

Les commerçants doivent miser sur Internet

En cette période, disposer d'une boutique en ligne est indispensable pour le commerçant. Pour vendre, communiquer et plus généralement développer son activité.

Entretien

Audrey Delaloi, directrice clientèle et **Raphaël Marieux**, développeur et chef de projet web, chez Mediapilote Caen, agence de conseil et de communication.

Aujourd'hui, se lancer sur Internet est indispensable pour le commerçant...

Oui. Dans le contexte actuel, le commerçant doit absolument se tourner vers Internet et transformer les contraintes de cette crise sanitaire et de son confinement en une vraie opportunité de business.

En sachant qu'à long terme, son site internet viendra en complémentarité de son activité et lui permettra de capter de nouveaux clients et de développer des services adaptés aux demandes. C'est vrai pour tous secteurs d'activité, restauration, prêt-à-porter, alimentation, concession automobile, cuisinistes... Internet accompagne toutes les entreprises même celles qui ont des circuits d'achats plus longs.

Quels services peut apporter un site internet ?

Un site internet permet au commerçant de présenter ses produits et les vendre, à emporter, en drive ou en click & collect, un moyen pour lui de générer des ventes même si son commerce est fermé. Il peut aussi utiliser son site pour prendre des rendez-vous, gérer la logistique des livraisons, faire savoir que son activité continue et rester en contact avec ses clients au moyen d'e-mailing (courrier électronique).

Les entreprises qui ont besoin d'organiser des événements auprès de leur public, type portes ouvertes, pourront utiliser Internet pour réaliser des visites virtuelles. Enfin, un site internet est un outil de communication interne qui permet aux entreprises de continuer à fédérer ses colla-



Audrey Delaloi, directrice clientèle et Raphaël Marieux, développeur chef de projet web chez Mediapilote Caen, agence de conseil et de communication.

borateurs et de maintenir le lien à cette époque où les séminaires et réunions sont annulés.

Si vous n'aviez qu'un conseil à donner...

Investir absolument dans une campagne de référencement, c'est indispensable. Une entreprise ou un commerce peut avoir le plus beau site du monde mais s'il n'est pas vu, il ne sert à rien. Le référencement naturel prend trop de temps et, aujourd'hui, il faut faire vite. C'est un investissement au départ mais c'est essentiel. (À par-

tir de 3 000 € pour la création d'un site).

Les réseaux sociaux sont également un outil à utiliser...

Oui. Pour tous les secteurs d'activité, restauration, prêt-à-porter, alimentation... les réseaux sociaux sont un moyen de communiquer, de diffuser une offre et de créer du lien. Mais là encore, il faut être vu. Pour obtenir de la visibilité, il faut accepter de passer par des campagnes de référencement payantes qui existent aussi sur les réseaux sociaux. D'autant plus

que le coût n'est pas très élevé. Pour quelques centaines d'euros, on peut gagner en visibilité.

Communiquer est une nécessité...

Si le commerçant ne communique pas pendant le confinement, ça sera plus dur au moment du redémarrage de son activité. De même, à la sortie du confinement, les collectivités et les villes devront absolument communiquer pour inciter les clients à revenir en ville et faire revivre les centres.

En trois jours, Elyum crée un site click & collect



Nacim Mouheb et Bastien Lemaître ont adapté leur jeune agence web à la situation sanitaire et proposent aux commerçants de réaliser leur site internet en trois jours. (PHOTO: OUEST-FRANCE)

En septembre, Nacim Mouheb, 34 ans, et Bastien Lemaître, 26 ans, lancent leur agence web et digitale Elyum qui propose aux entreprises locales « la création de sites internet, d'applications mobiles et plus généralement des conseils en digital ».

Face au nouveau confinement, les deux entrepreneurs ont décidé de revoir leur offre. « On reste sur nos activités mais on a souhaité soutenir les commerçants locaux en leur proposant de créer et mettre en ligne leur site click & collect en trois jours, pour un prix aux alentours de 1 000 € ».

L'offre consiste « à déployer très rapidement un outil simple qui va permettre à tous les commerces de proximité de vendre en ligne alors qu'ils sont fermés. Un restaurant va pouvoir afficher ses plats et les vendre directement. Un spa va pouvoir vendre ses produits, ses cartes cadeaux pour Noël... »

La priorité d'Elyum est de proposer

aux commerçants, « un site autonome qu'ils vont pouvoir gérer eux-mêmes : modifier les produits, ajouter des photos... Le site ne dépend pas d'une plateforme, il est à eux. » En ajoutant des services, « ce site peut devenir un outil pour gérer leur activité, stock, facturation, fichier clients... »

Nacim Mouheb, formé à la finance et à l'informatique, et Bastien Lemaître, qui compte un master en développement informatique et une formation d'ingénieur, se sont rencontrés « autour d'un projet de création de logiciel comptable ».

Au fil de leurs échanges, les deux Caennais ont décidé de lancer leur start-up, « sans perdre de vue notre projet de logiciel mais, aujourd'hui, ce n'est pas la priorité ».

Elyum, 611B, rue Paul-Boucherot, 14123 Ifs. Tél. 02 31 74 20 86. www.elyum.io

D'autres outils numériques pour les commerçants

La CCI (Chambre de commerce et d'industrie) a mis en place un accompagnement numérique via une cellule joignable au 02 32 10 02 50. Les commerçants peuvent solliciter les conseillers pour les accompagner et les orienter gratuitement. Ces derniers leur proposent les solutions adaptées à chacun et les aides dont

ils peuvent bénéficier. Une conférence en ligne sur « la transformation numérique, présentation de tous les outils » est proposée le 16 novembre. Inscription sur le site de la CCI.

En partenariat avec le groupe La Poste, la CCI et la Chambre de métiers et de l'artisanat proposent aux commerçants de créer leur bouti-

que en ligne via la plateforme « Ma ville mon shopping ».

Pour tous renseignements à la Chambre de métiers et de l'artisanat, contacter Magali Charon, au 02 31 53 25 58.

Des plateformes locales sont déjà à la disposition des commerçants caennais pour vendre et livrer leurs

produits : Supplyshop ; Clic & Collect (www.clicdrive.fr) ; Ollica ; HeyBilly ! (liste non exhaustive).

À Caen, la Ville va proposer une plateforme locale où le commerçant va pouvoir vendre ses articles en ligne et proposer un système de livraison.

Carte interactive

À Caen, comme ailleurs, de nombreux commerçants

ne peuvent plus recevoir leurs clients. Une solution émerge, souvent dans l'urgence : le click and collect. Pour vous aider à faire connaître ce service, la rédaction Ouest-France concocte une carte interactive, recensant toutes vos initiatives. Alors si vous faites partie des commerçants ou restaurateurs proposant désormais de la vente à emporter, manifestez-vous ! Vous pouvez nous contacter directement sur la page Facebook Ouest-France Caen ou par mail, à l'adresse suivante : redaction.caen@ouest-france.fr. Les informations que vous nous transmettez (produits proposés, horaires, coordonnées...) seront ajoutées à cette carte, publiée sur notre site et mise à jour régulièrement.

Quest France – Lundi 9 novembre 2020