

# Présentation de l'étude L'indirect en France 2007

---

Juin 2007

[www.idc.fr](http://www.idc.fr)

# Les flux de ventes indirectes quantifiés sur 5 ans

## 12 segments technologiques

### ■ Matériel

- ✓ Poste client
- ✓ Serveurs x86
- ✓ Autres serveurs
- ✓ Imprimantes
- ✓ Smart Handled Devices
- ✓ Réseaux
- ✓ Stockage

### ■ Logiciels

- ✓ Applications
- ✓ Logiciels de développement et de déploiement des applications
- ✓ Sécurité
- ✓ Autres

### ■ Services

## Les types de revendeurs

### ■ 7 catégories de revendeurs

- ✓ SSII
- ✓ Editeurs
- ✓ VARs – Revendeurs intégrateurs
- ✓ Revendeurs traditionnels
- ✓ VPcistes / Télévente / Internet
- ✓ Multi-spécialistes / Hypermarchés
- ✓ Grossistes

## Les segments

### ■ 4 segments

- ✓ Grands Comptes - Entreprises plus de 500 salariés
- ✓ PME - Entreprises de 50 à 499 salariés
- ✓ TPE / SOHO - Entreprises de 0 à 49 salariés
- ✓ Domestique

## Enquête terrain : 300 interviews

### ■ 10 lignes de produit

- ✓ Poste client
- ✓ Serveurs x86
- ✓ Autres serveurs
- ✓ Imprimantes
- ✓ Réseaux
- ✓ Stockage
- ✓ Applications
- ✓ Logiciels de développement et de déploiement des applications
- ✓ Sécurité
- ✓ Services

### ■ Qualification des partenaires

- ✓ Type de partenaire
- ✓ Nombre, organisation, effectifs
- ✓ Chiffres d'affaires : revente/services
- ✓ Cibles clients
- ✓ Lignes de produits commercialisées

### ■ Le marché et son évolution

- ✓ Chiffre d'affaires pour chaque ligne de produit
- ✓ Niveaux de marge
- ✓ Nombre de ventes (sur chaque ligne de produit)
- ✓ Durée moyenne du cycle de vente
- ✓ Nombre de clients
- ✓ Solutions revendues : nom des constructeurs et des éditeurs
- ✓ Poids des principaux constructeurs/éditeurs sur chaque ligne de produit
- ✓ Perception du marché (sur chaque ligne de produit) et son évolution

### ■ Les attentes de support

- ✓ Attentes de support vis à vis des constructeurs/éditeurs
  - ✓ Support marketing
  - ✓ Support commercial
  - ✓ Support technique
- ✓ Niveau de satisfaction vis à vis des constructeurs/éditeurs