

**Internet : Solstys Share&Go, Partage de documents en mode SaaS**

**Internet**

Posté par : JPilo

Publié le : 29/6/2010 15:00:00

**Solstys, éditeur de solutions collaboratives**, annonce sa décision de proposer sa **nouvelle solution Share&Go, délivrée en mode SaaS**, à la vente indirecte, par des prescripteurs identifiant le besoin de partager des documents chez leurs clients.

Développée pour répondre à une demande croissante des entreprises pour des solutions de collaboration et de partage de documents faciles et rapides à déployer, la solution Share&Go permet, via une interface web conviviale et intuitive, de mettre à la disposition de ses interlocuteurs -clients, collaborateurs, filiales, partenaires et fournisseurs-, tous types de documents (bureautique, images, vidéos, archives...) dans des espaces protégés et compartimentés, avec gestion des droits (lecture et téléchargement, écriture, modification, ajout, suppression).



**Elle permet d'apporter une alternative à la gestion fastidieuse du partage de fichiers par FTP**, à l'envoi de fichiers par email ou par courrier postal. Les PME et TPE accèdent ainsi aux mêmes solutions que les grandes entreprises sans investir dans le matériel et la compétence informatique. Share&Go est de plus multilingue et quelques minutes d'autoformation par vidéo suffisent à son utilisation.

« Aujourd'hui, Share&Go touche toutes les entreprises, de toutes tailles et de tous secteurs, explique **Philippe Laot**, responsable commercial de Solstys. Nous avons créé un vrai marché pour ce type de solutions et nous souhaitons faire connaître Share&Go par le biais des revendeurs, proches des PME et TPE, parfois spécialisés dans un secteur d'activité, pour une approche plus pertinente et mieux ciblée. »



### Dans cette démarche, Solstys a identifié trois types de partenaires :

- **les prescripteurs simples apporteurs d'affaire**, qui souhaitent répondre à un besoin ponctuel d'un client en proposant Share&Go. Solstys gère alors le client et assure la facturation en direct, reversant un pourcentage mensuel à l'apporteur d'affaire, pendant la durée de l'abonnement du client.

- **les revendeurs, distributeurs de matériel et logiciels informatiques**, au contact des PME-TPE. Ils acquièrent **Share&Go** à un prix préfixé et le revendent à leurs clients au prix du marché.

- **les marques blanches**, pour des sociétés de type opérateurs télécoms qui souhaitent proposer de nouveaux services à leurs clients PME-TPE. Ils peuvent alors revendre Share&Go en leur nom propre, sous marque-blanche. Le seul engagement qui leur est demandé est d'ouvrir dix nouveaux comptes dans l'année.

Pour ces prescripteurs/revendeurs, Share&Go peut s'ajouter facilement à leur catalogue de produits et services, sans investissement, ni financier, ni technique, et convient parfaitement aux non spécialistes comme aux sociétés de services informatiques.

« Notre mode de distribution, en mode Software as a Service, est facile à appréhender et nous permet d'adresser à la fois les revendeurs classiques et les agences de communication et agences web qui mettent en place des plateformes de partage de fichiers dont elles créent la charte graphique pour leurs clients. Les agences conseil auprès des PME comme les agences conseil en organisation peuvent également être de bons prescripteurs, » ajoute **Philippe Laot**.  
« Notre objectif est de vendre essentiellement en mode indirect. »

Pour ses futurs partenaires, Solstys développe un espace Internet dédié avec formations en ligne, fiches produits, annonce des nouveautés et accès à des sites de tests et démonstration.