

Les commerçants et AchatVille : une affaire qui marche !

Utilisation, encadrement des CCI, notoriété... Certains commerçants ayant adopté le portail AchatVille nous expliquent quels sont les atouts de cette plate-forme.

L'un des aspects qui revient le plus souvent est la grande facilité d'utilisation d'AchatVille. Un portail « *accessible et clair* » pour Guylaine, gérante d'Acty Peluches. Une autre commerçante se servant d'AchatLoire met en avant le « *fonctionnement simple et agréable* » de cette plate-forme. Et d'ajouter : « *AchatVille nous laisse quand même pas mal de possibilités* ».

Ce n'est pas Jean-Louis Humblet, gérant du magasin Céjoulaine, qui dira le contraire : « *Le fonctionnement d'AchatVille est simple et permet à tout commerçant ou artisan de toucher une clientèle locale sans avoir de connaissances informatiques pointues* ». Le commerçant émet tout de même une objection quant aux limites du portail : « *L'offre est très courte pour qui voudrait réellement se tourner vers le e-commerce car le nombre de produits est limité et les services difficilement complémentaires avec le magasin* ».

Second point positif, le très bon encadrement effectué par les différentes CCI. Pour Jean-Louis, c'est même le principal atout d'AchatVille : « *Dès que la machine AchatVille est en marche, nous pouvons compter sur la CCI pour nous épauler !* ». Mise à jour, conseils pendant les périodes de soldes, Noël ou la fête des Mères, nouvelles réglementations... Tels sont les moments où la CCI est très présente selon Patrick Blériot, à la fois restaurateur et vendeur de pianos.

Le site créé sur AchatVille permet également d'attirer les clients dans le magasin physique. C'est en tout ça ce que pense Jean-Louis Humblet : « *Les redirections vers le magasin ou le site e-commerce sont un plus qui permet de toucher une clientèle locale qui cherchait ses articles avec une démarche Internet* ».

Et qu'en est-il de l'impact d'AchatVille sur le chiffre d'affaire (CA) des commerçants ? Si pour certains AchatVille ne représente qu'un faible pourcentage de leur CA, ce n'est pas le cas de Franck Primard (AchatGrenoble) : « *En 2009, c'est plus de 50 % de notre chiffre d'affaire qui s'effectuait en ligne via le portail* ».

Relations Presse

Isabelle Bigot

Agence Calliopé

T +33 (0) 1 42 54 47 63

M+33 (0) 6 16 06 91 23

isabelle@calliope-event.com

