

Qualstar accomplit son premier tour de France

Le constructeur a fait ses premiers pas dans l'animation de son réseau. Le bilan est plutôt positif : l'opération a généré des commandes et a permis de certifier de nouveaux partenaires.

Organisé au cours du mois de juin, le premier tour de France de Qualstar avait pour objectif non seulement de présenter la gamme de bibliothèques de stockage, mais également de faire la promotion du programme de certification et de recruter des nouveaux revendeurs. Accompagné de son grossiste Logix, le constructeur a mené sa tournée dans quatre villes (Paris, Nantes, Strasbourg et Lyon), en invitant en priorité les SSII ayant une spécialisation dans le stockage.

Plus de 60 sociétés mobilisées

Quatre-vingt trois personnes ont répondu présent, ce qui représente plus de 60 sociétés. « C'est mieux que ce que nous avions imaginé. Au départ, nous pensions faire venir une dizaine de sociétés par étape », estime Henry-Michel Rozenblum, directeur marketing chez Qualstar France. Les manifestations ont généralement eu lieu dans des hôtels Mercure ou Novotel. Organisées sur une demi-journée, elles permettaient aux VAR et SSII de se familiariser avec les produits et la stratégie commerciale du constructeur. « Qualstar nous avait invités, explique Olivier Themereau, consultant chez la société d'ingénierie nantaise Capaciti. C'est un constructeur qui dispose d'une technologie de bibliothèques intéressante, et qui pourrait bien compléter notre offre de sécurité et de sauvegarde des données. » Les partenaires interrogés ont d'ailleurs particulièrement bien apprécié l'aspect produit et technologie de la manifestation. « Le fait que l'on soit venu avec le matériel a fait très bonne impression, poursuit Henry-Michel Rozenblum. Dans le milieu du stockage, les gens sont très orientés sur la technique. Ils ont pu voir les machines en fonction et poser directement les questions qui les intéressaient. » Le

bilan que dresse Qualstar de cette première expérience est globalement positif. En effet, suite à la manifestation, huit SSII ont pu être recrutées, ramenant à près d'une vingtaine le nombre de partenaires certifiés. Les présentations des produits et de la stratégie commerciale ont permis, par ailleurs, d'augmenter sensiblement les ventes. « Grâce à ce tour de France, nous avons pu réaliser des ventes de l'ordre de 200 000 € avec des sociétés qui ne travaillaient pas avec nous auparavant, précise le directeur marketing. Par ailleurs, nous avons en portefeuille des commandes supplémentaires de l'ordre du double. L'opération nous a coûté près de 15 000 €. Elle est donc largement bénéficiaire et nous recommencerons l'année prochaine. » Petit bémol : Qualstar avait également profité du tour de France pour organiser



Henry-Michel Rozenblum, directeur marketing : « L'opération est largement bénéficiaire. »

un concours de vente permettant de gagner des points cadeaux. « C'était un peu trop tôt et cela n'a pas généré d'affaires supplémentaires », reconnaît Henry-Michel Rozenblum. ■

Gilbert Kallenborn

Les cinq points clés

- DES VENTES SUPPLÉMENTAIRES :** le tour de France a généré une augmentation sensible des ventes de bibliothèques.
- UNE APPROCHE CIBLÉE :** Qualstar a invité, en priorité, des SSII et VAR spécialisés dans le stockage, ce qui a permis d'obtenir un bon taux de réponse.
- UNE ORIENTATION TECHNIQUE :** l'aspect technique a été volontairement mis en avant pour les partenaires.
- UNE PRÉSENTATION VIVANTE :** le constructeur s'est déplacé avec ses bibliothèques de stockage pour en expliquer le fonctionnement en conditions réelles.
- DES OUTILS D'AIDE À LA VENTE :** les partenaires ont pu bénéficier d'argumentaires et de fiches produits en français.

L'AVIS D'UN REVENDEUR



Jean-Christophe Maisse, gérant de Sam Info (77).

« C'est l'occasion de mieux connaître la marque »

Quelle est l'activité de Sam Info ?

Nous sommes un VAR spécialisé dans le stockage, l'archivage et la sauvegarde de données pour l'informatique professionnelle. Créé en 1997, Sam Info est implanté à Croissy-Beaubourg et emploie une dizaine de personnes, pour un CA d'environ 700 000 € en 2002. Nous revendons aussi bien des logiciels que du matériel. Nous travaillons notamment avec Computer Associates, Nexsan, Veritas, Syncsort, Bakbone ou Paranoïa.

Pour quelles raisons avez-vous participé au tour de France Qualstar ?

Nous avons connu Qualstar en faisant des recherches sur Internet. Quelques mois avant son tour de France, nous avons déjà commencé à revendre certains de ses produits, notamment les produits d'entrée de gamme Autoloader. Nous avons accepté l'invitation du constructeur, car cela nous donnait l'opportunité de mieux connaître la marque et la stratégie commerciale.

Avez-vous été satisfaits ?

Oui, absolument. Nous étions surtout intéressés par l'aspect technique des produits. De ce point de vue, nous n'avons pas été déçus : les techniciens étaient très compétents et nous ont tout expliqué. C'était aussi l'occasion de récupérer des outils d'aide à la vente, tels que des argumentaires ou des fiches produits en français. À la suite du tour de France, nous nous sommes certifiés sur la partie maintenance de produits.