

Accueil > CBP CHANNEL AWARD - III : Que pensent les revendeurs des programmes channel des nominés ?

 Envoyer
  Imprimer
  Commenter
  Flux RSS

[Retour aux chapitres](#)

TEMOIGNAGES DES PARTENAIRES DE DELL



Nicolas Leroy-Fleuriot, PDG de l'intégrateur et hébergeur bordelais Cheops Technology

Dell était encore un ennemi du channel il y a un peu plus de trois ans. Il n'était donc pas le bienvenue chez Cheops Technology. Or, entre-temps, ses équipes sont parvenues à mettre en place une bonne politique channel, ce que je n'aurais jamais cru possible. Aujourd'hui, elle rivalise avec celles de grands fournisseurs IT, tel HP. Bref, Dell m'impressionne aujourd'hui. Son équipe channel affiche une volonté forte de mettre en place des programmes de partenariat et de comarketing attractifs, qui répondent bien aux attentes de leurs partenaires. De plus, leur engagement sur le terrain est franc et ils gèrent intelligemment les éventuels conflits canaux, souvent au profit de leurs partenaires.

Jean-Pierre Leconte, PDG de l'intégrateur Quadria à Limoges

Ce qui me plaît chez Dell est qu'ils font ce qu'ils disent. Tout n'est pas encore parfait dans leur channel, mais l'animation et la création de valeur dans leur réseau indirect sont tout simplement remarquables. C'était juste impensable il y a trois ans venant de la part de ce fournisseur IT américain, que tous les revendeurs IT considéraient alors comme un adversaire. J'apprécie également sa logistique rodée, ainsi que son circuit de décision, qui est bien plus court que celui de ses concurrents directs. Le programme Partner Direct de Dell est aussi bien plus lisible que les leurs, et son équipe channel est agréable et disponible. C'est un facteur important pour Quadria dans un contexte économique tendu.

Sur les marchés à volume, la marge accordée par les fournisseurs IT est partout la même, mais celle de Dell est bien souvent meilleure sur les solutions IT complexes. Cependant, je regrette que les programmes d'animation des marges arrière soient en général pilotés un peu trop en aval, sauf chez Quadria actuellement.

Matthieu Thibault, président du VAR nantais DSMI

DSMI ne travaille plus qu'avec Dell depuis cinq ans dès lors qu'il est question de déployer des infrastructures IT, car ils disposent d'un bon mix-produits. Leur stratégie channel est également très bonne, ce qui nous a encouragés à investir en 2012 pour devenir Partner Premier, et obtenir ainsi le plus haut niveau de certification chez ce fournisseur IT. J'apprécie les équipes terrain de Dell, qui aident DSMI à gagner davantage d'affaires. De même que son organisation par typologies de clientèles, et non par types de produits.

DSMI n'est pas en concurrence directe avec Dell. D'ailleurs, un partenaire peut protéger ses affaires s'il les déclare en temps et en heure à ce fournisseur. J'espère que cela durera et que l'offre de Dell sera toujours aussi différenciante, et surtout pas aussi surdistribuée que celle d'un acteur comme HP. Je précise que les marges arrière de HP ont longtemps été meilleures que celles de Dell, ce qui est normal car cette notion est apparue tardivement dans le programme Dell Partner Direct.

[Voir tous les dossiers](#)

Notez ce contenu :

Réseaux sociaux :

Les dossiers CBP

CBP Channel Awards VII : des lots pour tous

CBP CHANNEL AWARD - VI : les avis d'experts du channel

CBP CHANNEL AWARDS V : LES ENSEIGNEMENTS

[Voir tous les dossiers](#)

 Ajouter un article

 Solutions Center

 Training Center



Guide du Cloud
Créez votre fiche
Trouvez un spécialiste du Cloud




Cheops

 S'abonner au club





Gérer

-  Ma home page
-  Mes newsletters
-  Mon Blog
-  Les flux rss
-  Widget info CBP
-  Ma météo

Accéder

-  Training Center
-  Solutions Center
-  Les forums

Modifier

-  Mon compte
-  Ma fiche société
-  **Mot de passe**
-  Se déconnecter

Rubriques

- Info du jour
- Analyse
- Editorial
- Avis Experts
- Annuaire/Guides
- Analyses/Etudes de marché
- Cas d'entreprise
- Cloud computing
- Eco-green



Cloud Computing World expo
10 & 11 avril 2013
CNIT - Paris La Défense

Trouver un partenaire dans votre région

