

[Accueil](#) ▶ [Actu sociétés](#) ▶

E-commerce

Compufirst s'enracine dans le paysage informatique

25.09.08 - Johann Armand



Le site de commerce électronique BtoB dresse un premier bilan positif de son activité après dix huit mois d'existence. Son CA a atteint 5 M€ et son modèle est conforté par la levée de 1 M€ qu'il a réalisée en juin.

Fondé en mars 2007 par trois anciens de Dell, le site marchand BtoB Compufirst est à l'heure du premier bilan. Nous allons publier un chiffre d'affaires de 5 M€ pour notre premier exercice clos fin juin, relate Lionel Vargel, président de la société, et nous devrions franchir le seuil des 9,5 M€ sur l'exercice en cours. En dix huit mois, le site a également créé une vingtaine d'emplois, dont huit postes de commerciaux.

Le site a opté sur un modèle un recrutement 100% web de sa clientèle. « Nous sommes référencés sur quatorze comparateurs de prix ainsi qu'une quinzaine de sites de constructeurs et nous utilisons environ 15 000 mots clés payants », poursuit Lionel Vargel. Entièrement réalisé en interne, ce travail de référencement lui a permis de parvenir à un coût d'acquisition client de l'ordre de 50 € seulement. Le site revendique 2400 clients.

Connecté en temps aux stocks des grossistes Ingram Micro, Tech Data, ETC et Actebis, via la plate-forme ChannelPortal de I-com Software, il mise moins sur les prix (dans la moyenne du marché) que sur la profondeur de son offre (50000 références sur 200 marques), la disponibilité, le financement et les services.

Encore modeste par son chiffre d'affaires et sa base clients, Compufirst se positionne d'emblée en concurrents des grands, comme Inmac-WStore ou Bechtle. « Nous avons la confiance des constructeurs et celle des investisseurs, qui nous ont apporté 1 M€ en juin dernier pour accélérer notre croissance, se félicite Lionel Vargel, qui pense déjà à son internationalisation, prévue pour 2010-2011, le temps de peaufiner son modèle et d'atteindre une taille critique en France.

Il vient à ce sujet de démarrer un partenariat avec Bugbusters qui assure en son nom depuis juillet des prestations d'installation, de formation, d'assistance et de maintenance.

Compufirst espère rapidement atteindre un taux d'attachement services proche de 10% de ses ventes.