

En créant son site e-commerce, **Willy a vu son CA progresser de 70 % en un an**

Ancien étudiant à l'ICAM, Willy Marolleau (27 ans) a créé son site de vente en ligne de pièces détachées voici 4 ans. Un marché très spécialisé qui vise uniquement les 50cm³ à boîte. Sans autre financement que ses propres deniers et avec la foi dans son projet, le jeune entrepreneur de Pouzauges a réalisé 130 000 € de CA la première année. Depuis, son activité n'a cessé de progresser.

Avec une moyenne de 900 commandes par mois, le site 50factory.com compte actuellement près de 8000 références et s'appuie sur un mécanicien et un magasinier au cœur d'un entrepôt de 260 m². « **La clé de notre réussite est d'être très spécialisé dans notre secteur avec une connaissance parfaite des besoins et des demandes de nos clients. Aujourd'hui le client est devenu très exigeant et pour perdurer, nous devons être réactifs...** », explique Willy Marolleau, gérant de 50factory.com.



Willy Marolleau et son équipe

En 2014, son CA devrait dépasser les 500 000 € soit une évolution de 70% par rapport à l'année précédente.



La CCI Vendée lance un club e-Commerce

Ce club est un réseau professionnel, animé par la CCI Vendée, qui réunit les entreprises effectuant de la vente en ligne, ou projetant de le faire.

Comment y adhérer ?

Le club e-Commerce est ouvert à tous les professionnels intéressés par la vente en ligne, quel que soit leur secteur d'activité. L'adhésion au Club e-Commerce est gratuite.

Ses objectifs sont de :

- favoriser les échanges entre e-commerçants
- professionnaliser les pratiques des e-commerçants
- initier des actions collaboratives

Pour y adhérer :

www.vendee.cci.fr

(rubrique Développeur/Club e-Commerce)

ou jerome.boitel@vendee.cci.fr



ET DEMAIN...

Quelques tendances du commerce en ligne

Digitaliser les points de vente

Le parcours d'achat en magasin du client peut être digitalisé. Comment ? Par exemple, par le passage d'un produit pris en rayon devant un présentoir connecté qui délivre de l'information interactive (vidéo, spécifications techniques, avis clients...) et qui permet en plus de faire appel à un vendeur, alerté en direct sur son mobile. Autre exemple, les clients

de vente. C'est la e-réservation. Avantage : le commerçant génère une nouvelle fréquentation dans son point de vente.

Déployer le M-commerce

C'est l'utilisation du mobile pour dématérialiser les supports tels que le moyen de paiement, carte de fidélité, bons de réduction...

« Certains magasins, comme ceux de la zone



L'imprimante 3D révolutionne le prototypage et la création d'objet

L'arrivée sur le marché des imprimantes 3D va impacter les entreprises notamment dans la création rapide de leur proto-