

Toulouse, le 19 novembre 2010

## **ORIUM ET NETWAVE SIGNENT UN CONTRAT DE PARTENARIAT**

Netwave, fournisseur de solutions e-commerce/VAD, et Orium, spécialiste des solutions e-logistique, logistique cross canal et relation client, viennent de signer un accord stratégique de mise à disposition de la solution Line@VAD, progiciel de gestion spécialisée "vente à distance et e-commerce".

Ainsi, Orium qui a déjà séduit une centaine d'entreprises en France et à l'étranger (Smartbox, Rustica, Klorane...), est en mesure de répondre à l'ensemble des besoins induits par la vente en ligne des e-commerçants et de les accompagner de l'avant-vente à l'après-vente, dimension marketing incluse.

Un premier protocole d'accord signé en mai dernier, a permis à Orium de valider la pertinence du choix de Line@VAD en association avec son outil expert logistique. Netwave met désormais à la disposition d'Orium sa solution Line@VAD pour l'accompagner dans la gestion externalisée de ses clients e-commerçants incluant un transfert de compétences sur le déploiement de Line@VAD. Orium en attend une performance accrue dans la gestion de ses clients, tant en termes de pertinence métier qu'en termes de productivité et de cohérence des données gérées.

Pour Olivier Moreau, Président d'Orium *"Les besoins liés à la gestion de la base client deviennent déterminants dans un monde internet toujours plus concurrentiel. A ce jour, le marché de l'internet est en retard et ne maîtrise pas toujours les techniques pourtant bien connues de l'ancien monde de la VAD, celui de la Vente Par Correspondance. L'analyse comportementale, la segmentation pilotée par la valeur client, l'allocation différenciée des moyens en fonction du potentiel de croissance rentable, la gestion fine de la relation client vont devenir un facteur clé de succès dans les prochaines années, interdisant tout amateurisme dans ce domaine. Nous avons reconnu Netwave comme étant un acteur particulièrement innovant dans ce domaine et avons fait le choix d'interfacer nos systèmes d'information. Ce partenariat confirme une nouvelle fois Orium comme leader sur le marché de l'e-logistique et son avance sur l'approche cross canal."*

Pour Jean Luc Bernard, Président de Netwave *"Cet accord est satisfaisant à bien des points de vue. Commercial, bien entendu puisque le choix d'Orium laisse prévoir que de nouveaux clients rejoindront dans les mois qui viennent la communauté des utilisateurs Line@VAD. Venant d'une entreprise dont la réussite est exemplaire et l'exigence très forte, elle consacre aussi la capacité de nos solutions à satisfaire les meilleurs. Enfin, les relations établies nous ont permis de découvrir une entreprise proche de la nôtre : proches par l'univers métier que nous partageons largement, proches par notre culture entrepreneuriale avec l'intégration du management au capital, une culture de l'autonomie et de la responsabilité... Autant de points communs qui laissent augurer que cet accord sera couronné de succès."*

La forte proximité métier d'Orium et Netwave permet de tracer d'autres pistes de collaboration dans le futur : plateforme de e-commerce management, collaboration dans la gestion externalisée de la relation client...

### **A propos de Netwave**

Avec 50 collaborateurs, un chiffre d'affaires prévisionnel 2010 de 4 M€ et un portefeuille de 50 clients e-commerce / VAD / Vente Directe, Netwave, fournisseur de solutions de gestion développement e-business, se positionne comme un acteur de référence du secteur. Netwave est présent que ce soit en B to B ou B to C dans les secteurs de habillement, alimentaire, bien être et santé, vins et spiritueux, édition, loisirs, bijouterie/horlogerie, bricolage, équipement de bureau... et propose des solutions logicielles, infogérées ou externalisées sur le terrain de la gestion d'activités "Distant Selling", de sites e-commerce ou de la relation client.

[www.netwave.eu](http://www.netwave.eu)

### **A propos d'Orium**

Créé en 2002 par Olivier Moreau, Orium réalise un chiffre d'affaires de 15 M€ et comprend 150 salariés basés en France (Angers, Paris et Lyon) et en Europe. Orium met ses compétences logistique, relation clients et informatique à la disposition des e-commerçants et accompagne les nouveaux entrepreneurs de l'internet dans leur croissance. L'entreprise fonde la réussite de ses clients sur 3 facteurs clés : une logistique adaptée à tous les volumes de commandes, une relation client ciblée et accessible pour tous, un suivi qualité efficace. L'entreprise compte une centaine de clients dont notamment Smartbox, Wanim, Rustica, Marie Claire, La Bagagerie, Klorane, Nuxe... Elle gère 1,5 million d'expéditions par an, 50 000 contacts multicanaux/mois et 30 000 m<sup>2</sup> de stockage.

[www.orium.com](http://www.orium.com)

**Dossier de presse Netwave sur simple demande**

### **Renseignement presse**

Laurence de Boerio - Tél. 06 03 10 16 56 - [rp@deboerio.net](mailto:rp@deboerio.net)