

e-Commerce

PME Multimedia crée la Netgérance

L'agence web applique les méthodes de l'infogérance à son offre de site Internet.

PME Multimedia propose une offre d'infogérance destinée en priorité à ses clients TPE et PME jusqu'à cinquante salariés. Baptisée Netgérance, la solution repose sur l'externalisation des prestations de création, d'animation et d'administration de sites Internet (marchands ou non) moyennant un loyer mensuel. Un contrat annuel encadre la prestation.

Une offre tout-en-un

« L'idée maîtresse de cette solution est d'offrir à des petites entreprises une gestion au long terme de leur site Internet, explique Nicolas Bermond, le directeur de PME Multimedia. Notre ambition, à travers cette prestation, est de faire comprendre à nos clients qu'un site se construit avec une ligne directrice, ce dont nous nous char-

geons. » Netgérance comprend un ensemble de briques, qui couvrent l'intégralité des besoins : hébergement et nom de domaine, référencement, webmastering. PME Multimedia peut même ajouter une offre de marketing en ligne, comprenant la gestion des e-mailings et des jeux-concours. Pour chaque compte ouvert, l'agence affecte une équipe spécifique et un responsable de compte, qui suit l'évolution des prestations. « Nous parlons de coaching technologique, précise Nicolas Bermond. Ainsi, notre client a un interlocuteur unique vers lequel il peut se tourner pour ses besoins. Nous venons d'entamer la phase de commercialisation, et certains de nos clients sont déjà intéressés par notre nouvelle offre. » ■

Olivier Waché

Qualité de services

Netqost renforce ses liens avec Packeteer

La SSII formalise son accord d'intégration avec l'éditeur en devenant Affiliate Partner.

Partenaire de Packeteer depuis sa création en 1997, Netqost consolide ses relations avec l'éditeur. La SSII spécialisée dans la qualité de services a obtenu il y a deux mois la certification Affiliate Partner. Pour cela, Netqost a certifié une personne. « Nous avons présenté quatre candidats mais, compte tenu du niveau très élevé de la certification, un seul d'entre eux l'a obtenue, indique Chaouki Chaabane, responsable commercial de Netqost. Notre objectif est d'obtenir quatre certifications, et nous participerons prochainement à une nouvelle session. » Une fois cette formalité accomplie, la moitié des effectifs de Netqost sera certifiée. L'éditeur apporte à son partenaire les outils nécessaires à son offre de gestion de la qualité, basée sur



Chaouki Chaabane, Netqost : « Les solutions de Packeteer nous aident à offrir des prestations de qualité de bout en bout. »

l'optimisation de la performance des réseaux WAN. « Les solutions Packeteer, dont l'offre phare PacketShaper, nous aident dans l'exploitation de reporting et la définition des priorités des flux », ajoute Chaouki Chaabane. Le niveau Affiliate Partner permet à Netqost de bénéficier d'un appui marketing et commercial de la part de l'éditeur. Pour cela, la SSII travaille en direct avec Packeteer, ou via Miel, l'un de ses grossistes. Une présentation de la gamme a été organisée récemment auprès des clients et prospects, et Netqost envisage de reconduire l'opération en septembre. ■ OW

Sécurité

Micro-Host signe avec NetSecureOne

L'intégrateur propose les serveurs dédiés RPV SSL du fournisseur à ses clients PME-PMI.

Pour répondre au besoin de l'un de ses clients, utilisateur de Web Server, sa solution de création de pages web, Micro-Host a contacté en début d'année 2005 NetSecureOne. L'intégrateur recherchait une solution de sécurisation et de cryptage des données. La collaboration engagée a alors donné naissance à une offre basée sur le serveur dédié NSBox pour PME-PMI. Elle est aujourd'hui couronnée par un accord officiel de distribution. « La clientèle de NetSecureOne est composée de grands comptes, note Marc Trevisani, PDG de Micro-Host. En discutant avec eux du marché des PME, nous en avons conclu qu'il existait de réelles possibilités. »

Les PME en ligne de mire

Alors que NSBox est initialement conçu pour plus de 2 000 connexions, la solution développée pour Micro-Host est proposée en 3 versions : 20, 100 et



Marc Trevisani, PDG de Micro-Host : « Les premiers retours de nos prospections sont positifs. »

500 utilisateurs. Ainsi, Micro-Host peut en proposer l'intégration à sa base de clients, composée de 3 500 entreprises, dont 1 500 clients actifs. L'intégrateur a entamé la phase de prospection, à travers un mailing. « Les premiers retours sont positifs, estime Marc Trevisani. Nous espérons conclure une cinquantaine de contrats cette année. Mais il est surtout important de nous positionner sur ces solutions, même s'il reste encore du chemin à parcourir pour que les PME les adoptent. » ■ OW

e-Commerce

Ldlc.com déménage

Le site de vente peaufine son projet d'ouverture de magasin parisien et déplace ses entrepôts.

Comme il l'avait annoncé en début d'année, Ldlc.com finalise l'installation de son nouvel entrepôt. Le site marchand a troqué ses deux implantations de 1 000 et 6 000 m² dans l'ouest lyonnais pour une nouvelle surface de 24 000 m², située à Saint-Quentin-Falavier (38). « Ce déménagement marque la fin de notre mutation engagée en avril 2004 avec le changement de PGI, indique Olivier de la Clergerie, le directeur général. Nous augmentons la capacité de traitement des commandes, puisque nous pourrions gérer jusqu'à 1 500 colis à l'heure contre 400 auparavant, grâce à un

traitement semi-automatisé. Ainsi, nous fiabilisons la qualité de service et assurons notre capacité à croître. » L'enseigne avance également sur son projet d'ouverture de boutique parisienne. Après le rendez-vous manqué de l'ex-Fnac Cluny, repris par PC City, un local a été trouvé en mars dernier, cette fois dans le 15^e arrondissement. Sans dévoiler le projet, qui comprendra surface de vente et stocks, Olivier de la Clergerie annonce que « le projet est lancé. Nous travaillons à l'agencement et prévoyons l'ouverture en janvier ou février 2006 ». Le magasin sera orienté grand public. ■ OW