



PROXI-BUSINESS ANNONCE UN NOUVEAU TOURNANT DE SON ACTIVITE SUR LE SALON E-COMMERCE 2009

Avec 10 ans de E-tailing à son actif, le spécialiste de la vente en ligne pour la distribution traditionnelle étend son activité au secteur non-alimentaire et aux TPE/PME, avec une nouvelle palette d'offres qu'il dévoilera sur le salon. Une présentation essentiellement basée sur des cas clients concrets dans les secteurs du bricolage, de l'équipement de la maison et de l'équipement de la personne. Avec un secteur du E-Commerce dont la santé fait la une en cette période de crise, Olivier Bourgeois partagera sa vision des évolutions à court terme du secteur de la distribution à l'heure du E-Commerce.

Rendez-vous Stand M14 - Face à l'agora.

Alors que le client historique de Proxi-Business, www.intermarche-seyssins.com, premier supermarché à avoir mis en place un site de E-Commerce, fête ses 10 ans sur Internet, la part de CA additionnelle générée par ses activités en ligne avoisine les 7%. Intermarché voit d'ailleurs plus grand pour répondre à la demande et va passer du store picking (utilisation du stock magasin) à l'entrepôt dédié.

Le succès rencontré par les supermarchés en ligne ne se dément pas, et a même entraîné d'autres acteurs dans son sillage. Alors que Proxi-Business compte parmi ses clients les principales enseignes du secteur alimentaire, des acteurs issus d'autres secteurs ont fait appel à son savoir-faire pour mettre en place leurs sites de vente en ligne. Des enseignes comme NATOORA, MESEO ou LA BOITE A OUTILS ont récemment franchi le pas. Mais attention, il ne s'agit pas d'une simple transposition d'un savoir-faire existant : la plateforme historique de vente en ligne développée par Proxi-Business, **Proxi-Store**, a été adaptée. Dans le même temps, le pôle conseil de l'entreprise a su tenir compte des contraintes liées à ces nouveaux environnements. Toutes ces évolutions seront présentées sur le stand de Proxi-Business pour mieux en comprendre les rouages.

Cet élargissement de la clientèle a également amené Proxi-Business à proposer une solution conçue sur-mesure à l'attention des TPE/PME, baptisée **Proxi-Shop**. Cette nouvelle offre permet la mise en service rapide d'un site de vente en B to B ou en B to C. Il s'agit d'un package très complet, comprenant les principaux outils d'administration et de gestion du site, la mise en place du référencement et l'ensemble des outils marketings essentiels pour performer online : newsletter, système de parrainage, mise en avant d'opérations promotionnelles... Cette solution permet à des équipes réduites de disposer d'un site totalement opérationnel en peu de temps.

Pour compléter cette approche, Proxi-Business et www.intermarche-seyssins.com interviendront aux côtés de l'ACSEL et de Business&Decisions pendant la conférence « E-Tailing, distribution et E-Commerce, pour s'adapter aux attentes des consommateurs » le jeudi 1er Octobre 2009, salle S11 de 09H00 à 12H30.

A propos de Proxi-Business :

Créée en 2003, PROXI-BUSINESS est spécialiste de la vente traditionnelle en ligne et intervient au service des distributeurs issus de l'alimentaire ou du non-alimentaire. Proxi-Business propose une offre complète qui recouvre : le supermarché en ligne, la préparation de commande, la livraison, la mise en place de drive-in ou de points de retrait. PROXI-BUSINESS est présente en France et au Maroc.- Siège social : 193, Rue de Chassolières - 38340 VOREPPE - Téléphone : 04.76.26.90.06 - Capital Social : 216 080 Euros. Proxi-Business compte parmi ses clients des références reconnues du secteur de la distribution : INTERMARCHÉ, LECLERC, SUPER U, MESEO, TOUPARGEL, CASINO, PROVENCIA, COOP ALSACE, G20...

Dans le cadre du partenariat lancé en Avril 2009, retrouvez la Fédération Française des Banques Alimentaires sur le stand de Proxi-Business. Grâce à l'implication de grands acteurs de la distribution la FFBA bénéficie aujourd'hui des dons en ligne de milliers d'internautes.

