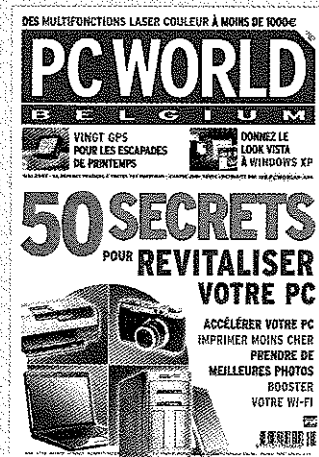


CHANNEL WORLD

La référence sur la convergence des technologies dans le canal de distribution

En collaboration avec:



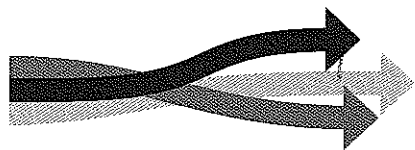
Dans ce numéro de PC World

- Les multifonctions laser couleur bon marché
- 53 secrets pour revitaliser votre PC
- Les débuts de Vista
- Vingt systèmes GPS

BEA systems: la SOA enfin populaire p.23

Samsung: tout pour la musique p.2

4th edition - Save the date



CHANNEL CONGRESS

Wed 13th June 2007
De Montil Affligem

OKI
PRINTERS & FAX
3 years WARRANTY ON SITE

Optimerge, les 3 Mousquetaires de la "fusion /achat"

Comme les 3 Mousquetaires, les fondateurs d'Optimerge sont Quatre. Tous chefs d'entreprises actives dans le monde ICT et dont la complémentarité professionnelle permette d'offrir un service global aux candidats "fusionneurs". Car Optimerge est bien un agence de "fusion/acquisition" qui propose une spécialisation sectorielle.

4

SAP Referral program La machine à générer des leads

Vous ne connaissez rien à SAP? Alors devenez Referral Partner, une initiative qui cible exclusivement les "petites" entreprises! Et qui mieux que les partenaires directs des PME sont capables d'identifier leur besoins? C'est au départ de ce constat que SAP veut créer un réseau de référence pour créer des leads destinés aux SAP partners. Et ça peut rapporter gros.

12



Avaya IP tous azimuts

Avaya. Un drôle de nom pour une entreprise dont les origines remontent à la nuit des temps informatiques, avec Bell, ATT puis, enfin, Lucent. Une société aujourd'hui consolidée, depuis le rachat, en 2005, de Tenovis et dont le canal est géré par quatre distributeurs spécialisés par segment. Rencontre avec Joël Vinck Sales Director Channels & SME d'Avaya Belux pour lequel l'approche PME basée sur les produits "Quick Edition" est très spécifique. Et totalement confiée au canal.

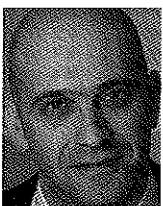
21



HTC s'achète une nouvelle identité

Société taïwanaise, HTC est l'exemple-type de l'entreprise dont la notoriété ne tient qu'à un produit: le Qtek, considéré comme la star des PDA communicants. Depuis 9 mois pourtant, HTC a décidé de se faire connaître en tant que constructeur, au même titre que HP ou Nokia. Adieu le branding Qtek, toute la force marketing sera désormais consacrée aux trois lettres de l'entreprise. A la tête du Benelux, Mark Moons dit vouloir élever le logo HTC au statut de marque A.

16



Interoute Le réseau tout IP

«Interoute fait du transport, mais de quoi?» Une expression qui illustre l'importance, pour l'entreprise, de se faire connaître face à des BT et autres Colt plus connus, mais pourtant si différents. La chance d'Interoute est d'avoir construit son réseau plus tard que ses (très) grands concurrents et surtout de disposer d'un réseau tout IP, sans ATM ou Frame Relay hérité du passé. Pour James Demaeght, Country Manager Belux, il s'agit maintenant d'étendre le canal.

18



HP mobile Une stratégie grands comptes

Après avoir adopté un profil de "suiveur" en matière de PDA, HP a, peu à peu, relevé son niveau. Avec des PDA communicants d'abord, avec des services de communication mobile professionnels ensuite et un premier smartphone professionnel enfin. Une autre constante selon Pierre De Witte de HP: les employés sont de moins en moins au bureau, ce qui entraîne des difficultés pour la mise en œuvre des patches et des upgrades.

6

Optimerge, les 3 Mousquetaires de la "fusion /achat"

Il est bien connu que les 3 Mousquetaires du Roi étaient quatre. Il en va de même pour Optimerge (www.optimerge.be). Les quatre fondateurs sont des chefs d'entreprises actives dans le monde ICT et leurs complémentarités professionnelles permettent un service global aux candidats "fusionneurs".

Société indépendante de droit belge, créée début 2007, Optimerge est une agence de "fusion/acquisition" qui propose une spécialisation sectorielle, dans la mesure où elle est active dans le secteur ICT uniquement. Son approche est originale, puisque son point de départ et les intérêts qu'elle défend généralement sont ceux du candidat acheteur, contrairement aux "mergers" traditionnels qui opèrent au nom des candidats vendeurs.

Messieurs, en selle !

Principalement au service des candidats acheteurs du secteur ICT, Optimerge veut se positionner comme promoteur de croissance externe plutôt que comme intermédiaire de commerce d'entreprises. Leur connaissance et leur expérience, dans le domaine ICT Benelux, leur permettent une veille micro-économique permanente sur les marchés belges, luxembourgeois et néerlandais. Un des quatre mousquetaires- fondateurs, Pierre Mercier (Computer Profile) précise: «Mon expérience personnelle m'a appris qu'il y a plus d'entreprises qu'on ne pense qui cherche une croissance externe. L'achat d'entreprises est, d'après moi, promis à un bel avenir. Mais pour cela il faut être au courant de tout ce qui se passe sur un marché. Ce métier devient donc un métier de spécialistes».

Un pour tous ...

Les agences de M&A (Merge & Acquisition) se concentrent

principalement sur les aspects financiers et juridiques des opérations d'acquisition et de fusion. Philip Van Caen-

panoramique d'une situation financière aide à voir plus loin et plus haut. Mais c'est notre approche multidisciplinaire qui me permet de consolider tous les aspects financiers jusqu'aux comptes analytiques qui devront s'intégrer».

Les mousquetaires d'Optimerge croient donc que rassembler leurs quatre spécialités professionnelles augmentera les chances de succès des opérations qui leur sont confiées. «Une opération M&A n'est pas qu'un "deal" commercial»

long terme. Ses pôles d'expertises multidisciplinaires créent une réelle valeur ajoutée aux opérations d'intégration et permettent une méthodologie originale qui devrait rassurer les candidats acheteurs. Et les vendeurs aussi d'ailleurs...

Ian Morsomme, fondateur consultant en Ressources Humaines, explique: «Il est primordial de se concentrer sur l'aspect humain d'une fusion. Fédérer les personnes clés des entreprises autour du projet et planifier les



Ian Morsomme

«Il est primordial de se concentrer sur l'aspect humain d'une fusion.»

Pierre Mercier

Computer Profile
«L'achat d'entreprises est, d'après moi, promis à un bel avenir.»

Olivier Marbais AGEFI

«C'est notre approche multidisciplinaire qui permet de consolider tous les aspects financiers jusqu'aux comptes analytiques qui devront s'intégrer.»

Philip Van Caenegem

PMI, LL.M.
«Sans le garde-fou juridique, bien des erreurs peuvent être commises.»

negem (PMI, LL.M), l'initiateur juriste, commente: «Sans le garde-fou juridique, bien des erreurs peuvent être commises et leurs effets pervers peuvent perdurer pendant des années. Les compétences des autres membres d'Optimerge me permettent d'optimiser les aspects juridiques dans tous les domaines impliqués. Et son collègue financier, Olivier Marbais (AGEFI), de renchéir: «Il est évident qu'une vue

disent-ils tous les quatre en chœur. «Des cultures et des gens doivent également fusionner».

Les bijoux de la Reine!

Trop de fusions et d'acquisitions font long feu parce que seuls les aspects juridiques et financiers ont été traités. Optimerge veut analyser, évaluer, négocier et réaliser des opérations en visant la réussite à

changements de culture dans leur dimension humaine sont des facteurs clés de succès. Et lorsque nous recevons une mission d'un vendeur – ce qui arrive tout de même aussi – nous appliquons les mêmes principes».

Il est, en effet, réconfortant de voir que les "bijoux" de l'entreprise ne soient pas réduits à une conception uniquement financière. La valeur d'une entreprise n'est-elle pas celle de ses hommes? ■