

Iperlink : « conserver un modèle de vente indirecte pour les produits B3G »

Publié le mercredi 8 octobre 2008 par Emilien Ercolani

Après l'annonce de la procédure de sauvegarde concernant B3G, spécialiste français de la technologie IP Centrex, le modèle de vente indirecte pour la ToIP est-il remis en cause ? Non, estime l'intégrateur Iperlink, qui soutient son partenaire, dans ses produits comme dans sa vision du business sur le marché de la ToIP.

Récemment, nous apprenions que B3G traversait une période difficile. Patrice Giami, PDG de l'entreprise, avait commenté pour nous ces événements, et sur ce qui l'a poussé à solliciter un plan de sauvegarde auprès du Tribunal de Commerce de Paris. La situation n'a rien de critique et B3G cherche des solutions afin de poursuivre son développement.

L'une d'entre elles est purement et simplement un recentrage des activités sur la technologie IP Centrex, où il est le leader incontesté en France. L'autre solution, avancée uniquement par certains de ses partenaires, serait l'abandon du modèle de vente indirecte.

Toutefois, tout le monde n'est pas de cet avis. Interrogé par nos soins, Nicolas Davy, dirigeant et fondateur de l'intégrateur Iperlink, nous explique qu'il n'est pas question de revoir ce modèle de vente indirecte. *«Aujourd'hui, nous vendons une quinzaine de solutions Centrex par mois. Les clients ont besoin de notre savoir-faire, et d'avoir un lien entre l'opérateur et l'intégrateur».*

Se concentrer sur l'interface et les outils

Issue du monde de l'informatique, l'équipe dirigeante d'Iperlink connaît les travers du métier. *«Nous pensons qu'il y a une logique dans notre démarche, ce qui nous permet de travailler avec des petits comme des gros clients»* explique encore Nicolas Davy. Concentrés sur l'essentiel. Voilà le mot d'ordre. Iperlink s'appuie aujourd'hui sur la technicité de la solution et se concentre sur l'interface et les outils, ce qui semble être *«un double avantage pour les clients».*

Et le marché est encore porteur. Selon les chiffres de Nicolas Davy, seules 10 à 20% des PME françaises sont équipées avec la technologie Centrex. Ce qui est aujourd'hui relativement peu important.

Contrairement à d'autres, Iperlink ne propose pas de contrat de maintenance à proprement parler. *«Nous n'avons pas de camionnettes, pas de techniciens... Mais un service client bien équipé !»* continue Nicolas Davy. Iperlink propose en fait un outil de prise en main à distance, avec images des process d'installation par exemple. En somme, même un utilisateur qui ne connaît pas la technologie peut résoudre assez facilement un problème.

Deux catégories de clients

D'ailleurs, le téléphone n'a pas tant sonné que ça quand B3G a annoncé ce fameux plan de sauvegarde. *«Les clients nous ont demandé des explications, mais savent bien que la technologie de B3G est leader et viable»* relativise le fondateur d'Iperlink.

Quant aux clients d'Iperlink, ils se classent en deux catégories : ceux qui ont besoin de revoir leur infrastructure téléphonique en profondeur, et ceux qui sont déjà intéressés à la base par la technologie IP Centrex.

L'exercice fiscal 2008 - clos fin novembre prochain - d'Iperlink devrait faire ressortir un CA d'environ 1 million d'euros, avec la particularité de ne refléter qu'une partie des signatures, puisque la majorité des contrats sont signés pour des périodes entre 3 et 5 ans.