

Distributique

LE WEB DU BUSINESS IT

Ibas compte maintenant sur la distribution pour s'épanouir

Services - 05/09/2003

(05/09/03) - Le Norvégien Ibas, spécialiste de la récupération de données, est bien décidé à se faire davantage connaître en France. Et pour cela, il n'a pas trouvé meilleur moyen que de monter un réseau de revendeurs. Arnaud Servole, directeur général de la filiale hexagonale cherche donc à recruter une centaine de partenaires, environ un par département. "Jusqu'ici, nous ne regardions pas beaucoup le profil de nos clients. Peu importait qui nous rapportait le disque dur défaillant, nous intervenions de toute manière", rapporte le dirigeant. "Nous avons peut être 10% de distributeurs qui nous contactaient". Une proportion que le dirigeant veut donc augmenter de façon à exploiter le potentiel de clients que peuvent toucher ces revendeurs. D'autant que comme le note Arnaud Servole, "il y a beaucoup de sociétés qui ne connaissent pas encore Ibas". Pour tisser son réseau, le prestataire a contacté cet été par e-mail près de 4000 revendeurs. "Nous leur avons proposé d'être apporteurs d'affaires, de relayer nos prestations, sans avoir besoin de trop investir puisque nous assurons l'ensemble du service, de la relation commerciale à la facturation", explique-t-il. "Nous leur reversons ensuite 20% du chiffre d'affaires généré et leur garantissons des interventions prioritaires par rapport à celles que nous effectuons pour nos clients utilisateurs directs". Mais tout le monde ne l'a pas entendu de cette oreille. En effet, les distributeurs ne laissent pas facilement leurs clients entre les mains d'autres sociétés, s'agit-il de partenaires. Comme le rapporte Arnaud Servole : « Malgré nos conseils, certains distributeurs ont tout de même voulu conserver la maîtrise de leur client, mais au final, ils n'arrivaient plus à suivre. Le client s'en est aperçu et deux jours plus tard, ils nous rappelaient pour que l'on reprenne les choses en main. » Les prestations d'Ibas séduisent. « Les clients demandent ce genre de prestations de récupération de données que nous ne sommes pas capables de fournir », explique Dominique Morin, ingénieur commercial grands comptes et export, chez Isard, une société spécialisée dans la réparation de produits de stockage. Il ajoute même avoir eu trois demandes de ce genre sur les deux dernières semaines. Le partenariat avec Ibas s'annonce donc prometteur. Pour autant, Isard ne compte pas tout lui déléguer. "Nous prenons directement en compte la demande de notre client et l'envoyons seulement ensuite à Ibas", ajoute Dominique Morin. Prudence est mère de sûreté.

Article de **Angélique Bizouarn**