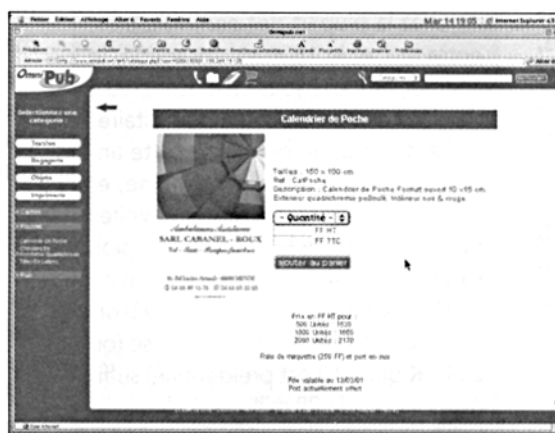


Omnipub : de l'innovation et de l'ambition " on line "

En proposant plusieurs services et un catalogue complet en ligne, Omnipub vise rapidement une des premières places du marché européen de l'impression publicitaire.

Créée il y a près de deux ans, la société montpelliéraine Omnipub, était déjà bien présente sur le marché local de l'impression publicitaire et de la communication par l'objet. Elle entend désormais pulvériser son rayon d'action et révolutionner son offre, en procédant au lancement officiel de son site web, www.omnipub.net. Partant du constat que les entreprises françaises consacrent chaque année quelques 17 milliards de francs dans l'impression de leur communication écrite et les achats d'objets publicitaires, Omnipub a voulu élargir le cadre habituel des relations B to B. Il est dé-

sormais possible, en surfant sur le site de la société, de feuilleter le ca-



catalogue proposé, de choisir le prochain objet de la campagne publici-

taire, de concevoir une communication écrite, de faire immédiatement deviser le tout et finir en passant sa commande "on-line" ! Quelques jours après, interviendra la livraison. Détail particulièrement intéressant : comme les commandes et les devis sont personnalisés et établis sur mesure, tout sera sauvegardé en attendant un prochain passage de l'internaute sur le site ! Il faut ajouter à cela une politique tarifaire, qualifiée par la société même comme étant "hyper-agressive", et la possibilité de créer des "grands

comptes", permettant notamment à des chaînes de franchise d'opérer une centralisation et une gestion commune allant de la charte graphique aux achats. Une façon pour Omnipub de montrer clairement ses ambitions de leadership français mais également européen, en se positionnant tout de suite comme un acteur incontournable du marché naissant de l'impression en ligne ! Objectif avancé par la start-up montpelliéraine : réaliser à l'horizon 2003, grâce au net, un chiffre d'affaires de l'ordre de 100 millions de francs (15 millions d'€).

En attendant l'utilisation plus intensive d'internet, Omnipub mise sur le large choix proposé en matière de produits comme de services, ainsi que sur la qualité technique de son site pour fidéliser d'ores et déjà ses clients potentiels.

Nicolas GEORGAKAS