



PGI

## Qualiac renforce sa stratégie indirecte

Satisfait de son premier bilan partenarial, l'éditeur va recruter de nouveaux intégrateurs.

**M**ise en place il y a plus d'un an, la stratégie indirecte de Qualiac affiche un premier bilan positif avec 25 % environ de son chiffre d'affaires généré par ce canal de distribution. Structuré autour de quatre types de partenaires, le réseau compte à ce jour une vingtaine de distributeurs actifs. De grands intégrateurs nationaux comme Sopra, Unilog, IBM BCS, Business & Décision, mais aussi des distributeurs régionaux, des fournisseurs de solutions et de grands cabinets de conseil. « Au cours de l'année 2004, nos efforts se sont essentiellement concentrés sur la



**Fabrice Rejasse**, responsable alliance et partenariats de Qualiac : « Nous recherchons deux ou trois acteurs nationaux d'envergure européenne. »

recherche de partenaires régionaux et intégrateurs nationaux. Nous avons contractualisé des relations avec six acteurs présents en régions, et quatre intégrateurs. Notre objectif en 2005 est de concentrer nos efforts sur la recherche de deux ou trois autres acteurs nationaux d'envergure européenne. En 2006, nous nous concentrerons en priorité, sur la recherche de partenaires rayonnant dans le Grand Ouest de la France, la région Rhône-Alpes, le Nord et le Centre », révèle Fabrice Re-

jasse, responsable alliance et partenariats de Qualiac. Les grands cabinets de conseil comme Capgemini, Unisys ou Accenture travaillent, quant à eux, de façon opportuniste. « Une situation que nous aimerions voir évoluer vers une relation plus étroite. Dernier volet enfin, confie Fabrice Rejasse, celui des éditeurs, afin de compléter nos solutions de briques métier et ainsi d'accroître notre présence sur le marché des PME-PMI. » ■

**Juliette Fauchet**