

BRÈVES**Déménagement et nouvelle équipe pour EAF**

Le spécialiste en pièces détachées HP, Kyocera et Lexmark, EAF a déménagé dans de nouveaux locaux, à Saint-Jean-Le-Blanc en banlieue d'Orléans. Suite au départ d'Isabelle Besson, la structure est gérée par Marije Bultstra et Annemiek Genty. Le grossiste a également mis en place un système d'E.D.I. afin de simplifier ses relations au quotidien avec ses revendeurs.

IT-Tude rejoint Quodagis

Le grossiste et revendeur en logiciels IT-Tude a rejoint Quodagis, un groupe spécialisé dans la prestation de services aux infrastructures. En plus d'IT-Tude, celui-ci comprend également les sociétés Eodesk (centre de services IT, support utilisateurs et services managés), Umantic (une ESN spécialisée dans les réseaux et télécommunications) et Vialis (une société de conseils et services de mise en œuvre d'infrastructure).

Trend Micro récompense Arrow ECS

Le prix du meilleur Global Distributor 2015 de l'année a été décerné à Arrow ECS dans le cadre du Partner Summit de Trend Micro, qui s'est tenu il y a quelques semaines à Rancho Palos Verdes, en Californie. « *L'alliance stratégique d'Arrow ECS avec Trend Micro s'accélère encore, notamment parce que nous l'avons choisi comme unique distributeur pour son programme d'évaluation Deep Discovery, et parce que nous sommes le seul centre de formation officiel de Trend Micro pour l'Amérique du Nord* », estime Howard Goldberg, président d'Arrow ECS pour l'Amérique du Nord. « *Arrow ECS considère Trend Micro comme un fournisseur stratégique aussi bien en Amérique du Nord que dans la zone EMEA, au niveau des technologies cloud, endpoint, de protection des données et de détection des intrusions et failles.* »

Faute de repreneur, Disposelec ferme ses portes

Malgré tous les efforts de ses salariés, le grossiste Disposelec, entraîné dans la chute du groupe Gitem, n'a finalement pas retrouvé de repreneurs et ferme donc ses portes. La centrale d'achats Logitech qui gérait ses stocks est, elle, reprise par le groupe GPDIS.

GED**COPYMIX S'INTÉRESSE À LA VALEUR AJOUTÉE AVEC EUKLES SOLUTIONS**

Spécialisé en consommables multimarques et matériel d'impression, le grossiste Copymix, qui fête ses vingt ans en juin, a décidé de s'intéresser au marché de la valeur avec le référencement des solutions de gestion documentaire d'Eukles. « *Grâce à nos forts partenariats avec certains OEM, nous sommes parmi les principaux grossistes matériel Ricoh, Kyocera et OKI. Mais avec la baisse des coûts et des volumes de copie, nous devons réfléchir à l'orientation de la société* », explique Laëtitia Planche,

directrice marketing de Copymix. Avec Eukles, le grossiste investit l'archivage et la sauvegarde à valeur probatoire, une extension naturelle à son activité, et prometteuse. « *Nous avons étudié l'offre de plusieurs fournisseurs, et retenu Eukles pour plusieurs raisons : leurs solutions sont simples à mettre en œuvre et à utiliser. Elles sont compatibles avec notre offre. Elles ciblent les PME et TPE. Leur coût est raisonnable. Et, enfin, l'éditeur a une structure à taille humaine réactive* », précise-t-elle. Eukles a toujours travaillé en indirect afin

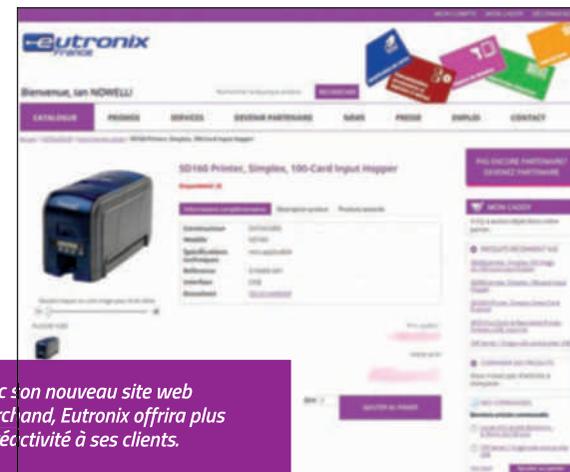
d'apporter au client final un service de proximité. En intégrant Copymix à son réseau de distribution, Eukles démultiplie sa couverture, tout en disposant de consultants terrain aguerris. Copymix propose toute l'offre d'Eukles : e-DocPro (GED), e-kup (backup en cloud), Titan (NAS durci avec WORM intégré pour la valeur probatoire) et eDocuBank (archivage automatique). Les data sauvegardées avec les outils d'Eukles sont hébergées sur les serveurs d'OVH, à Paris, Roubaix et Strasbourg. Pour Copymix, la vente d'une solution Eukles peut être complétée par un copieur. En support du lancement de ces produits, Copymix organise des petits déjeuners thématiques dans son showroom, afin de montrer des produits à ses revendeurs. « *Nous avons enregistré plusieurs signatures à ces occasions* », souligne Alain Pichot, responsable du développement des offres solutions. Eukles est exposant à IT Partners et participera aux journées portes ouvertes de Copymix de juin et de novembre 2016, en région. ■



En distribuant l'offre d'Eukles, Copymix entre de plain-pied dans la distribution à valeur ajoutée.

DÉVELOPPEMENT**EUTRONIX PASSE LA SECONDE**

Pour sa seconde année en France, le spécialiste de l'identification et de l'impression industrielle Eutronix accélère. Le grossiste a ainsi ouvert un site marchand où sont référencés tous les produits distribués dans l'Hexagone et en Afrique francophone, dans ses quatre lignes phares : imprimantes badge avec leurs accessoires et consommables, terminaux point de vente 4Pos et leurs accessoires et périphériques associés, imprimantes à étiquettes et codes-barres couleurs, monochrome et jet d'encre avec leurs accessoires et consommables, et enfin scanners et PDA. « *Eutronix Belgique disposait bien d'un site web, mais nous voulions un site qui corresponde davantage au marché français. Nous avons ainsi intégré les disponibilités en stock ainsi que les tarifs individualisés par revendeur* », explique Alain Lecuire, gérant d'Eutronix France. Ainsi, les équipes françaises procureront plus de réactivité à leurs clients, et se concentreront sur l'animation du réseau et le support avant-vente. Eutronix lance son tour de France, nommé Les Rencontres Eutronix. Le grossiste a choisi des villes et des lieux originaux, comme Deauville, Aix, Annecy, La Baule, Colmar ou Agen, pour que ses revendeurs rencontrent



Avec son nouveau site web marchand, Eutronix offrira plus de réactivité à ses clients.

ses fournisseurs. « *Chaque journée sera une opportunité pour nos clients de découvrir des marques challengers qui manifesteront leur différence et dégageront des marges plus confortables* », indique Alain Lecuire. Lequel a étendu son contrat de distribution avec Datalogic du Benelux à la France : « *Ces produits s'inscrivent dans notre approche one-stop-shop, autour de notre offre de TPV 4Pos, et répondent à une demande de nos clients* », estime Alain Lecuire, qui recrute des collaborateurs pour étoffer ses équipes commerciales et support avant-vente. ■