



Mars 2005

1913 un nouvel acteur des télécommunications au service des PME

Grace à un business model inspiré de celui de Dell et un soin particulier apporté à la relation client, 1913 compte révolutionner la distribution des services de télécommunications aux entreprises.

Adopter le modèle de Dell pour une meilleure efficacité dans le secteur des télécoms.

Créé par trois ingénieurs issus du monde informatique, 1913 adapte le modèle de distribution directe de DELL à l'industrie des télécoms. Le Président de 1913, Roland Massenet déclare :

“L'industrie de la téléphonie mobile a vécu pendant de nombreuses années avec des marges confortables. L'arrivée de nouveaux concurrents tels les MVNO a bouleversé cette donne en obligeant les opérateurs à repenser leurs circuits de distribution tout en se livrant à une bataille acharnée pour conserver leurs abonnés. Nous avons créé 1913 pour apporter l'efficacité et la qualité de service du modèle DELL au monde des télécoms.”

“Nous sommes les premiers sur le marché des télécoms à mesurer en permanence la satisfaction des clients tout au long de la relation, depuis les premiers contacts, jusqu'au renouvellement d'un contrat.”

“Grâce à nos indicateurs de performance, nous travaillons chaque jour à faire mieux que la veille pour assurer aux PME un service comparable à celui dont bénéficient les grands comptes.”

Pour se différencier des autres distributeurs, 1913 personnalise ses diagnostics télécoms et ses relations avec les entreprises pour optimiser leurs factures.

Chaque entreprise dispose de son propre attaché de compté qui est joignable 5 jours sur 7 de 8h à 20h. Il est en charge de la relation client dans sa globalité de la signature du contrat, à la gestion quotidienne du compte.

« Après m'avoir exposé les besoins spécifiques de son entreprise, le client m'envoie une facture récente, et en 24h je lui propose une solution sur mesure adaptée à son profil (taille de l'entreprise, type d'activité ...). Le client peut alors apprécier le différentiel en matière de prix et de services (chargé de compte dédié, facture détaillée, assistance technique ...) » déclare Stéphane Fontan, manager commercial. « Nos valeurs ? Disponibilité, Analyse, Réactivité et Expertise parce que la satisfaction client demeure notre priorité absolue. »

La direction prévoit l'embauche de vingt collaborateurs dans les trois prochaines années. La société a été sélectionnée pour être hébergée à Paris Cyber Village, la pépinière des Entreprises Innovantes de la Ville de Paris. Elle bénéficiera d'un accompagnement personnalisé des équipes de Paris Développement.

A propos de 1913 :

La société 1913 est un acteur majeur de la distribution de produits et services de télécommunication aux entreprises. Les équipes de 1913 accompagnent les PME et les Grands Comptes dans la maîtrise de leur téléphonie professionnelle (fixe, mobile, data, Internet et réseaux).

Contact Presse : presse@1913.fr