

16
SEP
2013

TOUTE L'ACTUALITÉ > FABRICANTS/ÉDITEURS



RÉAGISSEZ !

Lexmark France se positionne sur le marché de la GED pour PME avec Zeendoc

STRATÉGIE.



Etienne Maraval, le directeur commercial et marketing de Lexmark France

Le fabricant de MFP lance une offre packagée basée sur ses MFP et le logiciel de GED dans le cloud Zeendoc du français Sages Informatique. L'offre sera commercialisée exclusivement en indirect à travers le réseau de 4000 revendeurs bureauticien et IT travaillant avec Lexmark dans l'Hexagone.

« Il est rare que nous mettions sur pied un partenariat aussi fort en France ». Ce partenariat dont parle Etienne Maraval, le directeur du marketing et de la communication de Lexmark France, est celui signé entre le fabricant de systèmes d'impression et l'éditeur corse Sages Informatique pour le marché hexagonal. Il donne naissance à l'offre « Zeendoc

for Lexmark », une solution packagée basée sur les multifonctions (MFP) du fabricant et la solution de GED pour PME en mode cloud Zeendoc de Sages Informatique.

« Il ne s'agit pas d'un simple bundle de deux solutions. Notre collaboration a nécessité une intégration technique qui va se poursuivre et qui permet déjà d'accéder à des fonctions importantes de Zeendoc directement depuis l'écran tactile d'un MFP Lexmark », explique Jean-François Guiderdoni, le directeur marketing et commercial de Sages Informatique.

Cibler les bureauticiens d'abord...

A ce pilier technique de l'accord s'ajoute un pilier commercial qui consiste à promouvoir la nouvelle offre auprès du large réseau de distribution de Lexmark France. « Dans un premier temps, nous ciblons principalement notre centaine de partenaires bureauticiens français habitués à vendre des offres en coût à la page. Sachant que le nombre de pages imprimées n'est pas appelé à évoluer, ces professionnels voient d'un bon œil l'arrivée d'une nouvelle source de revenus. D'autant que le mode de facturation à l'usage de Zeendoc est très similaire au principe du coût à la page », indique Etienne Maraval de Lexmark. « En fonction du nombre de documents déposés sur Zeendoc, la marge des revendeurs varie de 25 à 40% du coût total de la facture. A cette rémunération peuvent s'ajouter des frais de mise en route et de formation que les revendeurs sont libres de facturer comme bon leur semble », précise Jean-François Guiderdoni. Le fait que Zeendoc soit hébergé dans le cloud et ne nécessite donc pas de travail d'intégration poussé est un atout supplémentaire pour intéresser des revendeurs bureauticiens pour qui l'appliquatif est souvent loin d'être une spécialité. Aux dires d'Etienne Maraval, les premiers contacts entamés avec les bureauticiens durant les mois de juillet et d'août derniers ont témoigné d'un accueil très positif de la nouvelle solution.

S'ABONNER
AUX NEWSLETTERS

SUIVEZ-NOUS



Publicité

Revendre duCloud.com

- Inscription gratuite
- 100% mode indirect
- Sourcing Fournisseurs efficace
- Formation visant une certification
- Financement contrats clients
- Analyses stratégiques
- Evaluation fournisseurs (rating)

EN DIRECT DU FORUM

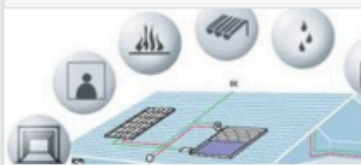


Voir le forum >

Publicité

Rencontrez vos futurs clients sur LMI Market, la 1^{ère} place de marché des projets IT

DERNIERS DOSSIERS



En route vers la domotique 2.0

Le marché de la domotique est en pleine ébullition ! Les équipements de la maison et certains objets "connectés" se pilotent désormais à distance depuis un smartphone ou une tablet...

...puis les revendeurs IT

Lexmark et Zeendoc ont également pour ambition de commercialiser leur offre commune à travers les revendeurs IT. L'attrait du logiciel auprès de cette cible de professionnel est d'ailleurs déjà avéré. En effet, Zeendoc commercialise déjà sa solution, hors offre packagée créée avec Lexmark, à travers des revendeurs informatiques, par exemple les membres du réseau ESCRIM. A l'heure actuelle, le parc clients de l'éditeur qui mène une politique 100% indirecte est composé de 200 clients, soit entre 2000 et 3000 utilisateurs.

Pour promouvoir leur offre auprès des revendeurs IT, qui sont près de 4000 à commercialiser des produits Lexmark en France, les deux partenaires ont prévu plusieurs actions marketing. Zeendoc sera par exemple présent sur les stands que Lexmark tiendra lors du prochain Showcase d'Ingram Micro et lors d'IT Partners 2014.

Pour Lexmark, le fait d'associer des logiciels à ses offres matérielles n'est pas une stratégie nouvelle. Pour la mettre en oeuvre, le fabricant est d'ailleurs lui-même devenu éditeur en 2010 suite à l'acquisition de Perceptive Software, un spécialiste de la gestion de contenu d'entreprise. Par la suite, il a racheté 8 autres éditeurs, tous placés sous la bannière Perceptive Software qui est devenue la division logicielle du fabricant. *« Perceptive Software propose également des solutions de GED en mode SaaS. Mais elles sont plutôt destinées aux grands comptes avec une approche commerciale directe ou à travers une population d'intégrateurs bien spécifique »*, explique Etienne Maraval.

Pour leur première année de collaboration, Sages Informatique et Lexmark se sont donné pour objectif de d'atteindre 2000 nouveaux utilisateurs de Zeendoc.

Par Fabrice Alessi

1 Un marché en pleine (re)naissance

2 Une maison, des possibilités d'équipements infinies

3 Un business à saisir pour les revendeurs IT

Voir tous les dossiers >

Publicité

RESTEZ AU COEUR DE L'ÉVOLUTION DU BUSINESS IT

Découvrez nos dossiers

Distributique