



GREENPRIZ GERME DANS LA GREEN TECH

Depuis 2011, GreenPriz conçoit et développe des solutions innovantes mêlant hardware et software pour l'efficacité électrique dans les bâtiments tertiaires. Grâce à cette offre, l'utilisateur lit ses consommations d'électricité, les analyse très simplement et enfin met en place des mesures d'optimisation de cette énergie. La jeune société, basée dans les Alpes-Maritimes, compte deux solutions à son catalogue : GreenStick et GreenPriz, laquelle est proposée en trois modules et deux logiciels. Environ 3 000 de ces produits ont été vendus en France et en Espagne. « Nous devrions bientôt signer avec le groupe Vivarte, Sephora, LVMH et Engie, se réjouit Éric Sgarroni, fondateur de la start-up. De même, nos solutions conviennent aux collectivités, qui connaissent un problème de gaspillage. »

L'entreprise entend en outre cibler prochainement les marchés italien, singapourien et béninois, avant de se positionner en Belgique, en Scandinavie et en Afrique du Nord. Pour commercialiser ses produits, elle souhaite mettre en place rapidement un réseau de distribution *via* trois canaux : les électriciens, les installateurs de dispositifs d'efficacité énergétique et les intégrateurs informatiques. « Concernant la filière informatique, nous en excluons les grossistes, parce qu'on se rend compte qu'ils ont beaucoup de mal à pousser des innovations de petites marques », explique Éric Sgarroni. En revanche, la start-up mise sur les revendeurs-intégrateurs de proximité, qui connaissent bien leurs clients. « La proximité et le service



Greenpriz compte deux solutions à son catalogue : GreeStick et GreenPriz.

sont essentiels pour commercialiser des produits innovants, parce que leur adoption par le client final dépend avant tout de l'accompagnement par le partenaire-revendeur. » Pour ce dernier, la marge sera issue de la vente de la solution mais aussi de prestations d'audit, de mise en œuvre ou d'assistance, assure GreenPriz. La jeune pousse, elle, privilégie les rencontres pour fournir à ses partenaires les outils de marketing, présentations vidéo, produits de démonstration ainsi que les formations pour atteindre les objectifs, et transmission de leads et accompagnements chez les clients. ■

GREENPRIZ
Date de création : 2011
Secteur : consommation électrique
C.A. : 450 K€ (2015)
Effectif : 8 personnes

2CRSI SERT LES SERVEURS SUR MESURE



Guillaume Hert, directeur général de 2CRSI

Le fabricant alsacien de serveurs sur mesure 2CRSI connaît une forte croissance. Et, pour accélérer ses ventes, l'entreprise souhaite créer un réseau de distribution mondial, cette année. Créé en 2005 par Alain et Michel Wilmouth, le fabricant de serveurs sur mesure ne se considère plus, à juste titre, comme une start-up mais comme une entreprise innovante qui évolue. D'ailleurs, en 2016, 2CRSI bâtit un réseau de distribution. « Nous continuerons à adresser nos gros clients historiques en direct comme les ISV, les e-commerçants et les opérateurs de data centers. En 2016, notre objectif est, aussi, d'accélérer notre croissance en indirect à travers un réseau de revendeurs », indique Guillaume Hert, directeur général de 2CRSI. Ainsi, l'entreprise vise les deux modes de distribution : en *one tier* en s'adressant à certains intégrateurs directement ; et en *two tiers* *via* des grossistes spécialisés. « Notre stratégie de distribution est nationale mais aussi internationale »,

ajoute Guillaume Hert. À ce titre, 2CRSI peut déjà compter sur ses implantations aux États-Unis, à Dubai et bientôt au Brésil et en Asie-Pacifique qui serviront de passerelle au recrutement de revendeurs. Notons qu'un programme partenaire est en cours d'élaboration.

Livrer 3 500 unités, soit 1 000 de plus qu'en 2015
Pour booster sa croissance, l'entreprise alsacienne compte sur son futur réseau de distribution mais aussi sur son savoir-faire technologique dans les serveurs. Inutile pour 2CRSI d'en découdre avec les géants du secteur tels que HP ou Dell sur des serveurs

ultrastandardisés : l'entreprise cultive sa différence en produisant des serveurs sur mesure. 2CRSI prend d'ailleurs l'exemple de son client Avencall qui a fait appel à ses services pour concevoir la plate-forme matérielle de sa solution de communication unifiée Xivo. De plus, 2CRSI se focalise sur le segment des petites entreprises, un marché délaissé par les grands de l'IT. En 2015, l'entreprise a livré 2 500 serveurs (C. A. de 10 M€ en 2015) pour plus de 500 clients nationaux et internationaux, en 2016, l'objectif est d'atteindre les 3 500 unités. Cela se traduit par un recrutement significatif qui augmentera l'effectif de 11 personnes en renfort commercial. « En deux exercices, nous avons doublé notre personnel », conclut Jonathan Harvey. ■

2CRSI
Date de création : 2005
Secteur : infrastructure
C. A. : 10 M€ (2015)
Effectif : 44 personnes

2CRSI se focalise sur les PME, un marché un peu délaissé par les grands de l'IT.



Suite du dossier p. xx