

Sites web et réseaux sociaux Soledis

Interview croisée Yann TERTRAIS & Yoann SAMSON (Soledis), Eric PERCHAIS (BPI)

Mardi 17 septembre 2019

Un acteur local historique du e-commerce

« Issu de la fusion de différentes entités existantes, le groupe Soledis a été créé à Vannes en 2007. J'ai repris les rêves de l'entreprise avec l'un des fondateurs, Yoann SAMSON, en 2012. En quelques années, nous avons affiné le business model, en nous concentrant sur le e-business BtoB, et staffé l'équipe pour répondre précisément aux besoins du marché » rappelle Yann TERTRAIS, Président de Soledis.

« Depuis ce recentrage stratégique, l'entreprise connaît une croissance régulière : + 20 % en 2017 et en 2018, et nous espérons faire encore mieux en 2019 » précise Yoann SAMSON, Directeur général. « Conséquence de cette croissance, nous allons devoir augmenter en 2020 de 50 % la surface de notre siège à Vannes. »

« Cela fait 10 ans que j'observe le développement de Soledis. L'arrivée des nouveaux managers a été un moment clé pour l'entreprise, qui a su réorienter sa stratégie et miser sur ses points forts » souligne Eric PERCHAIS, Chargé d'affaires innovation BPI pour le Morbihan. « Une première aide à l'innovation de 120 K€ sous la forme d'un prêt à taux zéro avait été négociée avec les nouveaux dirigeants en 2015, en vue du développement d'une solution open source dédiée au e-commerce B2B » ajoute-t-il.

Une équipe multidisciplinaire et le sens de la satisfaction client

« Dans un secteur connu pour être particulièrement tendu du point de vue RH, nous avons su rassembler et fédérer une équipe multidisciplinaire au fort potentiel. Et puis, nous avons redonné toute sa place à une phase clé : la gestion de projet, trop souvent négligée au profit des technologies, alors que la réussite et la pertinence d'un projet e-commerce sont étroitement liées à cette phase amont » détaille Yann TERTRAIS.

« L'une de nos forces réside dans notre approche du besoin client / métier et notre capacité à aller au fond des choses en phase d'avant-projet avec nos clients » poursuit Yoann SAMSON. « Nous sommes des spécialistes de l'intégration, c'est-à-dire pour faire simple, du dialogue entre des systèmes d'information (ERP, PIM, CRM, applications métier, ...). Notre métier correspond à l'éclatement et à l'expertise des solutions IT : on prend la meilleure plateforme pour chaque métier, et on les connecte... Cette tâche n'est pas si aisée et demande un niveau d'expertise que peu d'agences possèdent. Cette connexion est une composante essentielle pour répondre aux besoins finaux de nos clients : industrialiser et automatiser leurs processus d'achat et gagner en productivité. »

« Pour augmenter le chiffre d'affaire e-commerce de nos clients, nous proposons également des services de webmarketing au travers d'une équipe spécialisée. Car si l'entreprise cliente met en place une solution de e-commerce, elle doit savoir également digitaliser sa stratégie marketing » complète Yann TERTRAIS.

Deux prêts innovation de 300 K€ conclus en 2019 pour accélérer la croissance de Soledis

« L'objectif de BPI est de donner aux PME à fort potentiel, les moyens de leurs ambitions. L'exemple de Soledis est parlant. L'entreprise a atteint un bon niveau de maturité, elle dispose de solides compétences technologiques et a fait la preuve de son professionnalisme. Enfin, les dirigeants ont une vraie vision de leur marché et de leur valeur-ajoutée » souligne Eric PERCHAIS.

« Parce que nous avons confiance dans les dirigeants, la stratégie et le business model, BPI vient d'accorder à Soledis 200 K€ de prêt innovation (bonifié par la Banque Européenne d'investissement). A cela s'ajoute 100 K€ de prêt accordé par BPGO » poursuit-il.

Un ancrage régional à développer

« Nous sommes le 3^e partenaire national de Prestashop, la solution open-source de e-commerce la plus répandue sur le marché. Nous nous positionnons sur le e-commerce B2B comme l'un des leaders nationaux sur ce secteur : notre transformation commerciale tourne autour de 80%, cela est un bon signe. Nous intervenons aux 4 coins de la France et nous commençons même l'export, mais bizarrement pas plus en Bretagne qu'ailleurs » sourit Yann TERTRAIS.

« Cette identité bretonne, nous la cultivons mais sans en faire un argument marketing : nous sommes bretons, mais pas besoin de l'étaler. L'entreprise est membre de Produit en Bretagne. Nous avons créé avec UCO/UBS une licence pro e-commerce. Enfin, quelques-unes de nos réalisations bretonnes ont remporté de belles récompenses notamment aux prix CAPITAL pour les meilleurs sites de vente en ligne pour l'entreprise vannetaise d'outillage GUEDO, ou le prix du jury Village startups 2019, catégorie innovation, pour le site malouin VetoAvenue. »

Des investissements en marketing et en R&D pour booster la croissance

« Les 300 K€ levés par Soledis lui permettront d'étayer sa croissance et d'investir dans des moyens immatériels et commerciaux, Chaque année, BPI accompagne une trentaine de PME morbihannaises à fort potentiel de croissance avec ce type d'aides à l'innovation. Chaque entreprise doit démontrer sa capacité d'innovation et de différenciation sur son marché. Soledis a su le faire sans difficulté » conclut Eric PERCHAIS.

« Les fonds levés cette année serviront à renforcer la communication, le marketing et notre R&D » précise Yann TERTRAIS. « Pour franchir un nouveau palier, et viser les 3 Millions € de chiffre d'affaires en 2022, nous devons accélérer notre développement et cela nécessite de l'investissement. »

« Ces efforts en marketing seront visibles dès la semaine prochaine, puisque nous serons sur le salon Paris Retail Week (du 24 au 26 septembre Porte de Versailles), l'un des grands rendez-vous du e-commerce en France. Nous y présenterons un connecteur Prestashop – Google Data Studio. Cette nouvelle offre permet d'intégrer les données de site e-commerce Prestashop à Google Data studio, une interface gratuite et très intuitive de datavisualisation,. De manière automatisé, notre client dispose alors de tableaux de bord personnalisables sur son activité e-commerce. Le rendu est impeccable et les clients sont bluffés » précise Yoann SAMSON.