



- Partenaires
- Fournisseurs
- Solutions
- Référencement
- Nominations
- Etudes
- Avis Experts
- Cas d'entreprise
- Services
- Green IT
- Livres blancs

1st European collaborative IT BtoB website

Recevoir la newsletter S'abonner au club CBP

Offre d'emploi

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 HP



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

Je suis de nouveau satisfait de Hewlett-Packard, en dépit de quelques errements passés en matière de gestion du channel et de fidélité vis-à-vis de ses partenaires. HP nous a récemment prouvé son intention de corriger le tir et d'améliorer ses processus.

D'ailleurs, ce fournisseur prend actuellement les mesures nécessaires pour renouer, grâce à son channel, avec son leadership dans l'IT. Par exemple, sa direction a annoncé en début d'année la suppression du plancher pour le versement des marges dès le premier euro signé, ainsi que l'attribution de nouvelles remises arrière sur certains segments de marché. HP désire ainsi mieux récompenser l'ouverture de nouveaux comptes.

Mais de mon point de vue, l'offre produit de HP reste surdistribuée. Ce qui n'est pas le cas de ses solutions à valeur ajoutée, dans les domaines du stockage et du Cloud notamment. Enfin, il faut se demander si les gestionnaires de compte channel chez HP ont assez de pouvoir face aux commerciaux terrain du groupe. Il serait peut-être temps que la direction générale de HP reprenne le contrôle de sa force de vente terrain.

Jean-Pierre Leconte, PDG de Quadria, un intégrateur et hébergeur basé à Limoges

HP France a amélioré la qualité de sa relation avec ses partenaires en 2012. Ses équipes commerciales et marketing sont désormais davantage à l'écoute de nos besoins. Je refuse de leur imputer les erreurs stratégiques commises par leur maison-mère dans le passé. Réaliser un tel amalgame serait injuste. Quadria est également satisfait du « delivery » de HP, qui est plutôt meilleur que la moyenne.

Vincent Scherhag, directeur général de l'intégrateur parisien ABC Systèmes et Formation

Je suis rentré très satisfait de la conférence channel que HP avait organisé à Las Vegas en début d'année. ABC Systèmes et Formation fait partie des partenaires qui ont apprécié son recentrage sur l'indirect. Les annonces réalisées par Meg Whytman, la patronne du groupe, vont dans le bon sens. Par exemple, les commerciaux de HP touchent désormais la même commission, qu'ils passent en direct ou par l'un des revendeurs. Cette mesure incitera les partenaires que nous sommes à vendre davantage de solutions HP.

Lionel Vargel, directeur général de l'éditeur/intégrateur Compufirst

Hewlett-Packard possède depuis de longues années le programme channel le plus abouti et le plus stable du secteur IT. Les filiales de ce fournisseur savent également s'adapter aux évolutions stratégiques décrétées par leur maison-mère, ainsi qu'aux demandes émanant de leurs partenaires.

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](#)



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

10 & 11 avril 2013
CNIT - Paris La Défense

Trouver un partenaire dans votre région



En termes de rémunération, son programme de partenariat est très intéressant, une fois la courbe d'apprentissage passée. Surtout pour les revendeurs IT qui, à l'instar de Compufirst, investissent en profondeur et dans la durée avec HP. Je précise que ce constructeur génère désormais 40% du chiffre d'affaires de notre groupe. Il est d'ailleurs numéro 1 sur quasiment toutes les gammes de produit IT commercialisées par Compufirst.

Il est donc logique que nous bénéficions d'un bon suivi commercial chez HP, tant au niveau national que régional. Ses responsables de comptes sont des facilitateurs qui nous aident à naviguer plus rapidement dans les méandres administratifs et commerciaux de son organisation.

Quand vous êtes certifié Privilège ou Gold chez HP, comme Compufirst, vous n'êtes pas autant concerné par le phénomène de surdistribution que quand vous figurez en bas de sa pyramide channel. Je précise également qu'il y a sans doute autant de conflits canaux chez HP que chez d'autres fournisseurs. Mais quand il y a un, il est souvent bien géré.

- Finances/Résultats
- Formations
- Fournisseurs
- Interviews
- Juridique
- Livres blancs
- Management
- Marketing channel
- Mieux vendre
- Nominations
- Prestataires IT
- Produits/Solutions
- Référencement
- Recrutement
- Services
- Sourcing
- Technologies

[Voir tous les dossiers](#)

Notez ce contenu :



Votre notation : Aucun(e) Moyenne: 5 (2 votes)

Réseaux sociaux :



[Haut de page](#)

Le 1er portail collaboratif des professionnels des services et du négoce **High Tech**

