

Distributique

LE WEB DU BUSINESS IT

06/11/2007

GROUPEMENTS

Trois revendeurs indépendants créent un groupe virtuel

SNA, SNS et SNG mutualisent leurs moyens et leurs actions de prospection commerciale. Un tiers des clients du groupe virtuel ainsi formé fait appel aux services des trois revendeurs.

L'union fait la force. Ce proverbe bien connu est rigoureusement mis en pratique par un groupe de trois revendeurs languedociens indépendants qui se sont rapprochés pour créer un groupe virtuel, le groupe SN. Comme leur nom l'indique, Service Network Security (SNS), Service Network Gestion (SNG) et Service Network Administration (SNA) ont voulu marquer leur appartenance à un projet de développement commun en donnant la même racine à leurs dénominations sociales. Loin de s'arrêter là, les synergies recherchées par les trois revendeurs les amènent également à éditer des plaquettes commerciales communes ou encore à organiser ensemble des journées portes ouvertes. SNG et SNA vont même jusqu'à partager les mêmes locaux à Castelnau le Lez (34), juste en face de ceux de...SNS. Surtout, ces trois mousquetaires mutualisent leur prospection commerciale s'entraidant pour faire entrer l'un ou l'autre chez un client déjà dans le portefeuille d'un des trois.

« Aujourd'hui, le coût d'acquisition d'un client est loin d'être négligeable. En nous entraidant, nous diminuons cette charge financière », explique Paul Mekhelian, ancien directeur adjoint d'Imagine&, aujourd'hui gérant de SNG. Aux dires de ce dernier, la stratégie semble bien fonctionner puisqu'un tiers des clients du groupe est commun à deux de ses membres tandis qu'un autre tiers bénéficie des services des trois revendeurs.

Un modèle basé sur la confiance

Pour convaincre les clients, les membres du groupe SN mettent en avant la complémentarité de leurs savoir-faire : les logiciels de gestion et en particulier ceux de Sage pour SNG, l'interconnexion de site et la sécurité internet pour SNS et l'administration des réseaux locaux pour SNA.

La réussite du modèle du groupe SN repose pour beaucoup sur la confiance mutuelle entre ses membres. Une composante essentielle, notamment lorsqu'il s'agit de facturer un client pour des prestations réalisées par les trois revendeurs. « Il y a plusieurs cas de figure. Il arrive parfois que celui d'entre nous qui a réalisé la plus grosse part d'un projet facture entièrement le client [Ndlr : sauf dans le cas où un contrat de maintenance est souscrit par l'entreprise] puis reverse ensuite aux autres leur part sans prendre de commission. Dans d'autres cas, nous facturons tout simplement chacun notre prestations », détaille Paul Mekhelian.

Aux vues d'une coopération aussi poussée on serait facilement tenté d'imaginer une fusion des trois entités juridiques. Rien n'est pourtant en projet, les partenaires préférant continuer de « profiter de la souplesse et de la légèreté que leur apporte leur structure légère comparée à de plus grosses sociétés ».

Fabrice Alessi

Publié sur <http://www.distributique.com/>