

PROGRAMME

Acropolis accompagne les revendeurs dans le nuage

Acropolis Telecom, qui se positionne lui-même comme un « opérateur de solutions de télécommunications tout-IP » a lancé depuis le 23 juin une campagne de recrutement auprès des revendeurs français afin de se constituer un réseau apte à commercialiser ses solutions cloud.

« La vente d'équipement a chuté depuis plus d'un an et le mode locatif avec ses revenus récurrents va remplacer progressivement le modèle historique d'achat de produits », souligne Samir Koleilat, président d'Acropolis Telecom. « Les revendeurs doivent être prêts à prendre ce virage



Samir Koleilat,
président d'Acropolis Telecom.

et le plus tôt est le mieux ».

Mais le fournisseur est conscient que ce changement de stratégie commerciale est parfois difficile à mettre en place pour les revendeurs. C'est pourquoi il propose deux façons d'y parvenir. La première est justement plutôt dédiée aux revendeurs qui

veulent s'initier au cloud sans pour autant révolutionner leur business model. Il s'agit de ceux qui disposent déjà d'un client ou d'un prospect sur un projet d'infrastructure (ERP, infogérance...), projet sur lequel peut venir se greffer une solution Acropolis Telecom de VoIP

par exemple. Dans ce cas le partenaire pourra se contenter d'ajouter l'offre Acropolis et sera rémunéré sur les contrats avec, selon Samir Koleilat, une marge d'environ 10% sur les revenus récurrents liés à la téléphonie. L'autre solution consiste pour le partenaire à acheter les solutions Acropolis en marque blanche et à les vendre telles quelles. Dans ce cas, c'est le partenaire qui se chargera de la facturation et de la maintenance. « Il devra bien sûr dans ce cas disposer des équipes techniques compétentes ». Pour appuyer son offre, Acropolis Telecom possède d'ores et déjà trois data centers (deux à Paris et un à Aix-en-Provence) et est d'ores et déjà très actif sur le marché de la fibre en plein essor. Il a installé dans ses data centers les solutions de virtualisation et de cloud Hyper-V et Lync de Microsoft ce qui permettra aux revendeurs de les proposer à leurs clients sans avoir à s'embarrasser avec de contraintes techniques particulières. ●