



# proxi-business

INNOVATION ET SOLUTIONS E-COMMERCE

## DOSSIER DE PRESSE

**Contact Presse**

Valeur D'image – Virginie DEBUISSON – [v.debuisson@valeurdimage.com](mailto:v.debuisson@valeurdimage.com) – 04.76.70.93.54 – 06.10.80.06.52





## Sommaire

Picking en magasin ou cybermarché : l'histoire du E-tailing..... 3

L'entreprise..... 4

- Présentation
- Développement
- Partenaires
- Perspectives
- Engagements : Banque Alimentaire

L'offre..... 9

- Proxi-Store
- Proxi-Shop
- Eco-MDD

Témoignage.....13





# proxi-business

INNOVATION ET SOLUTIONS E-COMMERCE

## Picking en magasin ou cybermarché :

### La belle histoire du E-tailing

Depuis 10 ans, où le premier supermarché en ligne [www.intermarche-seyssins.com](http://www.intermarche-seyssins.com) à vu le jour en collaboration avec PROXI-BUSINESS, le E-commerce a avancé à grande vitesse sur les chemins de l'Internet. En 1998, les acteurs de la distribution traditionnelle n'avaient aucune solution pour accéder au potentiel de la vente en ligne et c'est sur cette idée que PROXI-BUSINESS est née.

**L'idée d'Olivier Bourgeois est alors simple : comment permettre aux supermarchés de franchir le pas du E-commerce en tenant compte de leurs contraintes au quotidien ?** Ce pas, le fondateur de PROXI-BUSINESS avait compris dès le début des années 2000 que les enseignes seraient naturellement amenées à le franchir, mais toutes n'ont pas les ressources et les moyens de bâtir un véritable cybermarché. Ce modèle, plutôt adapté aux géants du secteur et aux abords des grandes agglomérations, trouve aujourd'hui ses limites et ne semble pas très rentable contrairement aux attentes de départ. Loin des grands entrepôts, des systèmes logistiques complexes, des systèmes d'information coûteux et difficiles à mettre en œuvre, qui ont pour conséquence des prix plus élevés qu'en magasin pour le consommateur final, PROXI-BUSINESS propose aux points de vente indépendants comme aux réseaux de points de vente, l'opportunité de mettre en œuvre leur boutique en ligne clé en main. Cette dernière s'appuie sur les infrastructures, les stocks et les équipes des magasins, comme une sorte de double virtuel du point de vente, pour limiter les coûts mais surtout pour générer du CA additionnel, en apportant un vrai plus sur une zone géographique donnée, **sans faire payer cher ce nouveau service au consommateur !**

Depuis, les statistiques régulières de la FEVAD traduisent un engouement massif des internautes pour faire leurs courses en ligne, mais leurs besoins évoluent chaque jour. L'attractivité du E-commerce ne se dément pas, il s'agit d'ailleurs d'un secteur qui ignore la crise, ce qui entraîne une concurrence accrue, un besoin grandissant de trouver le bon positionnement au meilleur prix, d'ajuster son offre et son organisation interne pour satisfaire des clients de plus en plus exigeants et habitués à rechercher la meilleure offre sur la toile.

**Alors tout naturellement, PROXI-BUSINESS évolue au rythme de son univers, et franchit de nouvelles étapes de développement : offre aux TPE/PME, accompagnement du principe de picking vers la mise en place d'une organisation «entrepôt centrique»... l'histoire du E-tailing se poursuit !**





# proxi-business

INNOVATION ET SOLUTIONS E-COMMERCE

## L'entreprise

### Présentation

#### Pour un E-commerce simple et accessible :

PROXI-BUSINESS développe et opère en marque blanche un dispositif de E-commerce en ligne dédié à la distribution, qui permet aux magasins de mettre en place leur site marchand et de définir les services les plus appropriés pour la mise à disposition des commandes clients (drive, retrait en point de livraison, livraison à domicile, envoi postal, etc.). Son objectif ? Permettre aux enseignes de déployer rapidement la vente en ligne au sein de son réseau de magasins sans mobiliser de ressources trop importantes, que ce soit au niveau de la logistique, de la force de vente, ou de son système informatique. La vente en ligne devient ainsi une offre complémentaire au point de vente, et permet non seulement de fidéliser la clientèle existante, mais au-delà, de séduire un potentiel de cyber-acheteurs toujours plus nombreux, si l'on en juge par les statistiques annonçant que le cap des 25 millions d'acheteurs a été franchi en 2008. PROXI-BUSINESS, après un développement contrôlé destiné à mettre en place une structure solide à la technologie éprouvée, a amorcé sa montée en puissance en 2009 pour faire face à la prochaine explosion de la demande.

#### Une offre inédite et complète pour tous les points de vente :

Forte de son expérience acquise auprès des enseignes, PROXI-BUSINESS a développé une offre adaptée au profil des TPE/PME qui pourront profiter d'une solution très performante dont la commercialisation débutera très prochainement.

L'offre de PROXI-BUSINESS pour les enseignes s'articule autour de Proxi-Store, plateforme E-commerce internet comprenant toutes les fonctionnalités permettant de mettre en ligne rapidement une boutique complète et de gérer toute la chaîne E-commerce, depuis le référencement jusqu'à la fidélisation client en passant par la préparation de commande et la livraison.





## Une expertise solide dans la distribution et la vente en ligne :

Olivier Bourgeois, son actuel dirigeant et fondateur, a créé PROXI-BUSINESS en Avril 2003, aux tous débuts de l'essor du E-commerce et des premiers cyber-marchés. Il s'agissait alors de trouver le moyen de permettre à tous les points de vente de pouvoir répondre à une demande croissante des consommateurs pour simplifier les courses, grâce à Internet. **Ancien directeur commercial de Globe Online, première Galerie marchande française en 1996, Olivier Bourgeois a pressenti le potentiel de la toile dès la fin des années 90. Dès son lancement officiel en 2003, PROXI-BUSINESS a donc pu proposer une offre transversale unique, permettant à ses clients de gérer très simplement l'ensemble de la chaîne de la vente en ligne, depuis un simple ordinateur connecté à Internet.**

**Cette offre s'adresse aussi bien aux franchises, qu'aux indépendants ou aux réseaux intégrés**, ces derniers pouvant choisir de mettre en place les solutions PROXI-BUSINESS sur tout ou partie de leur réseau, en s'appuyant sur le potentiel de chacune de leurs implantations.

## Périmètre d'intervention :

PROXI-BUSINESS intervient en 4 phases :

- **Conseil Stratégique et Marketing** : Que vais-je vendre ? A qui ? Et Comment ? Les équipes de PROXI-BUSINESS accompagnent le point de vente dans la mise en place d'une stratégie multi-canal.
- **Spécifications et Développement du site marchand** : design, ergonomie du site marchand mais aussi montage et adaptation du back-office métier, unique en son genre sur le marché.
- **Paramétrage et formation des équipes** : commerciales, logistiques et marketing.
- **Lancement du projet et accompagnement.**





## Développement

En 1998, Olivier Bourgeois, alors dirigeant de DNS du Groupe Dauphiné Libéré, lance son premier client : [www.intermarche-seyssins.fr](http://www.intermarche-seyssins.fr). Cette première collaboration sera le point de départ de la genèse de PROXI-BUSINESS, qui verra officiellement le jour sous son nom actuel en 2003. Un premier client toujours convaincu par les résultats, puisque grâce à la mise en place des services PROXI-BUSINESS, et notamment sa plateforme internet Proxi-Store, ce point de vente a enregistré en 2008 sur la seule activité E-commerce un CA de 1,8 Million d'Euros, soit environ 7% de CA additionnel.



Depuis sa création, PROXI-BUSINESS a concentré ses efforts sur la R&D, afin d'être en mesure de proposer des solutions adaptées au secteur de la distribution, qui

soient à la fois simples d'utilisation, faciles à mettre en œuvre et parfaitement évolutives.

La commercialisation effective a débuté en 2006, et 2007 a donc logiquement permis d'ajuster le modèle tant sur le plan technique que commercial. En 2008, PROXI-BUSINESS a lancé la version 4 de sa plate-forme Proxi-Store : de grandes enseignes nationales comme Casino, Atac ou Toupargel ont choisi cette plateforme innovante pour débiter la vente en ligne.

2009 est l'année d'un nouveau cap pour PROXI-BUSINESS : le succès du travail accompli sur 2008 a entraîné une demande croissante du secteur de la distribution. Cette demande émane d'enseignes nationales du secteur alimentaire, cible historique de l'entreprise, mais également d'autres domaines tels que l'équipement de la maison et l'équipement de la personne. Des perspectives commerciales positives, au service desquelles PROXI-BUSINESS va développer sa représentation commerciale, dans des zones stratégiques dont Paris.

PROXI-BUSINESS envisage également de développer son activité internationale, initiée en 2006 au Maroc, avec la mise en œuvre d'un point de vente indépendant avec service de livraison. L'entreprise vise à court terme les marchés européens, notamment l'Espagne et de la Belgique.

PROXI-BUSINESS, confortée par son avance dans un domaine encore très peu concurrentiel, ambitionne de faire partie des leaders sur le secteur alimentaire et de figurer comme un acteur incontournable dans d'autres secteurs d'ici à 2011.





# proxi-business

INNOVATION ET SOLUTIONS E-COMMERCE

## Partenaires

Dans l'objectif de fournir à ses clients un service complet et de leur ouvrir de nouvelles portes d'innovation, PROXI-BUSINESS a mis en place des partenariats avec des entreprises leaders dans leurs secteurs respectifs comme :



## Perspectives

Afin de poursuivre sa logique de croissance, PROXI-BUSINESS a réalisé une première levée de fonds en Janvier 2008 pour un montant global de 200 000 Euros. Une seconde levée est en cours avec le fonds AUDACIA.

Grâce à ce levier financier, PROXI-BUSINESS a pu initier concrètement sa démarche de diversification dans le non alimentaire mais aussi en structurant son offre en 2 solutions ciblées :

- Proxi-Store : A destination des enseignes régionales, nationales et internationales
- Proxi-Shop : Pour les indépendants, les TPE/PME





## Engagements : Un partenariat avec la Banque Alimentaire

C'est le 7 Avril 2009, aux côtés d'Alain SEUGE, Président de la Fédération des Banques Alimentaires, de l'ACSEL et GROUPE BUSINESS & DECISIONS EOLAS, que PROXI-BUSINESS a lancé un appel à tous les grands acteurs français de la distribution pour donner au E-commerce sa place dans une grande chaîne de solidarité. Une façon de placer l'intérêt du numérique au service du plus grand nombre, et surtout des plus démunis.

Le principe est très simple : PROXI-BUSINESS met gratuitement à la disposition de tout acteur du E-commerce, qu'il soit client ou non de PROXI-BUSINESS, un module qui permet de faire des dons à la Banque Alimentaire. Jusque là, les dons s'effectuaient en sortie de supermarché le temps d'un week-end. Internet permet aujourd'hui de donner n'importe quand, très simplement depuis son ordinateur.

Pour Olivier BOURGEOIS et Franck BERTHINIER, initiateur et responsable du projet Banque Alimentaire chez PROXI-BUSINESS : « Le E-commerce est aujourd'hui un réflexe inscrit dans le quotidien. Bien sur, cette action nous permettra peut-être de trouver de nouveaux clients. Mais avant tout, nous avons souhaité montrer que l'usage d'Internet n'avait ni frontières ni terrain d'expression privilégié. Le développement durable, c'est repositionner l'épanouissement de l'homme au cœur de tout, et le progrès doit servir cela. Notre partenariat avec la Banque Alimentaire est l'illustration de ce que l'économie numérique peut apporter. Nous sommes heureux d'entraîner avec nous des distributeurs qui étaient déjà partenaires des Banques Alimentaires mais qui grâce à notre module, peuvent aujourd'hui faire encore plus ».

Nouveauté pour les personnes qui effectuent leurs dons en ligne : le module permet de générer un reçu pour déclarer le don à l'administration fiscale.





# proxi-business

INNOVATION ET SOLUTIONS E-COMMERCE

## L'offre

### Un coût transparent et clair

Le principal frein à la mise en place de la vente en ligne dans la distribution réside dans les coûts souvent prohibitifs qu'un tel projet peut entraîner : entrepôts, système de livraison, sourcing, systèmes informatiques. L'avantage des solutions PROXI-BUSINESS repose sur le fait que tout est déjà à portée de main au niveau du point de vente.

**Hormis les coûts liés à la mise en œuvre et au suivi, l'équipe, les produits, l'espace de stockage : entrer dans le E-commerce revient à créer un nouveau rayon.**

Les services de PROXI-BUSINESS sont facturés selon un modèle très simple, qui ne perturbe en rien les process de gestion du point de vente :

- Coût de mise en place du supermarché clé en main (tarif unitaire pour les points de vente indépendants - vente de licence pour les réseaux).
- Un abonnement mensuel pour l'hébergement et le suivi (répercuté dans le prix de livraison facturé au consommateur).
- Les services additionnels : facturés au cas par cas.

Bien plus qu'un prestataire de services, PROXI-BUSINESS se positionne comme un partenaire dans la démarche E-commerce, quelle que soit la taille de l'entreprise cliente ou son secteur d'activité. La maîtrise des budgets fait partie intégrante de la réflexion globale que PROXI-BUSINESS met en oeuvre sur chacun des projets gérés.

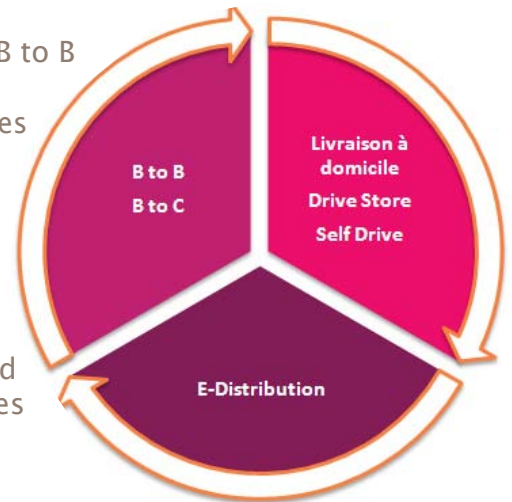




## Proxi-Store

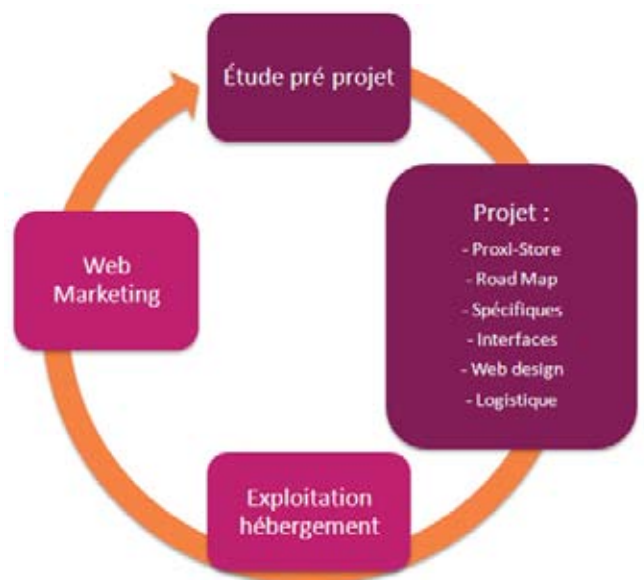
### Des solutions E-commerce orientées métier, une gestion de projet personnalisée

- 10 ans d'expérience à votre service en B to C & B to B
- Les plates-formes PROXI-BUSINESS sont référencées chez les plus grands noms de la distribution
- Chaque projet démarre par une étude de pré cadrage afin de fiabiliser les plannings et les coûts
- Gestion des modes « pure player » (site marchand uniquement) et/ou « clic & mortier » (un site et des magasins)



### PROXI-BUSINESS : Spécialiste de "l'E-Tailing\*" (Electronic Retailing ou distribution électronique)

- Back office puissant et orienté métier
- Gestion de projet
- Conseil en communication online
- Étude de solutions complètes
- Maîtrise de la partie logistique
- Solutions de paiement sécurisé
- Tracking et analyse du trafic
- Formation des équipes
- Hot line dédiée pour la maintenance



### Une évolution permanente des bonnes pratiques, par retour d'expérience





## Proxi-Shop

### Une solution E-commerce clé en mains et orientée métier

- 10 ans d'expérience pour un accompagnement qualitatif et personnalisé
- Une solution adoptée par des centaines de magasins en France
- Évolutivité suivant les impératifs liés au développement des enseignes clientes
- Un ensemble complet de ressources pour maximiser les revenus en ligne

### Une gestion efficace dans la simplicité

Les fonctionnalités indispensables pour gérer efficacement son site sont déjà intégrées, dont :

- Gestion des clients grand public (B to C) et entreprise (B to B)
- Optimisation du référencement naturel (votre visibilité sur les moteurs de recherche)
- Gestion des bases de données prospects-clients et commandes
- Planning et gestion prévisionnelle des livraisons
- Adaptabilité à toutes les solutions de paiement sécurisé
- Programme marketing complet (Promotions, newsletters, fidélité, parrainage, statistiques de vente et métier ...)
- Prêt à l'emploi pour les exports de données vers des partenaires logistiques (du plus simple au plus complexe)

### Une interface conviviale et didactique

- Une interface de gestion simple à utiliser
- Une équipe dédiée au service et conseils après vente

### Modulable & Evolutive

- Adaptée à votre budget et à vos objectifs grâce aux packs optionnels
- Evolutions permanentes aux spécificités métier de chaque client





# proxi-business

INNOVATION ET SOLUTIONS E-COMMERCE

## Eco-MDD

PROXI-BUSINESS évolue en permanence, et aux fonctionnalités de base de Proxi-Store sont régulièrement ajoutés de nouveaux services et fonctionnalités. Lancée au second trimestre 2008, **Eco MDD permet de proposer aux clients la substitution des produits de marques nationales en produits de marque distributeurs (MDD ou marque propre) à la fin de la commande.**

Un double avantage en période de pouvoir d'achat en baisse :

- Valoriser l'enseigne et mettre en avant sa marque distributeur (véritable cheval de bataille actuellement) ainsi que sa politique des prix
- Permettre aux consommateurs de remplir leur panier avec un budget optimisé !





# proxi-business

INNOVATION ET SOLUTIONS E-COMMERCE

## Témoignage

### L'avis de Monsieur Roland TCHENIO

PDG TOUPARGEL EUROPE



R.T. : « Jusqu'à présent, notre filiale Place du Marché, spécialiste de la livraison à domicile de produits frais et d'épicerie n'enregistrait les commandes que par téléphone. En Juin 2008, nous avons décidé de proposer également la prise de commandes par Internet et avons lancé un appel d'offres auprès des entreprises majeures du marché français : SSII, éditeurs et agences web. Nous avons sélectionné PROXI-BUSINESS pour des raisons de compétences, de budget et de réactivité. PROXI-BUSINESS nous a séduit par sa connaissance métier acquis auprès d'une soixantaine de clients de la distribution à la problématique proche de la nôtre, son réseau de partenaires solides comme Business et Décision et le groupe Lamberet, et enfin par la réactivité de son équipe dédiée e-distribution. Confiance et professionnalisme se sont immédiatement conjugués entre les équipes de Place du Marché et de PROXI-BUSINESS pour lancer le projet. »





# proxi-business

INNOVATION ET SOLUTIONS E-COMMERCE



193 Rue de Chassolières – 38340 Voreppe  
Tél.: 04 76 26 90 06 – Fax. : 04 76 26 00 30  
[contact@PROXI-BUSINESS.com](mailto:contact@PROXI-BUSINESS.com)

[www.PROXI-BUSINESS.com](http://www.PROXI-BUSINESS.com)