44 70 48 48, rdelon@global-sp.net

ORBYTES / GLOBAL SP - 78, rue de la Condamine - 75117 Paris - Tél. : 01 44 70 48 48

Fax : 01 44 70 48 49 - www.global-sp.net

C3M, AGENCE DE RELATIONS PRESSE - Tél. : 01 47 34 01 15 - www.agence-C3M.com

RETROUVEZ LE DOSSIER DE PRESSE ET LES COMMUNIQUES SUR WWW.AGENCE-C3M.COM