

## Communiqué de Presse MICROSOFT

### Microsoft et AITEK lancent le Portail de la Distribution Electronique de Logiciels en Afrique de l'Ouest et du Centre

*Les clients en Afrique de l'Ouest et du Centre auront la possibilité et la facilité d'achats de logiciels en ligne.*

**CÔTE D'IVOIRE, 6 OCTOBRE 2016** – Le distributeur de Microsoft en Afrique de l'Ouest et du Centre (WCA) - AITEK, a lancé sa plateforme de Distribution Electronique de logiciels (ESD) – SOFTWAREFORAFRICA.com, une première pour la région. AITEK a obtenu la franchise de l'ESD dans tous les pays de l'Afrique de l'Ouest et du Centre dont le Bénin, le Burkina Faso, le Burundi, le Cameroun, le Cap Vert, les Comores, la République du Congo (RC), la République Démocratique du Congo (RDC), la Côte d'Ivoire, le Gabon, le Ghana, la Guinée, la Guinée Equatoriale, le Liberia, le Malawi, le Mali, le Niger, la République Centrafricaine, le Rwanda, le Sénégal, Sierra Leone, la Somalie, le Soudan du Sud, le Tchad et le Togo, à l'exception du Nigéria.

ESD est une forme sécurisée de livraison instantanée de clés de logiciels directement aux consommateurs et aux petites entreprises par les détaillants et les revendeurs. La plateforme SOFTWAREFORAFRICA.com permettra aux revendeurs d'AITEK dans toute la région de commander directement en ligne les licences des produits FPP.

Simon Ouattara, Directeur Général de Microsoft Afrique de l'Ouest et du Centre, souligne que Microsoft est fier de ce partenariat avec AITEK pour le lancement de SOFTWAREFORAFRICA dans la région. « Notre PDG, Satya Nadella, a déclaré plus tôt cette année que les entreprises doivent embrasser la transformation numérique pour survivre et prospérer dans cette nouvelle ère », commente-t-il. « Les entreprises qui ont intégré le numérique ont réussi le pari de leurs clients, de renforcer les capacités de leurs employés, d'optimiser leurs activités et de transformer leurs produits. ESD est un élément important dans ce fonctionnement, permettant aux revendeurs dans notre région de rester compétents et continuer à se développer à travers les fonctionnalités en ligne. »

Cette croissance est favorisée par plusieurs caractéristiques d'ESD, qui contribuent à stimuler les ventes et augmenter la rentabilité :

- Les licences sont livrées par voie électronique, ce qui signifie qu'il n'y a aucun besoin de faire du stock et il est facile pour le revendeur d'ajouter de nouveaux produits, qui sont tous disponibles instantanément, à son portefeuille.
- Les distributeurs et les revendeurs peuvent gérer de façon quotidienne des promotions pour les clients, suivre les ventes en ligne et garder des traces quand des renouvellements doivent être effectués. Cela permet une plus grande possibilité de vente incitative et croisée.
- Les paiements peuvent être effectués par carte de crédit, PayPal ou par le biais du compte existant du client. Ce qui offre l'aisance à ce dernier de payer de la façon qui lui convient.
- La nature numérique de la plate-forme signifie que les distributeurs et les revendeurs peuvent répondre plus rapidement aux tendances des consommateurs afin de faire face à la concurrence dans un marché en constante évolution.

Le marché d'ESD est déjà là, avec un sur trois des revendeurs Microsoft ayant acheté les versions ESD d'Office sur les six derniers mois, et 50 % des ventes d'Office 365 dans le monde entier se font désormais via ESD.

Redda Ben Geloune, fondateur et PDG d'AITEK, est positif quant à l'impact qu'ESD et softwareforafrica.com auront dans la région de l'Afrique de l'Ouest et du Centre. « Nous voyons une vraie demande pour ESD dans la distribution de la part de nos revendeurs », dit-il. « Plusieurs ordinateurs n'ont plus de lecteur optique pour télécharger un logiciel depuis un DVD, et il est inutile d'avoir une carte FPP d'une valeur de \$100 sur le plateau lorsque le seul composant précieux est la clé du produit. Avec l'aide de Microsoft, nous sommes ravis d'apporter ESD dans notre région et d'offrir à nos revendeurs et clients une valeur réelle qui s'inscrit dans les tendances mondiales. »

AITEK offre également la possibilité à ses revendeurs de créer leurs propres magasins en ligne, via le « white labelling », afin de faciliter l'ESD.

Pour plus d'informations, visitez <http://www.softwareforafrica.com>.

**Pour plus d'informations :**

**Redda Ben Geloune**

**CEO Aitek Group**

[rbg@aitek.fr](mailto:rbg@aitek.fr)

**Et/ou**

**Lilian Nganda**

**Directrice Communication, Microsoft**

[Lilian.nganda@microsoft.com](mailto:Lilian.nganda@microsoft.com)

**A propos d'Aitek**

AITEK est un acteur local de la distribution IT et des solutions associées en Afrique depuis 2004 via un modèle 100% indirect. La société a pour mission principale d'être le trait d'union entre ses revendeurs et les constructeurs que qu'elle représente en apportant toujours de la valeur dans chacun des actes qu'elle pose ; d'aider ses partenaires à croître de manière constante en volume et en marge grâce à une anticipation permanente des fluctuations du marché. Pour être en adéquation avec sa mission, AITEK privilégie toujours une approche locale dans tous ses investissements. AITEK est présent en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Burkina Faso, au Mali, au Ghana et au Cameroun ; emploie une centaine de collaborateurs et sert un réseau de 1200 revendeurs. La société AITEK grâce à cette proximité, peut assurer efficacement le service avant et après-vente, mais aussi proposer aux revendeurs informatiques, grâce à une logistique bien rodée, un stock important dans plus de vingt pays. AITEK est distributeur régional agréé HP, DELL, LENOVO, MICROSOFT, APC, NITRAM, D-LINK, EPSON, CANON, NITRAM, KASPERSKY, SYMANTEC, SOPHOS, VERITAS, TRANSCEND, CYBEROAM et HONEYWELL.. Pour plus d'informations : <http://www.aitek.fr>, TRANSCEND, CYBEROAM et HONEYWELL. Pour plus d'informations : <http://www.aitek.fr>

**A propos de Microsoft**

Fondée en 1975, Microsoft (« MSFT » sur le Nasdaq) est le leader mondial en matière de logiciels, de services et de solutions visant à aider des individus et des entreprises à réaliser leur plein potentiel.