

Maxdata récompensée par la Distribution !

Les Ulis, le 11 avril 2005. A l'occasion de la 10^{ème} édition de la Journée compuBase, le 7 avril dernier, compuBase a remis le 2ème trophée « Best Value For Channel » en partenariat avec l'ADALEC (www.adalec.com) l'Association Nationale des Directeurs de Partenariats. Ce prix, remis pour la seconde année, récompense la société qui, grâce à une offre produit originale ou une approche commerciale innovante, a le mieux permis au canal de vente indirect de développer son activité ou ses marges.



Le principe de cette distinction est de mettre en avant la société qui selon les partenaires ICT :

- a le plus contribué à augmenter les marges des partenaires informatiques & télécoms et/ou,
- a le plus contribué à renforcer le rôle de la Distribution indirecte durant les 12 dernier mois.

Le gagnant du trophée Best Value For Channel 2005 est la société MAXDATA France.

L'année dernière, la première édition avait vu la société Leasecom récompensée.

Principe et Méthodologie de remise du trophée :

Le point de départ était pour compuBase, en tant que partenaire/consultant privilégié des constructeurs et éditeurs, d'« observer » sur le terrain si les stratégies marketing et commerciales mises en place pour animer et renforcer le Channel ICT en France étaient validées dans les faits.

compuBase et ses partenaires des 1ères Rencontres du Marketing ICT*, tous acteurs opérationnels de la chaîne, se sont concertés pour dresser une liste des 10 sociétés qui, selon eux, ont apporté le plus de valeur à la Distribution ICT en France ces 12 derniers mois.

Les 10 présélectionnés ont alors été soumis aux votes d'un panel représentatif des acteurs de la Distribution. De cette liste, 5 sociétés sont largement ressorties. Nous avons alors combiné au nombre de votes, 2 critères issus de l'analyse de la base compuBase pour avoir un résultat équitable :

- une « correction » des votes pondérés par rapport à la taille du réseau
- la progression du CA ces 12 derniers mois des revendeurs de la marque citée

C'est ainsi que Maxdata a remporté le trophée. En effet, face à Acer, Microsoft, Sony et Symantec, malgré un réseau moins large que certains des autres finalistes, le nombre élevés de votes, la pondération sur la taille du réseau et le fait que les revendeurs Maxdata aient eu une croissance d'activité plus forte que les revendeurs des produits des autres finalistes lui valent sans conteste le Trophée Best Value For Channel 2005.

Cette année les membres du jury et participants des 1ères Rencontres du Marketing ICT, en partenariat avec l'Adalec, ont été outre compuBase : Advanced Alchemy, Harte-Hanks, MKG Connexion-Infoflash, Anza, A2Partner, Coach Europ, Dolist.net et Leads Machine.

* Simultanément à la 10ème Journée compuBase, compuBase se propose de fédérer autour de cette journée à fort contenu les sociétés fournisseurs de l'industrie IT qui ont une forte expertise sur le marché de la Distribution ICT. Cet « événement dans l'événement » est dédié aux agences de communication et de conseil en marketing, spécialistes du « Business Development » et détection de leads, agences de relations presse, la presse spécialisée, sociétés d'études de marché... afin de donner l'occasion à tous les acteurs de se rencontrer, but premier de la Journée compuBase, de générer des prises de contacts et ainsi augmenter leur volume d'affaires. Destinées à favoriser le business entre les acteurs, les Rencontres du Marketing Channel deviennent le complément naturel de la Journée compuBase qui a fêté cette année son 10ème anniversaire.

A propos de compuBase :

compuBase, The Leading ICT Channel Intelligence Company

Rappelons que compuBase, avec 16 ans d'existence dédiée à la Distribution ICT, est le leader Européen en expertise marketing dédiée au Channel ICT. compuBase propose à ses clients, grâce à sa base d'information unique en Europe, une forte valeur-ajoutée en analyse et consulting sur la distribution ICT :

- Consulting et développement commercial
- Business Intelligence sur l'industrie ICT
- Service de gestion et traitement de bases, ROI sur les bases partenaires*...

La volonté de compuBase est d'offrir une **gamme de services** qui aideront les constructeurs et éditeurs à optimiser et développer leur réseau de distribution, mener des opérations marketing, trouver les bons partenaires, enrichir et intégrer leurs bases avec l'information compuBase, déterminer les forces et faiblesses de leur réseau, réaliser des études de marché...

** La base d'information compuBase couvre 4 secteurs d'activité ICT : constructeurs, éditeurs de logiciels, sociétés de services et revente et comprend 100.000 profils de sociétés sur 17 pays (bientôt 24). A partir de celle-ci compuBase offre à ses clients une gamme de produits et services leur permettant de maximiser la valeur d'utilisation de la base. Ces offres sont adaptées aux impératifs marketing, aux besoins des commerciaux, analystes, petits, moyens ou grands comptes. Parmi ses clients, compuBase compte Toshiba, HP, Cisco, Oracle, Epson, TechData, Microsoft, Sharp, Maxdata, Cognos, Actebis, Brother, Intel...*

compuBase

Contact Presse :

Emmanuel ARMAND

earmand@compubase-europe.com

Tél. direct : +33 (0)1 69 18 34 41

Corporate : www.compubase-europe.com

Services : www.compubase-online.com