

INTERVIEW DE M. HENRI LADET Président Directeur Général de CAP ANTIGONE



Qui est CAP Antigone ?
C'est une Société orientée vers le service PME PMI en Maintenance Hardware. Nous distribuons des matériels Informatique depuis les

années 2000. Notre Chiffre d'affaires s'élève à 6,5 M€ dont 40% est réalisé en service.

Quelles sont les catégories de produits et solutions NEC

que vous revendez ?
Aujourd'hui nous proposons les gammes de PCs et Portables NEC, mais nous prévoyons d'élargir notre offre vers les serveurs NEC pour les mois à venir.

Quels sont les critères qui vous ont conduit à choisir NEC ?

La notoriété de NEC et sa position de challenger sur le marché sont les premiers atouts qui nous ont fait choisir NEC. Le second est la localisation en France de l'usine NEC, les produits sont

assemblés à Angers et cette notion de proximité correspond parfaitement à l'attente de nos

“La notoriété de NEC et sa position de challenger”

clients. Et enfin, les contacts commerciaux réguliers et de bons niveaux nous ont également décidés à revendre du NEC.

Pourriez-vous nous donner 3 mots pour qualifier votre relation commerciale avec NEC ?

Constructive, claire et complète.