



Information presse

L'e-commerce séduit de plus en plus d'industriels : Commerceo annonce la signature de son 25ème partenariat

Paris La Défense, le 29 janvier 2007 – La société de service Commerceo annonce la signature d'un 25^{ème} partenaire. Ce succès grandissant de leur offre illustre la volonté de plus en plus forte des industriels de s'appuyer désormais sur la vente en ligne comme levier de croissance.

Vente à distance sur le web : quand les industriels rencontrent directement le client final

Avec un doublement de son chiffre d'affaires sur ces deux dernières années*, le commerce sur Internet est désormais bien ancré dans les moeurs des français. Pour autant la réussite de la vente à distance via Internet pour les entreprises passe par la définition d'une véritable stratégie dédiée à la vente en ligne (quel produit ?, à quel prix ? avec quel contenu d'annonce ? quelle fréquence ?), combinée à une animation quotidienne pour chaque article proposé. C'est pour répondre à ces nouveaux besoins de services que la société Commerceo a été créée en février 2006 avec pour mission de permettre aux entreprises de toutes tailles d'utiliser efficacement, et à moindre coût, la puissance des leaders du commerce en ligne (eBay ...) pour vendre leurs produits directement aux clients finaux.

Emmanuel Sevray, Directeur Général de Commerceo connaît parfaitement les contraintes de ces entreprises et leur volonté de se développer en capitalisant sur de nouveaux leviers de croissance : « Il est vrai que depuis quelques mois, les industriels sont de plus en plus tentés par la vente à distance (VAD) en ligne. Par faute de temps et de connaissance de cette pratique commerciale, peu s'étaient jusqu'alors lancés réellement. »

Déjà 25 partenaires...

Après dix mois d'existence, Commerceo réunit d'ores et déjà **25 partenaires** dont des constructeurs informatiques, des professionnels de la vente de voiture d'occasion, importateur/grossiste de literie, fabricant de pièces détachées pour voitures anciennes, fabricant de chariots de golf etc.

Le nouveau partenaire de Commerceo fait la preuve de l'intérêt des entreprises fabricants pour les services de vente en ligne : spécialiste du travail du marbre à des fins décoratives, la **Marbrerie des Yvelines** intervient à toutes les étapes de sa

transformation -de l'extraction du matériau brut à la réalisation d'éléments de décoration les plus sophistiqués. Située dans les Yvelines (78), cette entreprise créée depuis 39 ans cherchait un moyen d'élargir sa base de clients sans avoir à changer sa stratégie commerciale axée sur la qualité de son offre et la richesse de son show room.

Au-delà des conseils avant-vente, ce nouveau partenaire peut désormais avoir accès à l'application développée par Commerceo, la «**Météo des Ventes**» avec le double avantage d'un reporting quotidien sur les points clefs et des informations accessibles à tout moment (statuts des commandes, facturation statistiques de ventes etc).

« Aujourd'hui, nos partenaires nous confient la gestion complète de leurs activités sur les sites leaders de ventes en ligne, de la création de leur compte et des annonces, en passant par les ventes jusqu'au recouvrement. Pour la plupart, ce qui n'était au début qu'une expérience s'est rapidement transformée en un réel business complémentaire et récurrent à leurs activités traditionnelles comme c'est le cas notamment du fabricant et importateur leader de TECK de Birmanie, **la Compagnie des Bois et Meubles (CBM)** qui a vu ses ventes augmenter de près de **17 %** en quelques mois avec les services de Commerceo.» ajoute **Léon Fazakerley, Directeur des Opérations Commerceo.**

*Source : dernier bilan de la Fevad (Fédération de la vente à distance) portant sur le commerce électronique 2006

Contact Presse :

Virginie Heuzé & Virginie Belloir

Florence Gillier Communication

Tél. : 01 41 18 85 55

Virginieb@fgcom.fr