



Relation clients

InterSystems met Caché en lumière

La filiale française du fournisseur de SGBD s'appuiera sur les VAR.



Pierre Leducq, directeur général InterSystems France : « *SMS, Citell et Cermat sont déjà nos partenaires en France.* »

A lors qu'il n'a encore aucune structure en France, InterSystems dispose déjà de plus de 700 clients dans l'Hexagone, équipés de Caché, son système de base de données post-relationnelles. Son offre, spécialisée dans le monde digital et médical, était jusqu'à présent soumise à rude concurrence. « *Forts aujourd'hui de notre réussite en 1999 et en 2000 dans les autres pays d'Europe, nous avons les moyens de nous développer en France, malgré l'environnement très concurrentiel, de Bull en particulier* », explique Pierre Leducq, promu directeur général d'InterSystems France. La société

vient donc d'ouvrir sa filiale à Sophia Antipolis, dont l'une des principales missions sera de recruter des VAR et d'en assurer le suivi. « *Jusqu'à présent, nous nous sommes appuyés sur une poignée d'intégrateurs*, poursuit Pierre Leducq. *Nous espérons que notre réseau en comprendra au moins une vingtaine d'ici à la fin de l'année.* » Pour promouvoir son offre auprès de partenaires et de clients potentiels, InterSystems organise des séminaires tous les mois, à Paris et à Sophia Antipolis. Des formations plus poussées seront délivrées aux VAR. ■

ADP