

La présente information donnée à titre indicatif est un communiqué de presse diffusé à l'attention des journalistes et ne saurait constituer une publicité, ni une offre d'achat ou de vente.

14 avril 2009

Actebis gâte ses revendeurs au mois d'avril

Au mois d'avril, Actebis propose de multiples offres à ses revendeurs, tant au niveau des solutions de Financement que des opérations revendeurs.

Depuis le 15 janvier, Actebis propose à ses clients une formule d'encours complémentaire nommée « Encours mezzanine ». Cette offre, en partenariat avec les fournisseurs HP et Microsoft, permet à un certain nombre de revendeurs de bénéficier d'un encours supplémentaire dédié à l'offre de ces fournisseurs. Cette formule a été un succès et le fournisseur Toshiba a rejoint les deux fournisseurs déjà présents pour cette opération. Laurent Mitais, Directeur Général Finance Actebis, explique que « *les constructeurs sont très intéressés par cette démarche car ils sont pleinement conscients de la nécessité d'aider les canaux de distribution pour pouvoir sauvegarder l'activité (...)* ».

Cette offre reste néanmoins réservée aux clients bénéficiant déjà d'un encours. Pour ceux qui sont résiliés, Actebis a mis en place une autre formule, baptisée « Encours parachute ». « *Nous allons créer notre propre fonds de garantie et nous allons en partager les frais avec les clients* », détaille Ivan Renaudin, le Directeur Général. Pour en bénéficier, ces derniers devront s'acquitter d'un droit d'entrée. Le système est accessible en ligne depuis le mois de mars.

Pour aider les revendeurs à passer leurs commandes dans les meilleures conditions, Actebis propose au mois d'avril pas moins de 5 opérations :

- **Opération 1** : jouez en avril, gagnez vos frais de port sur mai (sur les commandes web et sous réserve de l'atteinte de l'objectif)
- **Opération 2** : *pour le Call Center*, les clients réactualisés bénéficieront sur toutes les commandes web égales ou supérieures à 1500 € des frais de port offerts sur tout le mois d'avril
- **Opération 3** : 1 % de remise arrière sur le montant total du Chiffre d'Affaires facturé sur les consommables (dès atteinte de l'objectif)
- **Opération 4** : 1 % de remise supplémentaire sur les commandes, pour les clients qui effectueront leur paiement en carte bleue. Tous les clients qui auront atteint 80 % de leur encours auront accès à cette remise.
- **Opération 5** : l'encours parachute continue, 150 € de cotisation et 5000 € d'encours jusqu'à fin juin.

Laurent Mitais conclut que face à la crise actuelle « *Nous devons plus que jamais être attentifs aux besoins de nos clients et leur proposer des solutions alternatives. C'est pourquoi nous venons de publier un guide du crédit qui est accessible sur notre site (...). Nous proposons des solutions adaptées non seulement à leur structure et leur situation mais aussi au type de commande pour faire face, par exemple, à une accélération inhabituelle des commandes* ».

Actebis se mobilise pour aider ses clients, c'est le moment d'en profiter !

A propos d'Actebis

Grossiste en produits informatique, Actebis France est une filiale d'ARQUES Industrie AG et occupe une place de leader sur le marché français avec une surface de stockage à 24 000 m², installée près de toutes les plateformes logistiques (Géodis et TNT), pour mieux répondre aux besoins des clients. Equipé des dernières technologies et sa plus grande capacité de réception, il permettra d'acheminer plus rapidement et plus efficacement les commandes. La société dispose d'une équipe commerciale sédentaire et terrain organisée par région - Nord et

Est, Bretagne, Rhône Alpes, Sud Ouest, Provence Alpes Côte d'Azur et son siège en Ile de France - qui apportent plus de proximité, plus de réactivité et plus de dialogue. La gamme s'étend sur plusieurs familles de produits : internet, multimédia, TV, PC, serveurs, navigation, périphériques, stockage, réseaux, logiciels, composants, consommables. Ces solutions sont distribuées auprès des PME-PMI, des Collectivités, des Administrations, des Professions Libérales et des Particuliers par le biais de revendeurs de proximité, de la grande distribution spécialisée, de «corporate dealers », de spécialistes en distribution de consommables, du e-commerce, d'assembleurs et de VAR-SSII.

Le Comptoir permet d'ouvrir un compte en moins de 5 minutes. Les nouveaux clients peuvent ainsi recevoir leurs produits immédiatement.

Contact

Sandra Briard – Service communication – Tél. : 0825 74 24 24 poste 7566
E-mail : sbriard@actebis.fr