

Fujitsu espère doubler sa production mondiale de serveurs d'ici deux ans

« Didier Halbique est Directeur Commercial chez Fujitsu Technologies Solutions et s'occupe plus particulièrement des revendeurs et des comptes non listés. Depuis le 1er avril, Fujitsu Technologies Solutions, issu de Fujitsu Siemens (50 % Fujitsu, 50 % Siemens) est devenu 100 % Fujitsu. Ce qui confirme l'intérêt de la marque pour investir massivement sur le marché informatique et des services en Europe. Avec cette nouvelle image entièrement Fujitsu, c'est l'ensemble des produits depuis les micro-ordinateurs clients jusqu'aux serveurs d'entreprises en passant par des solutions de stockage qui est aujourd'hui proposé...

Que pensez-vous de la montée en puissance du e-commerce ?

Sur la partie e-commerce, Fujitsu souhaite améliorer sa présence sur différents sites tant grand public que professionnels. Pour ce faire, nous pensons segmenter l'ensemble des partenaires avec lesquels nous travaillons et définir un programme assurant une meilleure visibilité de nos produits et surtout une meilleure mise en avant des valeurs ajoutées. C'est un axe fort de développement que nous aurons entre le mois d'octobre et le mois de décembre, et la marque Fujitsu devrait être très présente sur les sites de vente en ligne.

Aujourd'hui, nous sommes multi-sites avec des acteurs très forts comme Compufirst, qui nous assure une belle mise en ligne de nos produits et une belle performance sur les gammes professionnelles. Sur la partie grand public, nous sommes, par exemple, très visibles sur le site de Rueducommerce. Ce ne sont que des exemples car nous avons de nombreux partenaires. Nous travaillons en ce moment sur un vaste programme pour la mise en place d'offres profitables pour nous tous permettant une bonne croissance et la création de valeurs pas simplement de promotions ou de destockage.

Nous cherchons toujours à développer un business modèle sain, efficace et rentable pour l'ensemble de nos entreprises partenaires... »