



Communiqué de Presse

Compario et B.D.C. (Business Development Consultants) allient leurs compétences pour apporter une offre complète de Commerce Connecté aux E-Commerçants

Paris, le 05 avril 2011 – Compario, éditeur de solutions de Commerce Connecté, et B.D.C. (Business Development Consultants), cabinet de conseil spécialisé en business development, allient leurs compétences respectives pour proposer aux E-Marchands des solutions de gestion de catalogue web, d'e-merchandising et de navigation en ligne clés en main.

L'évolution du marché du E-Commerce : des enjeux majeurs auxquels il est impératif de répondre

Les E-Commerçants se trouvent aujourd'hui confrontés à des enjeux majeurs : le besoin d'augmenter leur taux de conversion pour limiter les budgets de génération de trafic, la nécessité de se développer à l'international pour créer de nouveaux leviers de croissance, l'obligation de trouver de nouvelles façons de fidéliser une clientèle de plus en plus exigeante et volatile, et le défi d'optimiser leur stratégie multi-canal, ou faire en sorte que chaque e-acheteur soit géré comme un client unique, quel que soit le canal ou l'équipement qu'il utilise (web, smartphones, tablettes, borne multitouch...), avec une offre adaptée à chacun des canaux.

B.D.C. et Compario : une offre complémentaire qui répond aux exigences croissantes du marché

« Compario nous est apparu comme la solution de Commerce Connecté la plus puissante et la plus adaptée pour les sites E-Commerce, que ce soit chez les Pure Players ou les spécialistes de la VAD », explique Jérôme Gayet, Président et Fondateur de B.D.C. *« B.D.C. intervient en amont, pour accompagner le client dans sa stratégie de croissance en France et à l'international, et Compario vient s'intégrer dans un deuxième temps pour apporter aux sites E-Marchands des solutions éprouvées de gestion de catalogue, de navigation à facette, d'e-merchandising et de gestion multi-canal et multi-device. »*

« Nous assistons à une transformation complète du marché du commerce électronique, reprend Pascal Podvin, PDG de Compario. Plusieurs facteurs expliquent cela, principalement une maturité croissante chez nos clients. Les e-acheteurs veulent un maximum de fonctionnalités en un laps de temps très court, sont de plus en plus exigeants et souhaitent trouver le produit qui les intéresse facilement et rapidement, d'où la nécessité

pour les E-Commerçants d'avoir des fonctionnalités puissantes d'aide à la navigation, d'avoir un catalogue bien structuré, d'optimiser leur stratégie d'e-merchandising, faisant varier la présentation du produit en fonction du profil du client, et d'apporter de la cohérence à leur politique multi-canal ».

Le commerce transfrontalier : un levier de croissance supplémentaire pour les E-Commerçants

La notion de territoire est également l'une des préoccupations majeures des sites E-Commerce. En effet, le commerce transfrontalier apporte un levier de croissance supplémentaire à leur stratégie de commerce électronique. La concurrence sur le marché français devenant de plus en plus féroce, les E-Commerçants se tournent tout naturellement vers des d'autres marchés, hispanophones ou anglophones, qui vont leur apporter une croissance supplémentaire. Se pose alors la question de la personnalisation du site par rapport à la localité.

« L'une de nos grandes forces est notre capacité de conseiller et d'accompagner les sociétés e-commerce dans leur stratégie à l'international, précise Jérôme Gayet. Nous les aidons à adapter leur politique de pricing, et plus globalement à modéliser leur offre en fonction de la langue et des nouveaux territoires de croissance. Compario, dont les solutions sont déployées dans 12 pays à travers le monde, apporte un réel élément de différenciation de par la relation de proximité qu'ils entretiennent avec leurs clients, quelle que soit la géographie, grâce à un service client extrêmement performant et une équipe R&D très réactive.»

L'innovation au cœur de la stratégie du partenariat Compario / B.D.C.

Compario et B.D.C. cherchent en permanence à s'adapter aux besoins croissants du marché et de leurs entreprises clientes. C'est pour répondre à ces besoins que Compario a créé le concept d' « Open Innovation » qui inclut le client dans le processus d'évolution de sa stratégie produit.

« Nous sommes en permanence à l'écoute de nos clients quant à leurs besoins en termes d'évolution produits, souligne Pascal Podvin. Nos clients sont au cœur de notre processus d'innovation et de notre stratégie produit, et nous les sollicitons au travers d'une Roadmap 2.0 que nous leur soumettons chaque année afin d'avoir leur retour sur expérience et d'évaluer leurs besoins présents et futurs. »

Et d'ajouter : *« De plus, nous possédons une connaissance métier et des compétences techniques très fortes dans le domaine du E-Commerce qui viennent parfaitement compléter les compétences de B.D.C. en terme de Business Development en France et à l'international. »*

A propos de Compario :

Compario développe et commercialise des solutions de Commerce Connecté ayant pour objet de :

- Optimiser la navigation en ligne et la recherche de produits

- Maximiser le merchandising de produits quel que soit le canal ou le type de matériel choisi (site web, smartphone, tablette multi-touch, réseaux sociaux...)
- Faciliter la structuration et la gestion du catalogue web

Utilisée dans plus de 12 pays, la solution Compario a été choisie par les plus grands noms du commerce en ligne, tels que 3 Suisses, Avenir Telecom, le groupe Boulanger, Bouygues Telecom, BUT, ChateauOnline, le groupe Cultura, Delhaize, Intersport, la Maison de Valérie, Millésima, Milonga Music, Peugeot, Pièces et Pneus, le groupe PPR, le groupe Printemps, Quelle, Test Achats, UFC Que Choisir, WebDistrib...

Compario a porté le E-Commerce dans le Cloud, ses fonctionnalités sont mises à disposition en mode SaaS. Compario intègre également dans son offre des services clés en mains, tels que le conseil métier, l'intégration et le support.

Avec plus de 2300% de croissance depuis 2005, Compario est 1^{er} au classement 2010 Nord du Deloitte Technology Fast 50, et se place au 49^e rang des entreprises en plus forte croissance en Europe.

Plus d'informations sur : www.compario.com

A Propos de B.D.C. (Business Development Consultants) :

B.D.C (Business Development Consultants) a été fondé en 2009 et accompagne PME et grandes entreprises dans leurs stratégies de croissance en France et à l'international avec un focus particulier sur l'e-commerce et le retail.

Basé à Paris et Lille, B.D.C dispose également de bureaux à Shanghai, Kiev, Tokyo et Sao Paolo. Jérôme Gayet dirige B.D.C depuis sa création. Il est l'auteur du livre "business development" publié aux éditions Eyrolles et du blog www.le-business-development.com.

Il est également professeur en stratégies e-commerce et business development à l'Edhec, Centrale et l'Université Paris Dauphine.

Pour plus d'informations sur B.D.C. : www.bd-consultants.com/fr/