

Toulouse, le 20 septembre 2010

**RDV SUR NOTRE STAND
E-COMMERCE PARIS 2010
DU 21 AU 23 SEPTEMBRE
STAND N° G13**

NOUVEAUX CLIENTS ET NOUVELLE ORGANISATION POUR NETWAVE

Alors que Netwave vient d'annoncer le lancement en janvier 2011 de la solution WebSAles Booster qui permet d'acquérir en temps réel une connaissance fine et pertinente de chaque internaute et de l'inciter efficacement à acheter avant qu'il ne quitte un site de vente, le groupe poursuit son développement avec le gain de quatre nouveaux clients et la mise en place d'une nouvelle organisation pour Netwave Acteme, sa filiale spécialisée en outsourcing VAD / E-Commerce.

Comme J'aime, Mondadori, Jacques Briant et Promondo signent avec Netwave

Netwave a remporté quatre nouveaux contrats pendant l'été :

- **Comme J'aime** opère sur le secteur de la minceur avec une particularité : l'expédition régulière de repas cuisinés frais, personnalisés et établis par des diététiciens. Les dirigeants, Bernard Canetti et Géraldine Barrets, recherchaient un partenaire capable de les accompagner sur tous les terrains : réception d'appels, télévente en émission d'appel, administration des ventes et backoffice, coaching personnalisé en émission d'appel par du personnel formé à la diététique, mise en œuvre de l'ensemble des systèmes informatiques de gestion nécessaires à l'exploitation, retour d'information sur chaque client... Netwave a été retenue et mettra en place au profit de Comme J'aime, un ensemble de solutions de gestion - développement tant software qu'outsourcing : DisFlow -externalisation de la gestion VAD-, DirFlow -émission d'appels- et Line@VAD -ERP Distance Selling-. Une nouvelle occasion de valider la réelle complémentarité entre les savoir-faire des deux filiales de Netwave.
- **Mondadori France.** Filiale du groupe italien Arnoldo Mondadori Editore, Mondadori France est le 3^{ème} éditeur de presse magazine national avec plus de 30 publications (Pleine Vie, Top Santé, Modes et Travaux, le Chasseur Français...). L'entreprise a pour credo de traiter les commandes au jour le jour. Les solutions mises en œuvre par Netwave ont permis de garantir contractuellement la saisie quotidienne des commandes reçues et un reporting rigoureux. Ce dernier permet à l'équipe VPC de Mondadori de piloter chaque jour le résultat de ses actions en cours et à venir. Netwave a su enfin s'adapter à l'ERP "maison" du groupe Mondadori, sur lequel les agents opèrent directement et participent activement à son amélioration par des suggestions fondées sur une longue expérience métier.

- **Les Pépinières Jacques Briant** offrent depuis plus de 45 ans désormais, une très large gamme de végétaux de qualité reconnue. Dès 1960, l'entreprise s'est lancée sur le créneau de la VPC et n'a cessé d'innover depuis cette date. Les Pépinières Jacques Briant ont retenu WebSAles, la plate forme e-commerce de Netwave dans le cadre de sa stratégie multicanal pour renouveler son site e-commerce. La société a été convaincue par le périmètre fonctionnel de WebSAles mais également par l'autonomie qu'offre l'application sur le plan de l'animation du site en intégrant le concept novateur des balises métiers. Ces éléments permettent à l'utilisateur final de s'affranchir de toutes les contraintes techniques pour se focaliser sur la promotion de l'offre et sa mise en avant. Le projet est mis en place par MKG, WebSAles Integrator Partner, qui assurera la conception du design et le déploiement de la solution WebSAles.
- **Promondo**, société spécialisée dans les produits de bien être, a choisi WebSAles pour la création de son site Internet qui sera en ligne fin septembre. Le design du site et le déploiement seront réalisés par MKG. La première étape du projet est la mise en ligne d'informations produits pour les différentes enseignes du groupe : Bien-être et Confort, Vital Confort, Home Distribution, Recettes de Grand-mère...

Réorganisation chez Netwave Acteme et arrivée de Magali Bertrand

Filiale outsourcing de Netwave, Netwave Acteme s'est réorganisée pendant l'été. Initialement structurée autour de directions fonctionnelles, l'entreprise a décidé de se rapprocher des besoins exprimés par ses clients et de prendre en compte la montée en puissance de l'activité "appels sortants".

L'entreprise comprend désormais deux directions métiers sous la Direction Générale de Bruno Carroi :

- Céline BIGOT, 31 ans, titulaire d'un Master II Gestion et Management d'Entreprises, anciennement directrice de la production, est devenue en août, directrice générale adjointe, en charge du pôle "externalisation VAD / e-commerce".
- Magali BERTRAND, 38 ans, licenciée en sociologie, ex manager Transcom Worldwide, a rejoint Netwave Acteme début septembre, comme directrice générale adjointe, en charge du pôle "Télévente / Télémarketing".

Une nouvelle organisation qui doit permettre à Netwave de hisser ses offres outsourcing au premier rang.

Netwave présent au Salon E-Commerce de Paris - 21/23 septembre

Netwave et ses équipes software et outsourcing seront présents au Salon E-Commerce de Paris pour présenter les solutions WebSAles Booster, Line@VAD 7.0 et WebSAles 2.2.

En 10 mn grâce à la technologie SAI (Smart Audit Interactif), les prospects pourront notamment savoir si leur ERP est suffisamment agile pour la VAD/e-commerce, s'ils disposent de toutes les clés pour réussir leur activité e-commerce, si leur plateforme e-commerce est réellement orientée business...

En outre, deux conférences seront animées par Netwave :

- **Mardi 21 septembre, 14h45/15h30 : "Peut-on réellement réussir une activité e-commerce sans véritable gestion de la relation client ?"**, animée par Bruno Carroi, Directeur Général de Netwave Acteme (outsourcing solutions). Tour complet des bonnes pratiques à mettre en œuvre en matière de relation client dans un environnement de plus en plus multicanal.
- **Mercredi 22 septembre, 11h/11h45 : "Peut-on réellement réussir une activité e-commerce sans mettre un vendeur dans son site marchand ?"**, animée par Henri Marty, Directeur Général de Netwave Lineasoft et Jean Pierre Malle, Président d'Ensuite Informatique, société auprès de laquelle Netwave a acquis la technologie SALI (processeur d'analyse situationnelle inductive) qui sert de base au développement de la solution d'optimisation des ventes on line WebSAles Booster. Cette conférence permettra de découvrir les apports décisifs de l'analyse situationnelle inductive temps réel dans le e-marketing et les nouvelles solutions qui s'offrent au e-commerce pour optimiser le taux de transformation ventes / visites.

A propos de Netwave

Avec 50 collaborateurs, un chiffre d'affaires prévisionnel 2010 de 4 M€ et un portefeuille de 50 clients VAD, E-business et Vente Directe, Netwave, solutions VAD / E-commerce, 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 l'habillement, l'alimentaire, le bien être et la santé, les vins et spiritueux, l'édition, les loisirs, la bijouterie/horlogerie, le bricolage, l'équipement de bureau... et propose des solutions de gestion/développement e-commerce / VAD (Software et outsourcing). A fin 2009, ce sont un million de commandes et plus de 700 M€ de CA qui ont été gérées à travers les solutions Netwave.

Site internet : www.netwave.eu

Dossier de presse et photo sur simple demande

Renseignements presse

Laurence de Boerio

Tél. 06 03 10 16 56 - E-mail : rp@deboerio.net