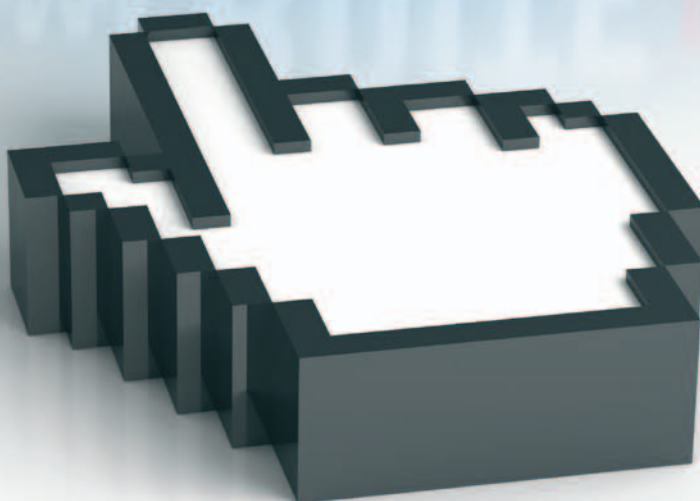


# OBJECTIF

MAGAZINE RÉGIONAL D'INFORMATIONS

**AQUITAINE**

UN **CLIC**  
POUR MA **BOITE**.FR



**Découvrez aujourd'hui tout  
ce qu'Internet peut apporter  
à votre entreprise.**

# ILS ET ELLES TÉMOIGNENT ...



## “LE BLOG, UN SERVICE EN PLUS”

[www.wp33.fr](http://www.wp33.fr)

Passionnés de sport depuis toujours, Estelle Bourse et Ludovic Arnaud ont inventé leur propre société de coaching sportif : Wellness Partners. À la différence des salles classiques de remise en forme, ils encadrent des séances personnalisées dans un bel appartement équipé d'un matériel haut de gamme. Des programmes informatiques permettent un suivi très pointu.

« Nous avons créé un blog pour faire vivre notre espace sur le web, au-delà

d'un simple site vitrine. Nous publions des articles sur des thèmes liés à la santé, au bien-être ou à l'actualité sportive, que nous commentons ou que nous écrivons nous-mêmes. Nous diffusons aussi nos propres vidéos qui ont très vite marché. On y voit concrètement les progrès au fil des séances. C'est plus vivant, même si ça prend un peu de temps, et avec de la pratique c'est de plus en plus rapide à réaliser.

Comme nous ne faisons pas de publicité par ailleurs, le blog complète parfaitement le bouche-à-oreille. »



## “EN DIRECT AVEC LA PLANÈTE”

[www.orchango.com](http://www.orchango.com)

Orchango est une société basée au Canada qui accompagne les entreprises dans leurs stratégies de changement : fusion-acquisition, mutations internes, renouvellement technologique... Elle intervient auprès d'une clientèle internationale par le biais de la formation et du conseil. Son président, Edmond Mellina, est aussi originaire du Pays basque. Un pied sur plusieurs continents, il lui arrive de gérer des affaires à l'étranger depuis la France ou l'Aquitaine. Lors d'une double négociation pour deux clients différents, l'un basé au Québec, l'autre en Arabie Saoudite, il a fait appel au service de visioconférence Tandberg en location à la CCI de Bordeaux.

« Pour échanger à distance, le téléphone n'offre pas toujours la dynamique nécessaire. Et les voyages sont coûteux en temps et en argent... Nous utilisons des logiciels comme Skype, mais lors d'une négociation capitale, une solution professionnelle s'impose pour ne pas avoir d'incident technique.

La relation est quasi la même que si j'avais été sur-place et la location d'un service de visioconférence a un faible coût au regard du retour sur investissement qu'il peut générer.

C'est un moyen facile d'accès pour les entreprises plus petites qui en sont dépourvues et un outil efficace pour une société aquitaine qui souhaite se développer en France ou même à Paris. »



## “LA PLUS GRANDE VITRINE DU MONDE”

[stores.ebay.fr/Boutique-Route-Du-Sud](http://stores.ebay.fr/Boutique-Route-Du-Sud)

Nathalie et René Matias co-dirigent leur société de vente de vêtements féminins, La Route du Sud, située à Lescar, près de Pau. Lui vend sur les marchés auprès d'une clientèle locale, tandis qu'elle a ouvert deux boutiques en ligne, hébergées par le site eBay, moyennant une inscription mensuelle et un pourcentage sur les ventes.

« Internet est la plus grande vitrine du monde ! Pour nous, c'est l'avenir... En quelques mois, notre chiffre d'affaires en ligne a décollé et notre clientèle s'est développée sur la France entière et à l'étranger. Je gère à domicile mes stocks, la présentation des photos et la newsletter qui informe des promotions et des soldes. Nous avons ouvert une page Facebook avec les nouvelles collections car le bouche-à-oreille y fonctionne très bien. Le but est d'utiliser tous les outils pour faire bouler de neige ! »

## “TOUS SES RENDEZ-VOUS D'UN CLIC”

[www.l-onglerie.fr](http://www.l-onglerie.fr)



Fondée en Aquitaine en 1983 par Christian Pommier, l'Onglerie est aujourd'hui l'un des leaders des soins de beauté des mains et des pieds. Organisée par franchises, l'enseigne possède 118 points de vente en France. Innovant constamment sur ses produits et la relation clientèle, l'Onglerie utilise un logiciel de prise de rendez-vous par Internet (ClicRDV).

Les clientes peuvent se connecter à tout moment sur l'agenda du salon le plus proche. De son côté, la responsable

de l'établissement, qui gère parfois plusieurs sites, visualise l'ensemble des plannings depuis son ordinateur ou son mobile. Elle peut ainsi proposer un autre salon si la disponibilité lui fait défaut au moment souhaité par sa cliente.

Ce service génère en outre du trafic sur Internet et augmente la visibilité. Grâce à des mails et SMS de confirmation, les rendez-vous manqués diminuent. Un plus pour mieux se consacrer à son activité !

## “DES CHOCOLATS BRANCHÉS”

[www.isachoco.com](http://www.isachoco.com)



Épicurienne, gourmande, Isabelle Brezzo a créé son commerce de détail en chocolats baptisé Isachoco. On peut déguster chez elle la célèbre marque Leonidas, ainsi que tout un éventail de délices régionaux et de produits de fêtes. Elle a forgé sa culture du numérique par des réseaux de femmes blogueuses qui l'ont amenée vers l'Échangeur, une émanation des CCI spécialisée dans le partage des connaissances en nouvelles technologies. Depuis, elle y a pris goût et ne peut plus s'en passer !

« Toutes les caisses sont reliées par Internet, je peux les visualiser depuis mon bureau ou dans les points de vente. Nouvelles gammes, mises à jour des fiches techniques et des prix... C'est tout le quotidien d'une boutique qui est piloté instantanément avec mes employés. »

Pour élargir et fidéliser sa clientèle, elle a mis au point avec sa fille, Audrey, un site complet doté d'une boutique en ligne et d'un blog...

« Le site ajoute une vraie proximité, il met les gens en confiance en présentant notre savoir-faire. J'ai des clients à l'étranger qui commandent des assortissements sur mesure pour des cadeaux. Quant au blog, j'y détaille les produits, leur composition, et les commentaires des clients viennent enrichir ces informations. »

Récemment, Isabelle a rejoint une petite communauté autour d'un jeu sur mobile. Une façon ludique de dynamiser le marketing... Et les gagnants reçoivent à la boutique un assortiment de chocolats !

« Tout cela est gratuit, or le problème des commerçants ce sont les coûts de communication aujourd'hui, qui sont bien souvent hors de portée des PME.

Et puis le blog, c'est un bon moyen de rompre la morosité ambiante ! »

## “ON PEUT TOUT FAIRE SOI-MÊME !”



[www.larrisquat-automobile-opel-saintsulpice.fr](http://www.larrisquat-automobile-opel-saintsulpice.fr)

Cécile Larrisquat a repris l'entreprise paternelle en 1999 : deux sociétés de recyclage de véhicules et de ventes d'occasion qui emploient aujourd'hui dix salariés. Déjà habituée à travailler par télétransmission avec l'administration, elle a choisi en 2009 d'adhérer au certificat numérique ChamberSign.

« L'abonnement est peu coûteux [80 euros HT à l'année] en comparaison au gain de temps. Nous utilisons le certificat numérique quasiment tous les jours pour les cartes grises, les achats ou les cessions. Grâce à notre agrément préfectoral, nos clients peuvent s'immatriculer directement chez nous. Ils reçoivent ensuite leur carte grise originale par courrier.

Nous effectuons également nos propres déclarations fiscales et le règlement de nos charges avec le certificat numérique, à distance et de façon dématérialisée. Même si ça peut sembler compliqué au départ, on peut tout faire soi-même ! Et puis ce sera bientôt obligatoire... »