



Web & solutions organisent les 8 et 9 octobre à Rouen les premières Rencontres du e-commerce

C'est l'histoire d'un mec qui crée sa boîte, seul, à Elbeuf, et qui 8 ans plus tard inaugure 2 000 m² de bureaux sur la zone du Madrillet, parce qu'il faut bien un toit à la cinquantaine de collaborateurs que compte aujourd'hui **Web & solutions**. C'est l'histoire d'un patron qui a le sourire et pense depuis le début *«qu'avoir un magasin en ville est un vrai plus»* mais aussi que *«dès qu'on vend quelque chose on a potentiellement besoin de e-commerce»*. C'est son fonds de commerce : donner à la boutique de quartier la force de frappe d'un géant du Net. Pour que le marchand de chaussures du coin propose les mêmes services qu'Amazon, il a donc décidé de mettre en place toute la chaîne de mise en ligne : *«Nous gérons tout»*, résume tout bêtement son directeur de marketing, Guillaume Lainé. Conception du site, développement, marketing... Des portes du fournisseur au dernier clic de l'internaute, **Web & solutions** assure le service. *«On a la technique et le business»*, poursuit Yannick Maingot en souriant, évoquant dans son fichier client des petits artisans, commerçants de centre-ville ou fabricants de machines-outils.

Une bonne partie de solutions de la gestion commerciale (achats, commandes, devis...) est fournie par l'outil maison, le logiciel Oasis qui en est à sa septième version et qui semble être le diamant qui fait briller toute cette entreprise. Une ombre pourtant assombrit encore le ciel du directeur général. Yannick Maingot ne le dit pas mais aussi belle soit sa réussite, elle ne jouit pas de l'aura de ces start-up dirigées par une génération de clones du numérique. Vendre - serait-ce sur internet - n'est toujours pas considéré comme la plus noble des activités. D'où la bonne idée de provoquer cette reconnaissance en boostant sa propre image. Ce sera jeudi 8 et vendredi 9 octobre dans les bureaux de **Web & solutions** avec les Rencontres du e-commerce.

Créer l'événement

Les cartons d'invitations sont partis, adressés déjà à leurs trois cents clients (10 % sont Normands) et à d'autres (commerces, PME...) qui souhaiteraient voir « en vrai », comment ça marche le e-commerce. Comme aux J.O., l'essentiel est de participer et, si affinité, de signer pour la vie avec ces As du e-commerce. Yannick Maingot et Guillaume Lainé sont conscients d'un certain retard en France - *«pays classé 3e quand on parle de vente aux particuliers mais 15e quand il s'agit de B2B»* - qu'ils soulignent et espèrent en partie rattraper en provoquant des événements comme ces rencontres *«pas si nombreuses dans le pays»*. Ainsi, tout en proposant des solutions pour la vente aux particuliers, l'accent sera mis sur ces relations interentreprises, histoire de montrer que le strict e-commerce n'est qu'un pan de son activité.

Il est loin le temps où Yannick Maingot proposait à son beau-père de mettre en ligne sa boutique d'horloger, à Elbeuf. Cela peut faire sourire mais, cette Maison de la pendule, aux allures un peu vieillotte, l'air de rien a fait figure de pionnier, au tout début des années 2000. *«Quand il gagnait 1 € en boutique, il en gagnait 10 sur le site»*, se souvient Yannick Maingot. La technique s'est développée mais l'esprit semble bien le même.

p.bertrand@presse-normande.com

Rencontres du e-commerce, jeudi 8 octobre, de 9h à 20h. Vendredi 9 octobre, de 9h à 17h30.

Web et Solutions, Technopole du Madrillet. 705, avenue Isaac Newton, 76800 Saint-Étienne-du-Rouvray.

Inscription jusqu'au mardi 6 octobre sur www.webetsolutions.com.