

Zeendoc devient une référence du catalogue de Lexmark France

STRATÉGIE, CLOUD COMPUTING.



« Nous comptons disposer d'un parc de plus de 2000 clients d'ici la fin 2015. » ambitionne Etienne Maraval, directeur marketing et communication de Lexmark France. (DR)

Associé à Sages Informatique depuis 2013, Lexmark veut simplifier la vente de la GED de cet éditeur par son réseau de distribution. D'ici la fin 2015, les deux partenaires espèrent ainsi avoir bâti un parc de 2000 entreprises ayant adopté leurs offres packagées.

Lexmark France et le corse Sages Informatique se félicitent du partenariat qui les lie depuis 2013. A tel point que le fabricant de solutions d'impression et l'éditeur de la GED Zeendoc (SaaS) ont décidé d'approfondir leur collaboration. Initialement, Lexmark se positionnait en apporteur d'affaires de Sages Informatique. Il suggérait fortement à ses revendeurs de proposer l'offre de l'éditeur à chaque fois que le placement d'un de ses multifonctions était possible. « Aujourd'hui, Zeendoc est intégré comme une référence dans notre catalogue. De fait, il devient plus simple pour un revendeur de la packager avec l'un de nos multifonctions, puisqu'il n'a plus, comme son client d'ailleurs, de double facturation à gérer », explique Etienne Maraval, le directeur commercial de Lexmark France.

Comme par le passé, le constructeur va promouvoir le couplage de ses multifonctions et de Zeendoc avant tout auprès de son réseau de bureauticiens certifiés. Mais ce type d'offre est désormais aussi accessible à d'autres populations de revendeurs. Lexmark a en effet autorisé Octant, l'un de ses grossistes, à commercialiser la solution de GED de Sages Informatique. Le but est, en premier lieu, de permettre à ses revendeurs bureauticiens de s'approvisionner facilement. Mais Octant dispose également d'une clientèle plus large, à laquelle il peut potentiellement proposer Zeendoc. Du reste, Lexmark n'y voit pas d'inconvénient. Il pourrait même y voir un galop d'essai, lui qui compte élargir le réseau de distribution de solutions associant multifonctions et GED aux VARS à compter de 2016.

Un premier bilan positif et des objectifs revus à la hausse

En attendant de passer à cette nouvelle étape, Lexmark compte déjà porter à 60 le nombre de ses revendeurs bureautiques qui auront commercialisé Zeendoc d'ici l'an prochain. Sur les 100 partenaires de ce type avec qui le fabricant collabore en France, un peu moins d'une quarantaine a déjà franchi le pas. « Il s'agit majoritairement de revendeurs importants, comme ESUS, qui possède 6 agences réparties à travers la France, indique Jean-François Guiderdoni, le directeur marketing et commercial de Sages Informatique. Grâce à eux, nous avons déjà largement dépassé l'objectif initial qui était de toucher 200 entreprises à travers le réseau de Lexmark. Désormais, nous comptons disposer d'un parc de plus de 2000 clients d'ici la fin 2015. » L'ambition est de taille. Mais, elle est servie par le fait que l'intégration de Zeendoc au catalogue de Lexmark permettrait de faire passer à entre 40 et 50% la marge perçue par les revendeurs pour la commercialisation d'une solution packagée. Jusqu'ici, leur rémunération était comprise entre 25 et 40%.