

# Distributique

LE WEB DU BUSINESS IT

18/06/2007

STRATÉGIE

## Lenovo élargit son réseau de grossistes

**La semaine prochaine, les portables du fabricant seront dans les stocks d'Actebis et de son homologue régional Actual Systèmes. La signature avec ce dernier grossiste est une première expérience qui pourrait amener Lenovo à signer avec d'autres distributeurs régionaux.**

«A l'heure actuelle, nous disposons de 800 revendeurs actifs\* en France. Il nous en manque encore 300». Face à ce constat dressé par Patrick Mathieu, son nouveau directeur commercial, Lenovo France a décidé d'élargir son réseau de grossistes. Dans les prochains jours, Actebis et Actual Systèmes viendront ainsi compléter un dispositif composé jusqu'ici de Banque Magnétique, Ingram Micro, ETC Métrologie et Tech Data. D'une certaine façon, Actebis et Lenovo renouent des liens puisque le distributeur proposait les produits d'IBM avant d'arrêter en 2005, faute de réelle synergie sur leurs cibles de clients. «Lenovo est, avec HP et Fujitsu-Siemens, l'un des seuls fabricant d'ordinateurs qui s'implique réellement sur le segment du BtoB alors que le dynamisme des ventes de portables reposent sur le grand public», explique Yvon Renaudin, le directeur général d'Actebis.

A l'inverse d'Actebis, le bordelais Actual Systèmes n'a pas vocation à distribuer les produits de Lenovo sur l'ensemble du territoire français. Son profil de grossiste régional devrait naturellement limiter sa zone de chalandise au sud-ouest de la France. «On s'aperçoit souvent que nos grossistes nationaux sont particulièrement forts dans leur région d'implantation. Mais il existe des régions où leur couverture et celle de nos propres forces commerciales ne sont pas suffisantes», explique Patrick Mathieu. Actual Systèmes ne sera pas directement approvisionné par Lenovo, mais par Tech Data. Ce dernier est à l'initiative de l'entrée des produits Lenovo au catalogue de son homologue, avec la bénédiction du fournisseur. Cette position de « sous-grossiste », qu'il connaît déjà avec Acer, ne devrait cependant pas empêcher Actual Systèmes de s'aligner sur les prix des autres grossistes de Lenovo.

Patrick Mathieu ne cache pas qu'Actual Systèmes représente également un pilote qui pourrait, en cas de succès, inciter Lenovo à renouveler l'expérience avec des acteurs locaux. A l'heure actuelle, le fournisseur a encore besoin de renforcer sa présence dans l'Est et l'Ouest de la France. Connaissant la couverture assurée par un grossiste comme Disposelec dans l'Ouest, on peut penser qu'il constituerait dans cette optique un partenaire de choix pour Lenovo. «Jocker» (sic), répond Patrick Mathieu. Affaire à suivre donc.

*\*revendeurs ayant passé au moins 5 commandes dans les 13 dernières semaines.*

**Fabrice Alessi**

Publié sur <http://www.distributique.com/>