

[Accueil](#) | [Actu sociétés](#) | [Fournisseurs](#)

La stratégie channel HP 2014 vue par ses partenaires

06.03.14 - JOHANN ARMAND



Quelles sont les principales orientations channel de HP France pour l'année fiscale 2014 ? Et comment HP prévoit de les mettre en œuvre ? Les détails fournis par HP et les commentaires des partenaires.

HP garde le cap. En 2014, le constructeur entend poursuivre les efforts entrepris depuis un an pour remettre les partenaires au cœur de sa stratégie. « *L'objectif est de faire monter le poids de l'indirect dans les ventes de HP* », explique Bruno Buffenoir, vice-président ventes de HP France. Les partenaires pourraient ainsi passer à terme de 60% à 90% des revenus de sa division infrastructures (EG).

Trois marchés prioritaires et trois leviers partenaires

Pour cela, HP investit dans trois directions avec ses partenaires : les PME, les infrastructures réseaux et stockage, et les infrastructures en mode service. Trois domaines où HP estime avoir un potentiel important de gain de parts de marché s'il parvient à s'attacher l'appui du channel. À cet égard, il utilise trois leviers principaux : l'engagement stratégique, l'engagement terrain et la fluidification de ses process.

L'engagement stratégique consiste à établir des *business plans* communs avec les partenaires. Des *business plans* pouvant aller jusqu'à trois ans pour certains dont la finalité est de définir des priorités et de préciser les engagements réciproques, notamment dans le cadre de la mise en place d'actions communes.

Des actions communes qui relèvent justement des engagements terrain. HP peut ainsi classiquement participer au financement de leurs événements mais aussi financer tout ou partie de leurs certifications ou mettre des ressources à disposition (en moyens et en hommes) pour réaliser des mailings communs, des sites Internet dédiés, des opérations spéciales... Compufirst, le site marchand dédié aux PME, est par exemple très consommateur de ce type d'opérations.

HP va transférer des comptes clients directs aux partenaires

Autre exemple d'initiative terrain : la mise en place d'une équipe dédiée à l'accompagnement des hébergeurs et autres fournisseurs de services managés, population clé pour développer les infrastructures en mode service. Toujours dans le même registre : la *délégation de territoires*. Un programme qui consiste à basculer vers des partenaires choisis des clients (ou des prospects) servis (démarchés) jusque-là en direct. L'intérêt pour le client (en général des ETI régionales) est de bénéficier d'une meilleure capillarité tout en bénéficiant d'une relation contractuelle avec HP.

Quant au partenaire, il bénéficie d'une protection de ses investissements sur ces comptes. **Cette initiative, en cours de déploiement, est pour l'instant réservée à ses six partenaires Platinum (SCC, Cheops, Antemeta, APX, ITS Group et Computacenter). Et même si elle est susceptible d'être étendue à quelques-uns de sa vingtaine de Gold à l'avenir, elle devrait rester cantonnée à un cercle relativement restreint de partenaires.**

De fait, les partenaires sont assez sceptiques sur les retombées potentielles de ce programme. « *Il ne faut pas rêver* », résume l'un d'eux. « *Il y a bien longtemps que les intégrateurs ne doivent plus rien attendre des constructeurs et éditeurs en matière de transfert de business. Ceux qui, dans le passé, ont fondé leur stratégie de développement sur ce type de transfert de business ou qui en dépendaient trop sont TOUS morts aujourd'hui... (Ares et Overlap en faisaient partie). Ceux qui ont le pouvoir, ne sont pas ceux qui font le plus gros chiffre d'affaires mais ceux qui par leur relation et leur expertise technologique s'attachent les clients !* »

Néanmoins, l'initiative suscite des a priori plutôt positifs. « *Il n'y a pas de "bascule" à proprement parler de comptes vers les partenaires mais les clients redécouvrent peu à peu les atouts de l'achat indirect, et cela est facilité quand les fabricants n'ont plus de discours extrémistes sur le sujet* », explique le patron d'un corporate reseller. « *La délégation de territoire est une initiative positive car elle va dans le sens de la recherche de proximité et de connaissance du tissu économique régional que recherchent les clients* », juge pour sa part Christian Manceau, directeur des partenariats du Nantais Tibco.

Des tableaux de bord pour mesurer le ROI de son partenariat

Troisième levier : la fluidification des process (commandes, certifications, rémunérations). Sur ce chapitre, HP a déjà plusieurs réalisations concrètes à son actif depuis un an. Le constructeur a ainsi amélioré son outil de cotations (Smart quote) et remis à plat son programme de marges arrières. Un outil (*MyComp Optimizer*) permet désormais de suivre leur évolution en temps réel. Un bon moyen de mesurer le retour sur investissement de son partenariat. Il est également possible de consulter l'état de ses certifications et notamment de visualiser ce qu'il reste à faire en fonction de ses objectifs.

Des transformations qui ont aussi touché l'équipe channel. Formations, coaching et recrutements... Celle-ci a adopté une approche plus orientée business qui s'est traduite pour les partenaires par une réduction du nombre de leurs interlocuteurs dédiés pour une meilleure efficacité. Des efforts presque **unaniment salués par les partenaires** même si certains appellent HP à aller encore plus loin.

HP exige plus d'implication et d'exclusivité

Bien entendu, HP réserve un certain nombre de ces avantages à ses partenaires les plus impliqués, notamment ceux qui poussent l'ensemble du catalogue, à commencer par ses produits réseaux et stockage, et ayant fait les efforts de certification requis. Des efforts de certification qui restent contraignants même si, chacun le reconnaît, c'est le prix à payer pour préserver des marges décentes aux partenaires.

De fait, le nombre de partenaires certifiés a eu plutôt tendance à se réduire ces derniers temps en raison du relèvement du niveau d'exigence global de HP (notamment sur les critères de certification et de seuils de chiffre d'affaires). Ainsi, le nombre de partenaires détenant les plus hauts niveaux de certification (*Silver, Gold et Platinum*) est-il revenu à une soixantaine actuellement contre 80 à 90 il y a un an (les *Preferred Gold* à l'époque), soit 25 à 30% de moins.

Une évolution qui n'est pas pour déplaire aux plus certifiés. « C'est une très bonne chose, estime ainsi Nicolas Leroy-Fleuriot, PDG de Cheops Technology. Les partenaires qui ont massivement investi sur ces technologies complexes doivent voir leur investissement récompensé par des remises améliorées face à ceux qui ne portent pas les couleurs HP. Le fait qu'il y ait moins de partenaires certifiés au plus haut niveau (Platinum) est une très bonne chose, une forme de sélection naturelle qui s'imposait... ».

Un système de certifications encore perfectible

« *Je pense que c'est nécessaire qu'une certification est un vrai sens. J'invite même HP à rémunérer à part l'avant-vente. Pourquoi pas dans un programme qui aurait la même forme que ceux pratiqués par certains éditeurs américains* », lance Philippe Goullioud, directeur général distribution d'Econocom.

En revanche, sans revenir sur le principe de la certification, les plus petits partenaires pointent les failles du système. « *Nos techniciens viennent de passer une semaine à se former sur des produits d'ancienne génération* », regrette l'un d'eux, qui rappelle au passage qu'on peut se procurer les tests sur Internet pour des sommes dérisoires. Un autre, jusque-là certifié Converged Infrastructure, se plaint de devoir tout repasser cette année, les programmes ayant changé d'une année fiscale à l'autre.

Des critiques que semble néanmoins avoir entendues HP. « *Les contenus et alignements des consommateurs de certification sont en train d'être revus afin d'être moins consommateurs de temps et plus adaptés aux réalités du terrain* », note Maud Samagalski. Et après discussions avec certains revendeurs, elle prévoit de réaménager légèrement les seuils de chiffre d'affaires pour favoriser l'entrée de quelques partenaires Silver au niveau *Gold*. Date cible de refonte : novembre 2014.

SUR LE MÊME SUJET

- 10-04-2014 - HP débourse 108 millions de dollars pour éviter un procès pour corruption
- 02-04-2014 - Premières applications SDN chez HP
- 25-03-2014 - Conférence partenaires HP : Meg Whitman aux petits soins pour le channel
- 20-03-2014 - HP va entrer sur le marché de l'impression 3D
- 18-03-2014 - Réconciliation au sommet : HP promu partenaire Diamant d'Oracle
- 10-03-2014 - Intel rachète un spécialiste de la performance des réseaux
- 05-03-2014 - HP France a retrouvé la confiance de ses partenaires
- 21-02-2014 - HP poursuit son redressement... grâce aux PC
- 12-02-2014 - Fin de la gratuité des mises à jour des serveurs HP : les partenaires mitigés
- 04-02-2014 - Les résultats d'Autonomy étaient nettement surévalués

LA SEMAINE DERNIÈRE

Helpline : la croissance a marqué le pas en 2013

Les revenus du leader français du service desk n'ont que légèrement progressé...

[Lire la suite](#)

Itancia fête la Coupe du Monde et invite ses partenaires dans des stades de foot emblématiques

Itancia, part à la rencontre de ses revendeurs en France, en Italie, en Espagne et en Allemagne du...

[Lire la suite](#)

Un outil gratuit pour vérifier si un site a été infecté par Heartbleed

McAfee a développé un outil gratuit pour vérifier si un site a été infecté par Heartbleed. En...

[Lire la suite](#)

Une étude pointe les lacunes en matière de sécurité des services cloud utilisés en Europe

A l'heure où, chargé d'une mission ministérielle sur la mise en place d'un Plan...

[Lire la suite](#)

L'accélérateur d'applications de Dell prend corps.

Que restera-t-il des systèmes d'exploitation lorsque les disques SSD iront presque aussi...

[Lire la suite](#)

L'angevin Illico Réseau s'implante à Nantes

Prestataire spécialisé en réseau et sécurité basée à Angers, Illico Réseau annonce...

[Lire la suite](#)

Les principales SSII cotées font moins bien en 2013 qu'en 2012

Les grandes SSII françaises ont été à la peine en 2013. En témoigne la stagnation,...

[Lire la suite](#)

MCHS rachète l'activité Apple d'Arcan

Le groupe MCHS poursuit son développement à marche forcée. Après avoir mis la main en...

[Lire la suite](#)

IBM investit pour doper les ventes des serveurs x86 avant leur cession à Lenovo

IBM va dépenser 250 millions de dollars au cours des douze prochains mois pour doper les...

[Lire la suite](#)

SCC réalise plus de 18 M€ en région Alsace-Lorraine

Suite à notre article consacré à la recomposition du secteur de la distribution et des services...

[Lire la suite](#)

DANS L'ACTU

IBM toujours sur la pente descendante

Encore un mauvais trimestre pour IBM. Le constructeur affiche pour le premier trimestre de son exercice 2014 un tableau à dominante rouge, seule la marge brute étant en hausse.

[Lire la suite](#)

Dell France va basculer 100 M€ de business direct vers le channel cette année

Les nouveaux clients et les nouveaux projets infrastructures des clients existants seront désormais systématiquement dirigés vers les partenaires qui pourront bénéficier au passage de...

[Lire la suite](#)

A LA UNE

Temps de travail : le forfait jours des cadres IT revalidé par un accord de branche

Un an après avoir été retoqué par la Cour de Cassation pour ses insuffisances, le forfait jours appliqué dans le secteur des SSII,...

[Lire la suite](#)

Crédit d'impôt recherche : un revirement de l'administration fiscale vivement contesté

Un vent d'indignation s'est levé du côté de Syntec Ingénierie, de Syntec numérique et de l'Association des conseils en innovation,...

[Lire la suite](#)

Steria et Sopra seraient sur le point de fusionner

Ce n'était qu'une rumeur depuis plusieurs semaines. La suspension de la cote des deux entreprises à la bourse de Paris " en attente d'un...

[Lire la suite](#)

Bouygues Telecom sur le point d'être cédé à Free ?

Si l'on en croit Le Parisien, après son échec pour la reprise de SFR, Bouygues chercherait à revendre sa filiale télécoms à Free...

[Lire la suite](#)

Computacenter France va réduire son effectif de plus de 10%

Le groupe européen de distribution et de services s'est fixé comme objectif de doubler le poids des services dans le chiffre d'affaires...

[Lire la suite](#)

IBM toujours sur la pente descendante

Encore un mauvais trimestre pour IBM. Le constructeur affiche pour le premier trimestre de son exercice 2014 un tableau à dominante rouge,...

[Lire la suite](#)

Windows XP : Un abandon plutôt rentable pour Microsoft

Même s'il ne provoque pas forcément une migration massive vers Windows 8, l'abandon du support de Windows XP devrait s'avérer une...

[Lire la suite](#)

Dell France va basculer 100 M€ de business direct vers le channel cette année

Les nouveaux clients et les nouveaux projets infrastructures des clients existants seront désormais systématiquement dirigés vers les...

[Lire la suite](#)

Vivendi cède SFR à Numericable, Bouygues envisage des poursuites

Les revenus grand public des opérateurs télécoms ont baissé de 8,3% en un an à 9,4 milliards d'euros selon l'Observatoire du marché...

[Lire la suite](#)

Accrochage entre Atos et Steria

Le bruit en courait depuis plusieurs semaines. La nouvelle tombait le 8 avril : Steria et Sopra vont fusionner. Il s'agit selon les deux...

[Lire la suite](#)