

Relation clients

Ines recrute des VAR

L'éditeur s'entoure de partenaires pour développer la vente de son offre en mode FAH.

Jusqu'à présent nous avons un réseau d'une vingtaine de franchisés pour commercialiser notre solution de gestion de la relation en mode hébergé. Aujourd'hui l'évolution du marché est telle que nous pouvons constituer un réseau de partenaires pour satisfaire les demandes des PME en matière de solution accessible en mode FAH », explique Damien Duchateau, président d'Ines. Les VAR intéressant l'éditeur sont des spécialistes de l'informatique de gestion, de la gestion de la relation client et sont convaincus de l'intérêt de ce mode d'utilisation.

Des revenus récurrents

Les contrats vendus à l'année et à l'utilisateur appartiennent au partenaire, Ines prenant en charge l'hébergement, la mise à jour et la maintenance. « *La commercialisation de notre offre apporte au partenaire des revenus récurrents, les contrats étant signés sur 12, 24 ou 36 mois. Par ailleurs notre solution intègre un PGI à l'outil de ges-*



Damien Duchateau, président d'Ines : « *Nous avons une forte légitimité sur le marché de la GRC en mode FAH. »*

tion de la relation client. Un avantage face aux solutions concurrentes, sans oublier l'aspect full web de notre solution », insiste Damien Duchateau. L'éditeur aimerait se reposer sur un réseau d'une quinzaine de partenaires répartis sur l'ensemble du territoire. Cette force commerciale viendrait compléter sa vingtaine de consultants indépendants baptisés « les experts Ines » et sa propre équipe commerciale qui continue de traiter en direct certains grands comptes. ■ JF