

NLE veut réaliser 50 % de son CA dans les PME | Channel Business Partners (CBP) - Windows Internet Explorer

http://channelbp.com/content/nle-veut-realiser-50-de-son-ca-dans-les-pme

Fichier Edition Affichage Favoris Outils ?

NLE veut réaliser 50 % de son CA dans les PME | Cha...

cbp Channel Business Partner

2 licences Windows Server achetées

Soupe Double Windows Server®

1 Xbox 360 offerte

Achetez 2 licences Windows Server® en OEM ou ROK et peut-être à vous la Xbox 360™ !

Rechercher

Le portail du Chanr

Accueil

Envoyer Imprimer Commenter Flux RSS

NLE veut réaliser 50 % de son CA dans les PME



Récemment nommé directeur général de NLE, un Var parisien spécialisé en infrastructures IT, Raphaël Ducasse prévoit de réaliser jusqu'à 50 % de son chiffre d'affaires dans les PME d'ici 2010. Ce dirigeant pourra utiliser sa connaissance des rouages d'IBM, le principal fournisseur de NLE, acquise auparavant chez les Var Overpart Réseaux et Hexalls, pour mieux adresser cette typologie d'entreprises. Raphaël Ducasse prévoit d'améliorer l'implantation de NLE en province, y compris en réalisant des acquisitions si besoin.

Channel BP (CBP) : NLE est-il déjà impacté par la crise ?
Raphaël Ducasse, directeur général du Var NLE : NLE n'est pas encore impacté par la crise. Même si nos clients sont inquiets et prudents, voir plus lents à signer de nouveaux projets IT, je ne constate pas de reports de projets en cours pour l'instant. Je pense que 2009 sera encore bien orientée, car je constate toujours une forte demande des entreprises pour rationaliser leurs outils IT, via l'utilisation de datacenters et de services managés, tout en optimisant leurs processus de production.

Quels objectifs avez-vous fixé à NLE pour 2009 ?
 L'objectif de NLE est de réaliser environ 50 % de son chiffre d'affaires dans les PME d'ici 2010, tout en différenciant son offre d'infrastructures et de services IT sur les comptes intermédiaires, notre cible d'origine. Notre groupe renforcera son savoir-faire dans les infrastructures à forte valeur ajoutée, secteur où NLE a réalisé près de 13 ME en 2007. Dans le même temps, NLE misera sur des offres IT liées au développement durable. Toutefois, je refuse de faire croire à nos clients qu'ils pourront faire du « green » à coût constant, même si je constate l'obtention de gains de productivité

Communauté
 Cliquez ici pour ajouter un article

Du même auteur

- Scott, Jean François Maury
- L'Etat réassure les assureurs-crédits contre les impayés
- Magirus colmate le départ d'Agilysys
- Niji recrute une trentaine de salariés à Nantes
- Les raisons de l'implantation de Niji à Nantes

Rubriques

- Info du jour
- Analyse
- Editorial
- Analyses / Etudes
- Annuaire
- Avis Experts

Espace Business
 Contactez-nous pour figurer dans cet Espace Business !



DEVENEZ PARTENAIRE AMEN et rejoignez notre réseau de plus de 5 000 revendeurs

Avantages et conditions : cliq

Flash Promo
 Distriwan

Revendeurs, aidez vos clients stocker facilement en réseau avec le NAS TS-H3.0TGL/R5 Buffalo !

http://channelbp.com/

Démarrer Angélique BIZOUARN - C... evt NLE veut réaliser 50 ... Document1 - Microsoft ... 100% 12:12

NLE veut réaliser 50 % de son CA dans les PME | Channel Business Partners (CBP) - Windows Internet Explorer

http://channelbp.com/content/nle-veut-realiser-50-de-son-ca-dans-les-pme

Fichier Edition Affichage Favoris Outils ?

NLE veut réaliser 50 % de son CA dans les PME | Cha...

quand les entreprises utilisent de nouveaux équipements IT plus performants et économes en énergie.

Pourquoi cibler davantage les PME ?
 Car les PME sont de plus en plus intéressées par le déploiement de services managés chez elles, et notamment sur le stockage des mails, la sécurité et le secours IT. Ces prestations représentent près de 15 % de notre CA et je souhaite le doubler rapidement. D'autant qu'un nombre croissant de nos 35 salariés travaillent sur ces projets de services managés. Cet investissement passera par le prochain recrutement de cinq autres spécialistes.

Cette focalisation sur les PME contraint-elle NLE à renforcer sa présence en région ?
 Tout à fait. Je prévois d'ailleurs l'ouverture de nouveaux centres NLE en province, soit en propre, soit en partenariat avec d'autres structures. A l'exception toutefois de l'Ouest, région où le groupe est bien implanté et qui génère déjà un tiers environ de notre chiffre d'affaires.

Pourrez-vous adresser les PME régionales aussi rapidement sans croissance externe ?
 Effectivement, NLE n'exclut pas de réaliser des opérations de croissance externe, essentiellement en fonds propres. Le groupe s'intéresse dans les 2 ans qui viennent à des Var régionaux ou des acteurs opérant dans les services managés.

Des projets pour améliorer la formation de vos équipes sur les nouvelles technologies ?
 NLE a besoin d'améliorer la formation de ses salariés, voire des nouveaux embauchés. L'entreprise est déjà certifiée VM Ware, Citrix et surtout IBM, fournisseur qui représente toujours les deux tiers de notre chiffre d'affaires. NLE est d'ailleurs un partenaire agréé d'IBM au niveau Premier depuis fin des années.

Votre démarche d'adressage des PME s'explique-t-elle par la volonté d'IBM, votre principal fournisseur IT, d'encourager ses partenaires agréés à adresser davantage les PME et non les grands comptes ?
 IBM a effectivement mis davantage de focus sur les PME. Dans le même temps, ce constructeur a catalogué des grands comptes accessibles en indirect par ses partenaires, et il a redescendu à ses partenaires un certain nombre d'entre eux.

Votes :
 Note moyenne : 5 (1 vote)

Réseaux sociaux :

Soyez le premier à réagir à cet article

- Avis Experts
- Cas d'entreprise
- Eco Green
- Finances
- Formations
- Fournisseurs
- Interviews
- Juridique
- Livres blancs
- Management
- Marketing Channel
- Mieux vendre
- Nominations
- Prestataires IT
- Produits / Solutions
- Référencement
- Recrutement
- Sourcing
- Technos

Buffalo !

En profiter

Démarrer Nouveau mémo - IBM Lot... evt NLE veut réaliser 50 ... 100% 12:10