

[ Communiqué de presse ]

## Lancement commercial réussi pour « clic and cash »

**Plicweb séduit plusieurs centaines de marchands en ligne avec son concept de boutique facile.**

*Marseille le 23 octobre 2009*

La société Plicweb Solutions s'est vue attribuer le trophée TOP T.I.C. dans la catégorie « Performance d'entreprise et des solutions I.T. » à l'issue du rendez-vous annuel des entreprises hitech qui s'est déroulé à Marseille mi-octobre.

Cette récompense professionnelle fait suite au bon accueil réservé par le grand public lors du salon international du e-Commerce de Paris fin septembre. « *Le concept « [clic and cash](#) » vendu en boîte de conserve sans date limite de consommation séduit 100 % des dizaines de nouveaux utilisateurs* » expliquent les cofondateurs.

La reconnaissance professionnelle et la réponse du marché nous donne bon espoir pour le développement du commerce en ligne.

« *Plus de 48 000 boutiques en ligne étaient ouvertes l'an passé en France selon la Fevad* » (Source : Fevad, bilan e-commerce 2008 - Panel ICE-PSP/Fevad)

Présentée dans un packaging innovant et résolument décalé – une boîte de conserve en fer renfermant une clé usb et son mode d'emploi – le système est pré-configuré pour accéder à un serveur distant via un navigateur web intégré. Pas besoin d'installation ni de capacités de stockage : il suffit d'entrer quelques données pour disposer de son enseigne hébergée sur des serveurs distants (data center OVH). Branchez, faites chauffer l'ordinateur, laissez mijoter quelques secondes. C'est prêt !

Une dizaine de thématiques commerciales (plusieurs dizaines à terme) sont déjà disponibles pour créer une affaire en un rien de temps : vente de plantes, de vin, de vêtements, de produits de maquillage, de bijoux, de parquets, de viennoiseries... Toutes sont paramétrables et personnalisables à souhait.

« *Nous avons conçu le principe « [clic and cash](#) » comme une solution facile pour être rapidement opérationnel à moindre frais. Les jeunes patrons peuvent ainsi se concentrer sur les primordiaux : le client, le service, l'approvisionnement...* » expliquent Stéphane Trichet et Nicolas Sotron, co-fondateurs de l'entreprise.

Les fonctions essentielles d'une boutique en ligne sur mesure sont disponibles sur ce « prêt à vendre », depuis l'affichage et le classement des produits jusqu'au module de recherche en passant par le panier client. « *Nous couvrons 90% des besoins. C'est moins de fonctionnalités, mais plus de rapidité* », revendiquent les fondateurs.

La solution « [clic and cash](#) », s'adresse prioritairement aux TPE, sociétés artisanales et jeunes entreprises. « *Nous offrons une alternative aux solutions sur-mesure déployées par les sociétés de service informatique, les web agences ou les services en ligne propriétaires qui existent déjà. Notre solution est conçue sous open source et permet donc aux utilisateurs de conserver leur indépendance technique en cas de résiliation* », expliquent les fondateurs. Autre avantage : le client dispose d'une administration totalement transparente du site avec des mises à jour et des implémentations applicatives effectuées automatiquement sur les serveurs.

La boutique « [clic and cash](#) » est commercialisée à un tarif de lancement de : 99 euros. Elle disposera en standard d'une adresse composée (nom de domaine.clic-and-cash.fr) ou en option d'une adresse propriétaire (nom de domaine.com)

**Contact** : Nicolas Sotron, Stéphane Trichet – 04 91 11 87 94 / <http://www.plicweb.com>

### **A propos de PlicWeb**

La start-up PlicWeb Solutions a été créée en juillet 2007 à Marseille par Nicolas Sotron (32 ans) et Stéphane Trichet (28 ans) deux diplômés d'informatique disposant déjà d'une solide expérience dans la création de solutions informatiques en open source.