

---

## COMMUNIQUE DE PRESSE

Montrouge, le 17 septembre 2012

---

MOTS-CLES : VENTE INDIRECTE / ORDINATEURS / ACCORD / INTERNATIONAL

### **Ordissimo dynamise son réseau de vente en France et à l'international**

■ **Le renforcement de la vente indirecte engage Ordissimo, l'inventeur de « l'ordinateur facile, complet et sans virus », sur de nouvelles voies en France et à l'étranger.**

#### **Accélération des ventes grâce au grossiste Techdata**

Revendiquant un parc installé de 50 000 clients, Ordissimo mise aujourd'hui sur une politique de distribution basée sur l'indirect. Un choix qui se traduit par **une progression de 66 % des ventes** dans son réseau de revendeurs depuis le début de l'année.

Preuve de ce dynamisme, les accords récents entre Ordissimo et le grossiste Techdata. L'objectif est de multiplier le nombre de points de vente Ordissimo en France. A ce jour, la marque est distribuée à travers un réseau de 250 boutiques d'informatique, pour la plupart indépendantes.

*« Nous avons lancé au printemps une enquête auprès de nos clients pour mieux comprendre leur processus d'achat. Dans 30 % des cas, les boutiques dans lesquelles ils ont acheté nos produits se trouvent à plus de 30 minutes de leur domicile. Nous devons donc impérativement densifier notre réseau de distribution pour assurer une meilleure proximité avec notre clientèle »,* explique Patrick Vaccaro, directeur des ventes France.

#### **Contacts**

Relations presse

■ Agence C3M

■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard

michelle@agence-C3M.com

Sophie Daudignon

sophie@agence-C3M.com

#### **La conquête de l'Europe a commencé**

Le développement du réseau France stimule les ambitions de la marque à l'international. A commencer par 2 marchés frontaliers : l'Allemagne et la Grande-Bretagne. Les interfaces produits, la documentation commerciale et technique ainsi que le site web Ordissimo sont désormais disponibles dans les 3 langues. La demande est très forte, comme le confirme le taux de pénétration d'Internet en fonction de l'âge dans les foyers de ces 2 pays.

#### ■ **En Allemagne...**

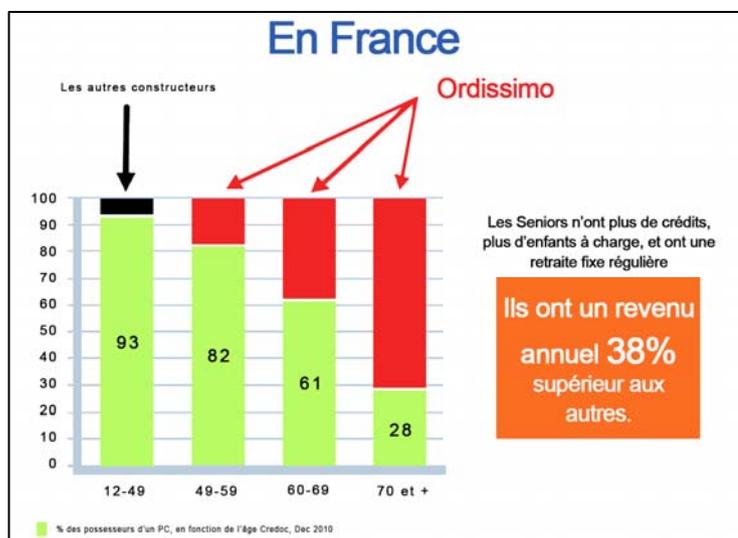
Depuis janvier, Ordissimo affirme sa présence outre-Rhin avec plusieurs dizaines de points de vente. Fort de sa participation au salon CEBIT, Ordissimo s'est ouvert des perspectives de ventes importantes sur un marché informatique en plein essor.

« Le marché allemand offre de très belles promesses : le taux de pénétration de l'informatique domestique sur notre cible de débutants reste particulièrement faible et nous n'avons aucun concurrent », explique José Martins, directeur des ventes Allemagne.

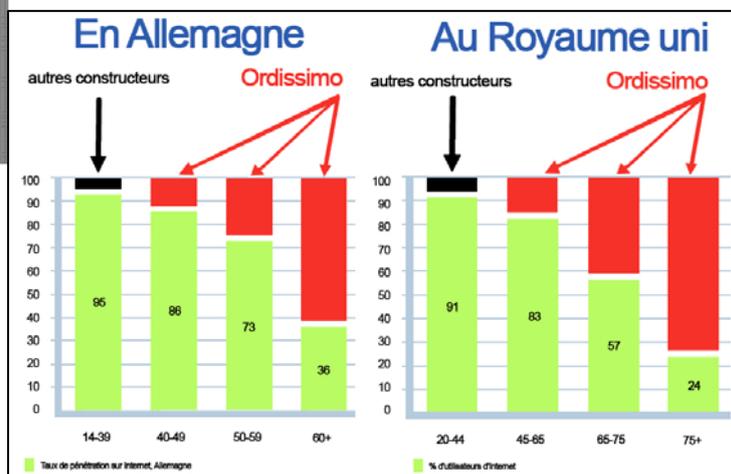
### ■ Et en Grande-Bretagne...

Ordissimo continue à travailler en partenariat étroit avec Toshiba pour le hardware. Juste retour des choses puisque Toshiba est le fournisseur historique d'Ordissimo pour les machines en France et en Allemagne.

« Le marché anglo-saxon est prêt. Les anglais sont très curieux de découvrir nos produits. Un premier test publicitaire nous a permis de mesurer les attentes soulevées par notre promesse de facilité d'usage », explique Shane Harrison, directeur des ventes Royaume-Uni.



Légende des schémas : Taux de pénétration d'Internet en fonction de l'âge : la plupart des constructeurs concentrent leurs efforts sur un marché de renouvellement auprès des moins de 49 ans. Complémentaire de ce marché, Ordissimo cible tous les débutants de 49 ans et plus. C'est un segment de marché aujourd'hui laissé pour compte, malgré le potentiel important qu'il représente.



### A propos de Ordissimo

Ordissimo a 10 ans cette année. La société emploie 30 personnes et commercialise une gamme complète : tablette, ordinateurs portables et ordinateurs de bureau. L'entreprise est née d'une idée simple : proposer à tous les débutants en informatique des ordinateurs différents à la fois faciles à utiliser, complets et sans virus. L'histoire dit que les trois étudiants, créateurs de l'entreprise, en avaient assez de passer leur week-end à dépanner l'ordinateur de leurs parents ! Fin 2011, la société réalise 5,5 millions de chiffre d'affaires et capitalise un parc installé de 50 000 machines, conquis au travers d'un réseau de distributeurs indépendants (250 points de vente partenaires en France).

Pour plus de renseignements : <http://www.ordissimo.com>