

Avec **achatVille.com**,
vos CCI vous guident dans l'univers du e-commerce !

Les Chambres de Commerce et d'Industrie permettent à leurs ressortissants du commerce et des services de disposer d'un nouveau mode de communication avec leurs clients : le Cross Canal, incluant internet dans la démarche d'achat et d'information sur leurs produits. C'est dans cette optique qu'elles ont créé le portail AchatVille.

Aujourd'hui, le dispositif enregistre pas moins d'1 million de visiteurs uniques par mois, via les 130 portails locaux proposés dans toute la France. L'objectif d'AchatVille est de passer à 5 millions d'ici à fin 2012.

L'union des commerçants fait la force du référencement !

Ce portail permet ainsi aux 325 000 commerçants des territoires concernés d'être en contact permanent avec leurs clients sans que ceux-ci poussent nécessairement la porte de leur magasin physique, et d'en acquérir de nouveaux via le Web. Il leur offre également une visibilité supplémentaire non négligeable lorsque de nouveaux clients s'installent à proximité, ou encore pour des touristes de passage « *Notre principale force est la mutualisation, confirme Daniel Exartier, vice-président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Dijon. Contrairement aux sites individuels, grâce à notre réseau, notre référencement est tel que les pages de nos clients arrivent souvent en tête des moteurs de recherche lorsque le nom de leur produit est recherché* ». AchatVille leur permet en effet d'être trouvés, outre le lien géographique, via d'autres critères comme leurs spécialités.

Achatville dans la stratégie Cross Canal...

Cette fonctionnalité est déjà utilisée par plus de 2800 professionnels. Elle donne la possibilité aux clients de visualiser et éventuellement de commander en ligne les produits de leur choix. Pratique pour faire découvrir ses spécialités à de nouveaux clients n'habitant pas sa région, sans que ceux-ci soient obligés de s'y déplacer ! « *Des boulangers se demandaient s'ils allaient poursuivre leur activité, et ne voyaient pas au début l'intérêt d'un tel service, se souvient Jean-Paul Hasseler, membre du bureau de la CCI de Haute-Marne. Jusqu'à ce qu'ils se rendent compte que c'était un très bon moyen de mettre en lumière leurs fameuses pièces montées ! Aujourd'hui, leur site est parmi les plus visités du département* ».

En ville-en ligne

Les clients ont également le choix, s'ils le souhaitent, de faire une première réservation via le net, avant d'aller retirer leurs achats en magasin, ou encore de commander sur le site des produits vus précédemment en boutique. Toutes ces fonctionnalités permettent aux commerçants de donner une nouvelle dimension à leur activité, de développer cette dernière, d'en faciliter la gestion et ... d'augmenter également leur chiffre d'affaires !



Une boutique "supplémentaire" en quelques clics

D'une grande simplicité, AchatVille permet donc aux adhérents d'accéder en quelques clics grâce au Net à un nouveau marché. Et ce quelle que soit leur activité : 15 domaines bien distincts ont été aujourd'hui créés. Chaque commerçant peut bénéficier très rapidement d'un site complet, très agréable et très bien référencé, pour 15 à 30 euros par mois seulement. AchatVille est devenu le lien privilégié entre la quarantaine de CCI qui l'ont adopté et leurs ressortissants. Chacune, via son portail local, valorise pleinement toutes les "vertus" commerciales de son secteur. « *Alors qu'ils se méfient des prestataires leur vantant un site clef en main, les commerçants ont confiance en leur CCI, et ils ont raison, poursuit Daniel Exartier. Nous les accompagnons pas à pas, et assurons le suivi de leur activité sur internet, n'hésitant pas à les relancer pour qu'ils actualisent régulièrement leur site* ». Et ceci avec le soutien du partenaire de la première heure qu'est la Caisse d'Épargne et avec l'apport permanent de la société B&D Eolas, exploitant du dispositif.

L'accompagnement personnalisé des CCI

Les commerçants, en faisant partie de la galaxie AchatVille, bénéficient donc pleinement de la force de ce réseau. « *On l'a imaginé comme un outil marketing, de visibilité. Mais c'est aussi un dispositif de formation des commerçants, pour qu'ils apprennent progressivement les modes de fonctionnement du webmarketing* » précise Philippe Moreau, président de la gouvernance nationale d'AchatVille. Ils apprennent très vite à apprivoiser toutes les techniques du e-commerce et à développer cette nouvelle forme de relation avec leurs clients. « *Dès leur inscription, nous leur proposons une formation dans nos locaux, puis chez eux, pour les aider à alimenter leur site, indique Jean-Paul Hasseler. Puis des ateliers de webmarketing leur sont proposés pour améliorer leur référencement, leur présence dans les réseaux sociaux et leurs ventes en ligne* ». Guidés à chaque étape de développement de leur site Achat Ville, ils profitent également de la visibilité et de l'expérience de leurs collègues déjà présents sur le réseau, ce qui crée une véritable émulation. Tous en sortent donc gagnants, ainsi que leurs clients !

A propos de Business & Decision Eolas

Business & Decision Eolas, filiale du groupe Business & Decision, se développe dans les services en ligne en 24/7 de haute qualité pour le e-commerce, le e-business et la e-administration, avec une quadruple compétence : développement d'applications, webmarketing, hébergement et centre de services dédiés. Business & Decision Eolas est partenaire exploitant d'AchatVille.

Plus d'informations, sur <http://www.businessdecision-eolas.com>



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

achatville.com

