chose, réussir à exister face à la concurrence en générer du

sur eBay, PriceMinister, Amazon, Alapage, Pixmania...». La plate-

Greg Zémor, NetEven

paramètres de gestion de stock, d'animation commerciale, de relation client, de logistique.....

nementale. L'activité nWeez se veut ément éthique, avec objectif de faire et diffuser t des produits à l'environnement, tront d'apporter ements dans notre C'est pourquoi, ct marchand, voulu proposer ion et des sensibiliser les Nous avons cation à faire ombreuses pliquées dans nnementale, et entre 5 et énéfice aux prorata des eteurs». Avec illions d'affaires oit plus de heteurs ier moyen est une ...

Compufirst mise sur le B to B

Se lancer sur le marché des produits et services informatiques à destination des entreprises pourrait sembler un pari risqué. C'est pourtant celui de Compufirst, créé il y a quelque dix-huit mois par trois anciens de Dell, avec des résultats plutôt satisfaisants : plus de 5.000 visiteurs uniques par jour et 300.000 pages vues par mois et 5 millions d'euros de chiffre d'affaires pour la première année d'exercice.

Surtout un modèle économique bien particulier, comme l'explique Lionel Vargel : *«Avec plus de 200 marques partenaires et plus de 50.000 références, il nous était évidemment impossible d'avoir un stock physique. Nous avons donc constitué le plus gros "stock virtuel" informatique français grâce à des liens directs avec le stock des quatre grossistes majeurs en France, ce qui nous garantit une livraison en 24/48h. Par ailleurs, nous avons mis en place une optimisation maximale du coût d'acquisition du client, qui est aujourd'hui inférieur à 50 euros».* En revanche, pas question d'économiser sur le conseil : *«Les dirigeants de TPE/PME possèdent aujourd'hui un niveau de connaissance et des besoins élevés, mais demandent un accompagnement indispensable pour des projets complexes et des investissements lourds. Ce support, le Web seul ne peut l'apporter, car il reste du domaine de la relation humaine directe».*

Lionel Vargel, Compufirst