

[Channel Insider](#)[United States](#)  
[Deutschland](#)  
[France](#)[Spain](#)[Accueil](#)  
[Matériel](#)  
[Logiciel](#)  
[Réseaux & Télécoms](#)  
[Services & Externalisation](#)[Actualités](#)  
[Entretiens](#)  
[Opinions](#)  
[Dossiers](#)  
[Test produits](#)[Acteurs & Partenaires](#)  
[Sécurité](#)  
[En bref & Nominations](#)

Recherche :

[Ressource center](#)  
[Newsletter](#)Vous êtes ici : [Accueil](#) » [Actualités](#) » [Services & Externalisation](#)

## Services & Externalisation

[Commentaire](#)[Vote](#)

0

# Pour aider les petites entreprises, Misco s'appuie sur Wanlease

**Date:** 07-09-2008**Par:** Gérard Clech

**Le Vépéciste informatique propose désormais aux TPE la solution de financement Wanlease, opérateur de location dédié aux professionnels de la distribution.**



Vépéciste connu et reconnu en matière d'équipement informatique, Misco a décidé de mettre en place une nouvelle stratégie de commercialisation. Le but ? Répondre aux attentes des petites et moyennes entreprises à la recherche d'une solution complète (budget, équipements, services, etc.). Se disant consciente de l'investissement que représente l'informatique pour ce segment de marché, l'entreprise a fait le choix du mode locatif et de choisir Wanlease pour matérialiser la chose.

« Depuis l'émergence d'Internet nous constatons une demande grandissante des TPE en terme d'équipements technologiques, avec le besoin de préserver leur trésorerie. Nous nous devons donc de trouver une solution alternative à l'achat leur permettant de s'équiper dans un cadre budgétaire maîtrisé » explique le Directeur Général de Misco, Jacques Théfo



Hervé Maron, DG de Wanlease, se félicite bien évidemment de cet accord : « Misco est un acteur important de la vente informatique qui fait aujourd'hui le pari de la location évolutive avec Wanlease. Notre offre conçue autour de la problématique des revendeurs adressant les TPE s'est avérée en réelle adéquation avec leur volonté de proposer une stratégie de commercialisation spécifiquement adaptée à ce marché ».

Dans le contexte actuel de manque généralisé de financement des TPE, le choix de la location semble être une démarche efficace, ce que confirme M. Théfo : « Aujourd'hui, on sent que le marché est prêt pour la location ».

#### Des packages au programme



L'offre issue de la collaboration entre les deux firmes va reposer sur des packages informatiques complets : équipements, logiciels et services, intégrant le financement. Les loyers enregistrés en charges d'exploitation permettent ainsi aux TPE d'améliorer leur situation financière, dans un contexte économique délicat.

Et Wanlease d'expliquer que l'activité de Vépéciste de Misco nécessite une grande disponibilité et une bonne réactivité lors de l'acte de vente, ce qui la conduit à mettre à disposition des commerciaux de son partenaire des outils novateurs sur le marché pour gérer les contrats en ligne, simuler des loyers, etc.

Depuis la plateforme Web de Wanlease, ces commerciaux peuvent faire des demandes de financement avec l'assurance d'obtenir une réponse quasi-immédiate pour les budgets inférieurs à 30 000 €. Ils peuvent également suivre en ligne l'évolution des contrats clients et intervenir en réels conseillers afin de leurs proposer une évolution de matériel tout en optimisant les loyers.

Outre la mise à disposition d'un extranet collaboratif, Wanlease apporte au distributeur de nombreux services à valeur ajoutée : programme de co-marketing complet pour améliorer la visibilité de l'offre commune auprès du marché, participation à l'élaboration du catalogue pour proposer les produits « phares » de Misco en mode locatif, communication conjointe au travers de lettres d'informations, etc.

« Plus qu'une structure commerciale, Wanlease intervient en véritable formateur auprès de nos équipes. C'est un véritable point différenciateur avec les entreprises existantes sur ce marché. Nous apprécions également les avantages "plus" mis en œuvre pour une collaboration optimale : formations, animations de plateaux de télé-vendeurs, etc. Nous travaillons conjointement avec les équipes Wanlease à l'évangélisation de la location auprès de nos clients. Dans notre secteur d'activité, il est en effet essentiel de pouvoir s'appuyer sur un partenaire de confiance » conclut M. Théfo.

[Commentaire](#)