



COMPARE  
CONNECT  
BUY

# DOSSIER DE PRESSE

Dernière actualité :	
VirtualExpo Group présente ses 6 marketplaces B2B .....	3
Qui sommes-nous ? .....	4
<b>#1</b> De l'outil de sourcing à la marketplace B2B .....	4
<b>#2</b> Le bien-être des employés :	
un enjeu majeur chez VirtualExpo Group .....	6
<b>#3</b> Tous à l'unisson autour des valeurs de l'entreprise .....	7
Mot du dirigeant .....	8
Les audiences .....	9
Les chiffres clés .....	11
Derniers faits marquants .....	13
Historique .....	14
Ils nous font confiance .....	15
Contact presse .....	16

# SOMMAIRE

## VIRTUALEXPO GROUP PRÉSENTE SES 6 MARKETPLACES B2B

Marseille, France, le 9 juillet 2020

Leader mondial des salons online B2B spécialisés, VirtualExpo Group donne accès depuis 20 ans à des millions de produits grâce à un référencement complet et qualitatif dans six domaines d'activités distincts : l'industrie, le nautisme et le maritime, l'architecture et le design, l'équipement médical, l'aéronautique et l'agriculture et l'élevage.

En 20 ans, les sites du groupe sont devenus des outils de sourcing incontournables pour les acheteurs B2B du monde entier. L'ensemble des marketplaces reçoit 100 millions de visites chaque année pour un volume annuel de transactions estimé à 540 millions d'euros.

### “COMPARE | CONNECT | BUY”

Ce 9 juillet 2020, le groupe relève un nouveau défi et lance officiellement ses six marketplaces B2B : une étape illustrée par la nouvelle signature du groupe, «Compare | Connect | Buy».

Cette signature prend tout son sens avec le développement de nouvelles fonctionnalités, qui constituent par ailleurs de fortes attentes des acheteurs B2B.

**COMPARE :** VirtualExpo Group a développé un **comparateur de produits** pour aider les acheteurs à prendre LA bonne décision d'achat. Accessible à partir des résultats de recherche de l'acheteur, le comparateur s'affiche sous forme de tableau. Il offre un ensemble d'informations sur les produits comparés : image, marque, caractéristiques, description produit, prix et bien plus !

L'expérience utilisateur est améliorée grâce à **l'évolution des stands**, résolument orientés e-commerce. La nouvelle présentation des produits permet à l'acheteur d'identifier et de visualiser plus facilement les différents produits et leurs tarifs.


**CONNECT :** VirtualExpo Group a conçu une **interface de négociation** qui permet aux vendeurs et acheteurs d'interagir en 9 langues. Elle offre de nombreux avantages tels que l'envoi de pièces jointes, l'affichage de l'historique des conversations, l'échange et la validation de devis.

Autre fonctionnalité fondamentale, particulièrement attendue par les acheteurs : la possibilité d'**évaluer les vendeurs**. Elle met en avant la satisfaction de l'acheteur, donne du crédit aux vendeurs et les incite à être toujours plus réactifs. Ces évaluations sont un moyen pour le futur acheteur d'être aiguillé dans sa recherche et son choix de prestataire. Quant aux vendeurs, cet outil est également très utile pour optimiser leur façon de répondre aux demandes et donc améliorer leurs performances de vente.

**BUY :** désormais, les marketplaces de VirtualExpo Group permettent à un vendeur d'afficher sur son stand le **prix indicatif** et les **grilles tarifaires** de ses produits. Les acheteurs peuvent ainsi se projeter concrètement sur l'achat d'un produit. Par ailleurs, les vendeurs reçoivent des demandes plus qualifiées. Ainsi, les vendeurs peuvent **déposer un devis** et les acheteurs peuvent **finaliser la transaction en ligne**.

### À propos de VirtualExpo Group

*VirtualExpo Group comprend six marketplaces spécialisées dans des secteurs différents : AeroExpo pour l'aéronautique, AgriExpo pour l'agriculture et l'élevage, ArchiExpo pour l'architecture et le design, DirectIndustry pour l'industrie, MedicalExpo pour l'équipement médical, et NauticExpo pour le nautisme et le maritime. La mission de VirtualExpo Group : aider tous les porteurs de projets B2B à prendre la bonne décision d'achat. Ainsi, les six marketplaces répertorient plus de 1,2 millions de produits au total et reçoivent 8,2 millions de visites par mois.*



# QUI SOMMES NOUS?

## #1 VIRTUALEXPO GROUP : DE L'OUTIL DE SOURCING À LA **MARKETPLACE B2B**

Pendant 20 ans, VirtualExpo Group a occupé la place de **leader mondial des salons online spécialisés**. Les sites du groupe ont été des outils de sourcing incontournables pour les acheteurs du monde entier. Aujourd'hui, la mission de VirtualExpo Group évolue naturellement pour permettre aux acteurs de projets B2B de prendre **la bonne décision d'achat**.

Les sites de VirtualExpo Group leur donnent accès à des **millions de produits spécifiques** grâce à un **référencement complet** et **qualitatif** dans des domaines d'activités distincts : l'industrie, le nautisme et le maritime, l'architecture et le design, l'équipement médical, l'aéronautique et l'agriculture. Ces informations sont soigneusement organisées et mises à disposition en ligne en **9 langues**.

C'était une évidence pour VirtualExpo Group de franchir le cap de la **marketplace** dans un environnement B2B où il devient possible d'acheter en ligne. Une marketplace dont les principes directeurs, illustrés dans sa signature, sont : **COMPARE** | **CONNECT** | **BUY**.

# COMPARE CONNECT BUY



## NOUVEAU STAND

Avec la nouvelle présentation des produits, l'acheteur **identifie** et **visualise** plus facilement les différents produits et leurs tarifs.

## COMPARATEUR

Sous forme de tableau, le comparateur offre un **ensemble d'informations** sur les **produits comparés** : image, marque, caractéristiques, description, prix et bien plus !



## AFFICHAGE DES VENDEURS LES PLUS PROCHES

Mise en avant d'une **sélection de 4 vendeurs**, sur la base de leur **proximité géographique** avec l'acheteur et de leur **évaluation**.

## INTERFACE DE NÉGOCIATION

Les acheteurs peuvent **interagir** avec les vendeurs et **suivre leurs demandes** à tout moment à travers une interface simple et ergonomique en 9 langues.

## ÉVALUATION DES VENDEURS

Chaque acheteur peut évaluer la **qualité** et la **rapidité des réponses** apportées par les vendeurs suite à une demande. Cette fonctionnalité est un plus pour aiguiller les autres acheteurs dans leur décision d'achat.



## AFFICHAGE DES PRIX ET DES GRILLES TARIFAIRES

Avec l'affichage des prix et grilles tarifaires, les acheteurs se **projetent** concrètement sur **l'achat d'un produit** et les vendeurs reçoivent des **demandes plus qualifiées**.

## ACHAT EN LIGNE

Les vendeurs peuvent **déposer un devis** et les acheteurs peuvent **finaliser la transaction** en ligne.

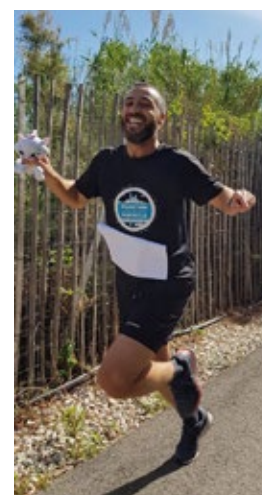


## #2 LE BIEN-ÊTRE DES EMPLOYÉS : UN ENJEU MAJEUR CHEZ VIRTUALEXPO GROUP

L'essence même de VirtualExpo Group est de maintenir son **esprit de start-up** : après 20 ans d'activité, l'humain continue d'être le moteur de cette entreprise. Sa force réside dans **l'implication de ses collaborateurs** dans les projets d'évolution du groupe. Ainsi, leur bien-être est un **enjeu stratégique**.

Le groupe met un soin tout particulier à cultiver un **environnement bienveillant et motivant**, à valoriser l'esprit d'initiative et l'émulation au sein des équipes :




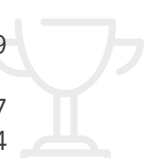


- Management agile
- Team building
- Espace de travail collaboratif
- Actions citoyennes et solidaires



# #3

## TOUS À L'UNISSON AUTOUR DES VALEURS DE L'ENTREPRISE

Le **multiculturalisme** représente un **enjeu de performance** pour l'entreprise. À cela, s'ajoute la pluralité des métiers représentés : pôles informatique, commercial, marketing, contenu, ressources humaines et finance. La richesse des cultures et des profils confère à VirtualExpo Group son **caractère unique**.

 <b>200</b> collaborateurs	 <b>25</b> nationalités	 <b>36</b> ans moyenne d'âge	<b>RÉCOMPENSES</b> <b>GPTW</b> 27 <sup>e</sup> : 2019 7 <sup>e</sup> : 2018 25 <sup>e</sup> : 2017 21 <sup>e</sup> : 2014  <b>VIADAO</b> Entreprise la mieux notée à Marseille par ses salariés* <small>*article du 21/06/2018 de Cadremploi</small>
 <b>55% D'HOMMES</b>		 <b>45% DE FEMMES</b>	

Tous vibrent à l'unisson autour des **valeurs de l'entreprise** :

 <b>BORN TO LAKE</b>	 <b>PROUD OF YOUR SUCCESS</b>	 <b>“Think Smart PLAY HARD”</b>
<p><i>“Quand on ose, on progresse et à l'inverse, lorsqu'on manque d'audace on stagne. VirtualExpo Group est né pour être précurseur et pour oser, c'est dans son ADN.”</i></p>	<p><i>“Être fier des réussites de chacun donne du sens à nos actions, au-delà de nos propres intérêts. Chaque personne est source d'inspiration.”</i></p>	<p><i>“Quand la bonne stratégie est adoptée dès le départ, le jeu n'en est que meilleur. Cela donne la confiance nécessaire pour prendre du plaisir et parvenir à la victoire.”</i></p>
 <b>STRONGER Together</b>	 <b>Living DIVERSITY</b>	
<p><i>“Quand on fait attention les uns aux autres, on partage plus de connaissances et des idées bien meilleures en ressortent. De nouvelles perspectives s'ouvrent à nous.”</i></p>	<p><i>“VirtualExpo Group n'est pas juste un endroit où l'on vient travailler. Cette entreprise incarne nos idéaux : une ouverture culturelle et linguistique qui nous pousse à élargir nos points de vue.”</i></p>	

# MOT DU DIRIGEANT

## Vincent Gérard

*Directeur Général*

Également ingénieur diplômé des Arts et Métiers, Vincent Gérard commence sa carrière dans la conception, la production et la commercialisation de chauffages contemporains.

En 2003, Corentin Thiercelin, issu de la même promotion, fait appel à lui pour développer et structurer la force de vente de DirectIndustry, entité de VirtualExpo Group. Il apporte une impulsion nouvelle : la constitution d'une équipe multiculturelle et multilingue pour s'ouvrir aux opportunités internationales. Aujourd'hui Directeur Général de VirtualExpo Group, Vincent a relevé le défi de faire du modèle historique, outil de sourcing, la première marketplace B2B spécialisée.



*"Nous avons eu la chance de vivre une aventure "start-up" incroyable avec des croissances à deux chiffres tout en gardant un état d'esprit d'entreprise agile et libérée. Le succès de VirtualExpo Group s'est construit autour de 2 forces : une expertise en SEO nous permettant de dépasser aujourd'hui les 8,2 millions de visites par mois et une volonté permanente de répondre aux besoins des visiteurs professionnels."*





# AUDIENCES



## #1 — LES ACHETEURS

Tout est fait pour faciliter l'expérience utilisateur : les acheteurs ont accès non seulement à un panorama de **l'offre produit internationale** mais également aux **dernières nouveautés et tendances** dans 6 domaines d'activité différents.

Voici le **parcours acheteur** en **4 étapes** :

Rechercher 

### RECHERCHE PERFORMANTE ET INTUITIVE

Accès en quelques clics à des produits spécifiques grâce à au moteur de **recherche performant et aux fonctionnalités de recherche avancée.**



### COMPARATEUR

Aide à la **sélection du produit** qui convient le mieux au projet de l'acheteur.



### MISE EN RELATION

**Contact direct** avec les vendeurs par le biais d'une messagerie.



### ACHAT EN LIGNE

Possibilité pour un acheteur de faire une **demande de devis et conclure l'achat.**

## #2 — LES FABRICANTS

Les fabricants disposent de **solutions marketing** complètes pour optimiser leur référencement et leur visibilité web. Ils peuvent ainsi **renforcer** leur développement à **l'international**.



### VISIBILITÉ INTERNATIONALE

Renforcement de leur **image de marque** avec des solutions marketing adaptées à leurs besoins.



### SEO

Optimisation de leur **référencement** à l'échelle mondiale.



### VISIBILITÉ LOCALE

Développement et maintien de leur réseau de **distributeurs partenaires**.



### PROSPECTS QUALIFIÉS

Augmentation de leur potentiel de ventes grâce au **trafic qualifié**.



### ROI

**Mesure de leurs résultats** grâce à des rapports mensuels et des statistiques accessibles 24h/24 dans leur back-office.

## #3 — LES DISTRIBUTEURS

Les distributeurs partenaires des fabricants présents sur nos marketplaces bénéficient également de solutions pour **augmenter leur visibilité et développer leurs activités sur le web**. VirtualExpo Group met à leur disposition une panoplie de solutions marketing.



### VISIBILITÉ

**Mise en avant sur nos marketplaces** en tant que distributeur partenaire.



### AFFICHAGE DES PRODUITS

Ajout de leur **gamme de produits** redistribués.



### ZONE DE VENTE

Choix de leur zone de vente pour répondre le mieux possible à la demande des **acheteurs les plus proches géographiquement**.



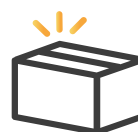
### PROSPECTS QUALIFIÉS

Augmentation de leur potentiel de ventes grâce aux **demandes de devis qualifiées**.

# CHIFFRES CLÉS



PRÈS DE **38 000 STANDS**  
sur la globalité des 6 marketplaces



PLUS DE **1,2 MILLIONS DE PRODUITS**  
exposés sur l'ensemble des 6 marketplaces



**8,2 MILLIONS DE VISITES**  
sur les sites par mois



**3 SITES D'ACTUALITÉS DÉDIÉS**  
lus par 109 000 professionnels



**3 MILLIONS DE LECTEURS**  
reçoivent les newsletters du groupe



PRÈS DE **500 000 CATALOGUES**  
en ligne



**9 LANGUES DISPONIBLES**  
sur les 6 marketplaces

## LES E-MAGAZINES ÉDITÉS PAR VIRTUALEXPO GROUP : UN NOUVEAU TRAITEMENT ÉDITORIAL POUR UNE MEILLEURE COUVERTURE DE L'ACTUALITÉ.

Marseille, le 25 février 2020

Depuis près de 7 ans, VirtualExpo Group édite trois e-magazines : ArchiExpo E-Magazine, DirectIndustry E-Magazine et enfin MedicalExpo E-Magazine.

Accessibles gratuitement et dans un format entièrement numérique, ces sources d'actualité et d'inspiration sont éditées en anglais et ciblent une audience majoritairement B2B. Depuis toujours, ces media s'attachent à couvrir l'actualité dans les domaines de l'innovation technologique appliquée à l'industrie, l'architecture et le design, et l'équipement médical, au travers de reportages et d'interviews.

### De l'importance du contenu éditorial pour accompagner la marketplace

L'année 2020 marque un tournant pour VirtualExpo Group qui évolue de son modèle historique, basé sur le sourcing, vers une marketplace. Soucieux de répondre aux attentes des visiteurs de ses sites, VirtualExpo Group a opté pour un nouveau traitement éditorial en faisant évoluer ses media de manière à toujours mieux accompagner dans leur décision d'achat ses millions de visiteurs. Ainsi, depuis le début 2020, les e-magazines dans leur format historique sont tout naturellement devenus des sites d'information, pour permettre de diffuser de manière régulière et dynamique les dernières actualités du marché.

### Une expérience utilisateur améliorée

L'UX a été nettement améliorée grâce à une évolution du design et de l'ergonomie des media : les nouveaux sites d'actualité mettent en avant les articles à la une, le choix de l'éditeur, les articles les plus lus, etc. Une barre latérale rend la navigation d'une thématique à une autre beaucoup plus intuitive.

### Un contenu enrichi

Le principe initial d'édition cède la place à une couverture de l'actualité en continu. De nouveaux types de contenu viennent, en outre, améliorer l'expérience lecteur : guides d'achat, articles techniques, infographies ainsi qu'une rubrique spécifiquement dédiée aux vidéos. Le tout est diffusé de façon régulière et une newsletter mensuelle vient mettre en lumière les tout derniers articles phares mis en ligne.

À découvrir :

- Le site d'actualité de DirectIndustry : diffusé à plus de 102,000 lecteurs.
- Le site d'actualité d'ArchiExpo : diffusé à plus de 110,000 lecteurs.
- Le site d'actualité de MedicalExpo : diffusé à plus de 60,000 lecteurs.

Aujourd'hui, les six salons en ligne regroupent près de 28 000 stands et plus d'un million de produits. Chaque année, ils accueillent près de 90 millions de visiteurs uniques.

### À propos de VirtualExpo Group

VirtualExpo Group comprend six marketplaces spécialisées dans des secteurs différents : AeroExpo pour l'aéronautique, AgriExpo pour l'agriculture et l'élevage, ArchiExpo pour l'architecture et le design, DirectIndustry pour l'industrie, MedicalExpo pour l'équipement médical, et NauticExpo pour le nautisme et le maritime. La mission de VirtualExpo Group : aider tous les porteurs de projets B2B à prendre la bonne décision d'achat. Ainsi, les six marketplaces répertorient plus de 1,2 millions de produits au total et reçoivent 8,2 millions de visites par mois.

## 20 ANS DE VIRTUALEXPO GROUP : DU SALON VIRTUEL À LA MARKETPLACE B2B

Marseille, le 6 février 2020

L'idée de VirtualExpo Group est née d'un constat simple : les entreprises et acheteurs manquaient d'outils performants pour les aider dans leur recherche d'informations, d'équipements et de composants industriels. En 2000, Corentin Thiercelin lance DirectIndustry, un outil de sourcing spécialisé dans l'industrie.

Fort de son succès, le concept s'étend progressivement à cinq autres domaines d'activités : le nautisme et le maritime avec NauticExpo, l'architecture et le design avec ArchiExpo, les équipements médicaux avec MedicalExpo, l'aéronautique avec AeroExpo et l'agriculture avec AgriExpo.

### Les clés du succès de VirtualExpo Group

Depuis 20 ans, VirtualExpo Group accompagne avec succès la stratégie de développement B2B online de ses 38.000 exposants. Parmi les grandes marques qui lui font confiance, on compte Bonfiglioli, Stäubli, Webasto, John Deere, VELUX France, Planika, Arjo et A-Dec.

Aujourd'hui encore, VirtualExpo Group reste fidèle à ses 5 principes fondateurs :

- Un large éventail d'exposants internationaux regroupés en un seul lieu.
- Une exigence permanente sur la pertinence des mots-clés qui confère au groupe un référencement optimal et à ses exposants une visibilité garantie.
- Une exhaustivité du contenu grâce à une actualisation permanente des sites.
- Un moteur de recherche pertinent, fruit d'une connaissance parfaite des produits et d'un puissant algorithme.
- La primeur donnée à l'innovation et aux nouveautés produits.

### L'innovation : fer de lance de VirtualExpo Group

En 2014, les i-NOVO Awards voient le jour. Pendant 4 années consécutives, ils sélectionnent et récompensent les produits innovants en matière de technologie, écologie et design. Depuis, le groupe continue d'estampiller les produits innovants d'une pastille "i-NOVO sélection" .

Le groupe marseillais est également éditeur de 3 sites d'actualité pour DirectIndustry, ArchiExpo et MedicalExpo. Les articles publiés présentent des projets inspirants, de nouveaux produits ou encore des avancées à la pointe de la technologie.

### En route vers la marketplace B2B

À l'occasion de son 20ème anniversaire, VirtualExpo Group écrit une nouvelle page de son histoire. Le leader des salons professionnels online fait évoluer son modèle historique vers des sites marketplaces B2B.

En juillet 2020, tous les acheteurs pourront non seulement sourcer mais aussi acheter en ligne.

### À propos de VirtualExpo Group

*VirtualExpo Group comprend six marketplaces spécialisées dans des secteurs différents : AeroExpo pour l'aéronautique, AgriExpo pour l'agriculture et l'élevage, ArchiExpo pour l'architecture et le design, DirectIndustry pour l'industrie, MedicalExpo pour l'équipement médical, et NauticExpo pour le nautisme et le maritime.*

*La mission de VirtualExpo Group : aider tous les porteurs de projets B2B à prendre la bonne décision d'achat. Ainsi, les six marketplaces répertorient plus de 1,2 millions de produits au total et reçoivent 8,2 millions de visites par mois.*



# HISTORIQUE

À la fin des années 1990, Corentin Thiercelin, ingénieur de formation, constate un manque d'outils performants pour aider les entreprises et les acheteurs dans leur recherche d'informations, d'équipements et de composants industriels.

Le web, qui en est encore à ses balbutiements, semble être l'outil idéal pour organiser et afficher la quantité considérable de produits disponibles sur le marché international. DirectIndustry est lancé en 2000. Fort de son succès, le projet initial a pris de l'ampleur et s'est développé dans plusieurs autres domaines d'activités.

L'année 2020 marque une nouvelle ère pour VirtualExpo Group : l'entreprise lance ses six marketplaces spécialisées B2B pour répondre au mieux aux exigences de ses audiences.



# ILS NOUS FONT CONFIANCE

## DIRECTINDUSTRY

---



## ARCHIEXPO

---



## NAUTICEXPO

---



## MEDICALEXPO

---



## AGRIEXPO

---



## AEROEXPO

---



## CONTACT PRESSE

**Chloé Bonnaud**

Responsable Communication et  
Relations Presse

+33 4 86 13 48 68

[chloe.bonnaud@virtual-expo.com](mailto:chloe.bonnaud@virtual-expo.com)