

L'ESSENTIEL PAR MARCHÉ

- **INFORMATIQUE**
Matériel et Logiciel
- **TELECOMS**
Réseau et Mobilité
- **BUREAUTIQUE**
Applications et systèmes d'Impression



Entretien

Ivan Renaudin

Imprimer Envoyer à un ami

Ivan Renaudin

Directeur général France et Pays-Bas d'Actebis

« Toutes les directions nationales sont restées en place après la vente d'Actebis à Arques ».

21/12/2007 - par **Didier Barathon**

Nouvel actionnaire pour le groupe, nouveaux locaux pour la filiale française, responsabilités accrues de son directeur général, quelle est l'ampleur des changements vécus par Actebis en quelques mois ?

Distributique.fr : Comment définir votre nouvel actionnaire Arques Industries AG.

Ivan Renaudin : La société a commencé ses activités en 2003. C'est ce qu'on appelle un fond de retournement, en clair il redresse des entreprises pour les revendre. Leur spécialité, c'est l'industrie, essentiellement la chimie et la métallurgie. Autre différence avec Otto Group, l'ancienne maison mère de Actebis, Arques est cotée en bourse,

Distributique.fr : Justement, on ne comprend pas pourquoi Arques en est venue à s'intéresser à la distribution et en particulier à Actebis ? Étiez-vous une société en difficulté ?

I.R. : Pour bien comprendre, il faut remonter quelques mois en arrière. En 2006 déjà, Arques rachetait Cos, un grossiste présent en Allemagne et en Suisse. Ce grossiste se trouvait en difficulté suite à un passage mouvementé sous SAP. L'intérêt de Arques pour la distribution date de là.

Pour sa part, le groupe Otto, actionnaire majoritaire d'Actebis, avait lancé un appel d'offres pour sa mise en vente avec une raison très particulière. Otto est très actif dans la vente à distance, or il lui fallait investir pour passer des catalogues papier aux modes de communication en ligne. C'est la raison de la mise en vente d'Actebis, dans un groupe non coté, où le financement a été trouvé par la session d'une des activités, celle de grossiste informatique. La procédure s'est faite en deux phases, une pour l'Europe du nord et de l'est, l'autre pour l'Allemagne, la France et les Pays-Bas.

Distributique.fr : Quelles sont désormais vos nouvelles responsabilités au sein du groupe Actebis ?

I.R. : D'abord une précision, aucun des anciens directeurs généraux du groupe ne l'a quitté après cette vente, annoncée fin juillet et approuvée fin septembre par les autorités européennes de la concurrence. Au contraire, ils forment la nouvelle équipe de direction. Plus largement, toutes les directions nationales sont restées en place. Pour ma part, dans le nouveau cadre, je dirige également la filiale hollandaise qui représente 100 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 2 à 2 500 revendeurs.

Distributique.fr : Quelles est la place d'Actebis, version Arques, en Europe parmi les grossistes généralistes ?

I.R.: Ingram et TechData doivent faire la course en tête, plus loin on retrouve Esprit Net présent en Allemagne et en Italie et Alzo. Arques avec Actebis doit se retrouver 3ème dans le peloton de tête des cinq premiers.

Distributique.fr : Arques va-t-il compléter son portefeuille dans la distribution ?

I.R. : Deux autres procédures de rachat sont très avancées. D'abord avec NTPlus, un grossiste allemand en téléphonie qui vend à la fois de l'abonnement et des terminaux. Les procédures légales sont en cours. Arques finalise également les rachats des trois filiales d'Actebis en Scandinavie : Suède, Norvège et Danemark (où se trouve la plate-forme de distribution pour les trois pays).

Distributique.fr : Quelles sont les conséquences de ce rachat pour les filiales d'Actebis : regroupements de services, nouvelles procédures, changements de politiques ?

I.R : Rien de tel. Le seul changement est en terme de back office, nous passons d'une comptabilité allemande à une comptabilité internationale. Du coup, la pression sur les résultats sera plus forte, car les remontées d'informations seront plus fréquentes. De plus, notre nouvel actionnaire est coté ce qui incite également à des consolidations plus rapides d'informations.

Distributique.fr : Qu'attendez-vous des nombreux changements intervenus chez Actebis France en 2007 ?

I.R. : Certes, la France a connu des changements, mais antérieurs à celui de l'actionnaire. Nous avons à la fois changé de locaux et initié un nouveau canal. L'entrepôt est depuis le mois d'août dernier installé à Bonneuil-en-France, près du Bourget. Nos bureaux se retrouvent, depuis le mois d'octobre, à Gennevilliers. Surtout, nous avons développé un canal consumer, le seul en croissance. Il s'adresse aux sites de e-commerce et à la grande distribution avec des produits classiques en informatique. Deuxième innovation en terme d'offre, nous proposons l'adsl d'Orange. Avec cet opérateur, nous abordons un autre type de vente avec un terminal, la Live box, et l'abonnement associé. On regarde maintenant la 3G avec une annonce qui interviendra rapidement.

Distributique.fr : Vous avez également innové en terme commercial en ouvrant le Comptoir et en vous organisant en région, le bilan est-il positif ?

I.R. : Le Comptoir, c'est une procédure de commande simplifiée qui enlève toute frustration aux partenaires. Ils commandent et ouvrent un compte provisoire, alors qu'avant il leur fallait produire trop de papier, et attendre l'ouverture complète du compte avant de pouvoir passer leur première commande. Ils pouvaient se décourager. Le Comptoir est un compte intermédiaire qui leur permet de passer une commande avant de passer à l'ouverture complète du compte. Quant à l'organisation en région, elle comprend une seule agence à Nantes, ailleurs ce sont des commerciaux. Mais ce lien est très utile avec nos revendeurs, il faut des contacts en face à face pour faire le pendant aux liens internet plus dépersonnalisés.