

Ventes indirectes

Le réseau B3G grossit à vue d'œil



Patrice Giami, PDG de B3G

Il y a presque un an Patrice Giami, p-dg de B3G Télécom, entamait tout juste une réelle démarche de conquête de nouveaux distributeurs – ses ventes sont exclusivement indirectes – et misait sur un objectif de 300 partenaires fin 2008. Ce chiffre est toujours d'actualité et même en passe d'être atteint plus vite que prévu, puisque 200 sont à ce jour recensés. Alors quelle est sa recette

gagnante ? D'abord, délaissier pour le moment l'idée de séminaire à l'attention des distributeurs. L'opérateur en a effectivement fait l'expérience en avril 2006 en partenariat avec le fabricant Netopia (et donc avec ses distributeurs), mais les contacts pris sur place ne se sont pas transformés en contrats. « Pour passer de l'intérêt pour l'IP centrex au véritable business, il faut avoir mûri », constate Patrice Giami. Car les distributeurs qui se sont intéressés en amont à l'IP centrex et se sont renseignés sur les fournisseurs potentiels en viennent à contacter directement B3G Télécom. Sur les distributeurs nouvellement recrutés, la moitié proviennent même de ces appels entrants ; le reste est le résultat de l'embauche de 6 directeurs des ventes indirectes venus chacun avec leur propre porte-feuille de partenaires.

Mais, outre l'aspect quantitatif, B3G passe déjà à la qualification du réseau de distributeurs qu'il s'est créé car, comme l'explique notre interlocuteur « les coûts de gestion d'un tel réseau ne sont pas totalement nuls ». C'est ainsi qu'a vu le jour son programme Synergie qui comporte deux volets : certification et labellisation. La première est classique : elle attribue au partenaire un niveau (agrégé, certifié ou expert) en fonction des formations techniques qu'il a suivies et validées. La labellisation (bronze, gold ou platinum) récompense quant à elle le travail marketing et commercial « en allant au-delà du simple montant de prises de commande ». Les participations à des actions de co-marketing ou encore le nombre de commerciaux ayant suivi une formation B3G sont donc autant de points gagnés pour décrocher un label. ■ LB