

Recherche :

Rechercher

Vous êtes ici : [Accueil](#) » [Actualités](#) » [Réseaux & Télécoms](#)

[Ressource center](#) | [Newsletter](#)

LES MIEUX NOTÉS

[ELIPTec s'installe en Ile de France et recrute Thierry Frasin](#) 2962

[KSA propose de booster les opérations logistiques des acteurs de la distribution avec GoalPost](#) 699

[Vol Rio-Paris AF447 : Adieu Isabelle Hochbaeff, on ne t'oubliera pas...](#) 691

[Vol Rio-Paris AF447 : Adieu Isabelle Hochbaeff, on ne t'oubliera pas...](#)

TEST PRODUITS

[Acronis Backup & Recovery : la version 11 va encore plus loin !](#)



Acronis vient de présenter ce qu'elle caractérise comme « la première plateforme économique et intégrée de

► [Un vidéoprojecteur intégré dans la baie modulaire d'un ordinateur portable, une exclusivité mondiale signée Fujitsu](#)

[Test produits \(suite\) »](#)

RÉSEAUX & TÉLÉCOMS

Cloud : Acropolis Telecom met les choses au point avec ses partenaires experts

Date: 23-05-2011
Par: Gérard Clech

Avec le programme A-Point (prononcez « é Point »), l'opérateur IP vise la création d'un réseau de partenaires experts afin de prendre d'assaut le marché du Cloud Computing, de la virtualisation, des liens Haut Débit et de la ToIP.

Il y a trois semaines, Acropolis Telecom (opérateur tout-IP) a réalisé l'acquisition de son troisième Datacenter en France après celui de Paris Bourse et d'Aix-en-Provence. Celui-ci est situé dans le quartier Nation à Paris.

La preuve selon l'opérateur de son ambition confirmée dans le développement de l'un des premiers réseaux privés de petits Datacenters urbains à haute densité électrique. Pour accompagner ce maillage technique, une évidence s'est faite jour : il lui fallait créer un réseau national de partenaires technico-commerciaux composé d'intégrateurs (téléphoniques ou informatiques), d'installateurs privés, de prestataires de services et de distributeurs de solutions télécoms. L'ensemble de ces partenaires peuvent choisir un mode « apporteurs d'affaires » ou un statut de « revendeurs marque blanche ». A l'appui, une offre de produits maison à revendre : liens xDSL et Fibre Optique, baies et VM, Centrex et autres produits annexes.

Le mode de fonctionnement est connu. Pour les apporteurs d'affaires mettant en relation Acropolis et un prospect, le client final est facturé par Acropolis Telecom et le partenaire bénéficie d'une commission mensuelle. En revanche, si le revendeur achète ses produits en marque blanche chez Acropolis, il bénéficie d'un prix préférentiel et d'une facturation directe chez lui.

Programme & Road... chaud !

Le programme partenaire qui découle de cette organisation de l'écosystème partenaires va être présenté en avant-première le 23 juin prochain, à la faveur du lancement des road shows co-organisés et sponsorisés par les partenaires historiques d'Acropolis Telecom : constructeurs (Siemens, PanaSonic), éditeurs (Microsoft,...) ainsi que les DSP (Axione, Covage).

Avantage du réseau A-Point mis en avant par Acropolis Telecom ? Aucun investissement n'est d'emblée à consentir par le partenaire, des solutions packagées lui sont livrées clé en main, mais aussi l'organisation d'événements et promotions à fort impact, la présence au côté du partenaire d'un commercial dédié, un support avant et après vente...



Devant débiter le 25 mai prochain, le programme partenaires est évoqué par **Samir Koleilat**, Président d'Acropolis Telecom, qui promet "une réussite rapide sur le marché parce que la synergie est toujours plus

[Partager sur Video](#) [Commentaire](#)

Vote

0

OPINIONS

Cloud Computing : ne négligez pas l'infrastructure et la sécurité



Le Cloud Computing est incontestablement le nouveau mode de consommation de l'informatique. Considéré injustement

- [E-commerçants : comment améliorer votre démarche marketing direct en continu](#)
- [Alerte sur l'emploi informatique 2011: bientôt la surchauffe des salaires et la pénurie ?](#)
- [Du mode achat au mode locatif : une tendance de fond dans le monde de l'informatique](#)

[Opinions \(suite\) »](#)

ENTRETIENS

Valérie Héning, directrice des ventes indirectes de CA Technologies : « Les partenaires sont plus que jamais fondamentaux pour notre business »



Rencontrée il y a quelques semaines à Paris, la Directrice des ventes indirectes de CA Technologies pour l'Europ

[Entretiens \(suite\) »](#)

DOSSIERS

Alain Benichou : IBM a 100 ans et la France n'a pas à rougir



Le président d'IBM France a abordé la stratégie "smarter planet" du groupe et les moyens mis en place pour la déc

[Dossiers \(suite\) »](#)