

# Megabyte se focalise sur le long terme

Comment se passent les choses sur le terrain? *IT Reseller* prend le pouls des resellers et visite chaque mois un commerce de matériel informatique. **François Bryssinck** a fondé Megabyte en 1986, en collaboration avec son associée Marianne Kalgout, et emploie maintenant plus de 40 personnes à Bruxelles, Louvain-la-Neuve et Anvers.

... José Delameilleure

**M**egabyte existe depuis 24 ans. Comment le marché a-t-il évolué pendant tout ce temps et quelle en a été l'influence sur la société?

Les choses n'ont pas tellement changé. Nous avons d'emblée ciblé le marché des sociétés et démarré avec du matériel, des réseaux et des logiciels permettant au client de travailler plus efficacement. Le LAN est devenu un WAN, nous avons ajouté la facturation, l'ERP et le CRM aux progiciels comptables. Notre mission est cependant toujours la même: faire le maximum pour faciliter la vie du client. Ce qui a changé, ce sont les marges. Au début, nous vendions un PC à 300 000 francs, sur lequel notre marge était de 30-40%; nous fournissions l'installation et la formation gratuitement et nous résolvions aussi gratuitement les problèmes. Maintenant, nous vendons des PC à 700 euros avec 10% de marge, mais les clients doivent payer la prestation de services.

**Le nom Megabyte a une forte connotation technologique, mais votre mission est plutôt orientée business?**

Nous jouons à fond la carte du *business*. Nous surveillons bien sûr la technologie, mais nous ne suivons pas toutes les nouveautés. Nous examinons d'abord si elles sont vraiment utiles pour notre client, et ce n'est que lorsque nous en sommes convaincus que nous les lui proposons. La technologie en soi n'est pas intéressante, mais bien comme élément d'une solution à un problème. En ce qui concerne le nom de notre société, nous n'allons évidemment pas le changer après 24 ans.

**Vous vous focalisez beaucoup sur le long terme?**

Nous avons toujours certains de nos premiers clients, depuis 1986, cela en dit long. Faire une vente unique de 500 PC ne nous intéresse pas. Nous préférons offrir au client la meilleure solution possible afin qu'il soit satisfait et convaincu que nous avons de bonnes idées et de bonnes solutions. Il continuera alors à revenir chez nous. Ce concept a toujours bien fonctionné et fait partie de notre philosophie de base.

**Comment entretenez-vous les connaissances de vos collaborateurs?**

Par le biais de formations, mais aussi très souvent via d'un échange mutuel de connaissances. Nous organisons régulièrement des *workshops* d'une demi-journée au cours desquels chacun peut raconter ce qu'il a appris, ce qu'il a vu chez les clients, quelles évolutions il perçoit sur le marché.



**François Bryssinck, general manager de Megabyte:** "La technologie en soi n'est pas intéressante, mais bien en tant qu'élément d'une solution à un problème."

**Vous offrez un vaste choix à vos clients au niveau des logiciels, alors que pour le matériel, vous semblez vous limiter à HP.**

La relation a évolué au fil du temps. Nous travaillions d'abord avec Compaq, et HP a bien intégré Compaq après la reprise. Ils offrent une bonne qualité. Nous avons brièvement collaboré avec IBM parce que nous comptions sur de meilleurs délais de livraison, mais cela n'a pas marché. Nous ne sommes toutefois pas d'accord avec la nouvelle politique de HP. Jusqu'il y a quelques mois, nous avions chez HP une personne de contact pour l'ensemble des produits HP. Maintenant, nous avons cinq, six personnes de contact différentes qui nous gèrent chacune à leur manière. C'est très ennuyeux.

Si un client nous demande une autre marque, comme un Sony Vaio, nous pouvons la lui fournir. Nous n'allons cependant pas pousser d'autres marques. On nous demande régulièrement un Apple Mac, pour son design attractif. Je ne comprends pas pourquoi aucun fabricant de PC n'a pas encore sorti un PC avec un aussi beau *look*.

**Vous avez trois implantations. Y en aura-t-il encore d'autres?**

Nous pouvons développer suffisamment de nouvelles activités depuis Anvers, Bruxelles et Louvain-la-Neuve. Mais je n'exclus pas que nous ouvrons une succursale en France d'ici un an ou deux. Mais il faut d'abord que l'économie se stabilise de nouveau.