

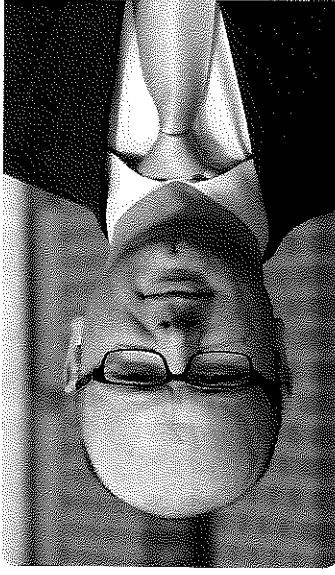
Eric Eeraerts:

Nous investissons pour obtenir deux certifications gold.

Même si APC ne communique pas ses chiffres pour la Belgique, la zone BNB (Benelux, Nord, Baltic) serait en pointe pour 2007. Mais c'est 2008 qui attire les regards, première année de l'intégration de deux entreprises sous le nom d'APC-MGE.

Près d'un an après leur fusion (en avril 2007), l'intégration entre APC (l'acheteur) et MGE (l'acheté) demeure un long processus. Humain bien sûr, mais aussi de taille comparables, en Belgique en revanche, les proportions sont moins équilibrées. C'est maintenant le petit (APC comptait trois personnes) qui a mangé le gros (plus de 20 personnes chez MGE). D'où la présence de Ben de Clercq au poste de country channel Sales Manager dans des bureaux qui ne se trouvent plus à Diegem mais à Anderlecht. Lors de notre passage, seul le Logo MGE décorait toujours la façade, mais les nouvelles enseignes sont commandées, nous a rassurés en souriant le responsable belge. Le nom définitif conserve d'ailleurs les patronymes des deux anciennes entités: APC-MGE.

APC-MGE Le petit intègre le gros



Ben de Clercq: Je préfère avoir trois bons partenaires Silver qu'un mauvais Gold

Un canal segmenté

APC-MGE recourt toujours à trois distributeurs pour le secteur IT: Tech Data, Ingram et Westcom. Dans le monde ET (Electro Technique) c'est CBO Network qui prend le relais.

manière à pouvoir commercialiser les produits APC-MGE. Cette certification doit être renouvelée chaque année.

A un niveau plus élevé, les partenaires «Autho- rized» doivent, quant à eux, suivre une formation physique qui se déroule tous les trimestres. Et gratuite qui plus est!

«Du moins pour l'instant», précise tout de même Ben de Clercq qui reconnaît que cela pourrait changer cette année. Ce niveau de certification permet de commercialement l'ensemble des produits du catalogue, sauf l'offre InFrastuxure. Ce concept (APC) de salle de datacenter propose des solutions complètes, depuis les racks jusqu'aux systèmes de refroidissement, en passant par les logements de câbles, et la gestion de la consommation électrique. La cinquantaine d'Authorized Resellers devraient disposer, dès 2008, d'un programme spécifique. «Nous voulons revivifier nos partenaires Authorised» insiste Ben De Clercq.

Silver et Gold

Viennent ensuite les partenaires hautement qualifiés de APC-MGE sont les RPP (Reliability Provider Partner). Silver et Gold. La certification Silver est liée au chiffre d'affaires réalisé, au niveau

Nous voulons revitaliser nos partenaires Authorised

de certification atteint et aux formations suivies. «Un tel partenaire doit pouvoir installer et supporter les solutions d'infrastructure de manière

autonome» insiste le patron belge. La Belgique compte actuellement sept Resellers Silver, mais parmi lesquels il faut compter les partenaires internationaux que sont Dell et IBM.

Enfin, il n'existe en Belgique qu'un seul partenaire Gold -Automation- qui travaillait

déjà avec APC avant la fusion. Un second partenaire Gold est-il nécessaire? Les avis divergent. Eric Heraerts (Sales & marketing director de Automation) a enta-

mé la certification de son personnel pour un «double» Gold (voir encadré), mais Ben De Clercq sou-

haiterait visiblement un second prétendant. Devenir Gold et acquiescence, APC-MGE la voit dans les datacenters de taille moyenne tels qu'on en trouve dans les hôpitaux. «Nous allons travailler avec

Automation: candidat monogame

Gold, mais le trouver est une autre chose. Je préfère avoir trois bons partenaires Silver qu'un mauvais Gold».

Les défis en 2008

APC a toujours travaillé selon un modèle indirect, il n'en a pas toujours été ainsi pour MGE. «Nous avons décidé d'approcher en direct 65 entreprises, reconnaît Ben De Clercq. Mais il s'agit davan-

Notre slogan consiste à dire que nos racks «fit like a glove»

tagé d'un mode Direct Touch. C'est donc nous qui contrôlons la vente. Ce qui n'exclut nullement de faire participer un partenaire. Il arrive bien sûr que certains clients aient leurs propres exigences pour travailler en bution en organisant, chez eux, des formations pour les revendeurs. Nous allons ainsi

travailler avec des partenaires Gold. Il nous arrive d'ailleurs nous-même de travailler avec des partenaires Silver, par exemple des câbles. C'est pour nous un marché en croissance. Lorsque l'on appelle une entreprise pour évoquer la situation de leur data-center, la plupart disent que tout fonctionne bien, mais dès que l'on évoque leur système de refroidissement et leurs perspectives d'extension, les responsables d'extension, les responsables IT nous proposent

«Il y a des attentes de part et d'autre, plaide Eric Heraerts, et nous investissons pour obtenir deux certifi- Automation, principal partenaire d'APC se définit comme un spécialiste de la gestion de la puissance électrique (Power Management). Ses 65 employés sont actifs au niveau de la conversion et de la disponibilité (notamment pour les datacenters des opérateurs télécom), et dans le Monitoring & Management. Pour Automation, la fusion avec MGE (parfois concurrent) a donc en-

Le salon B à l'inform Une trentième présenter leurs parties Ce village équivalent Dans le cas exposants de clôture

ent

19 & 20 WWW.I

PLUS 250 E 10.00 AU RI