

# Un site **Internet** pour tous les commerçants

Commerce de proximité et "World Wide Web", deux approches client qui n'ont a priori rien en commun. D'un côté, un réseau virtuel, Internet, qui réunit des citoyens du monde entier de façon anonyme via leur ordinateur; de l'autre, des petits commerçants qui misent avant tout sur leur disponibilité et le contact humain. La Chambre de commerce et d'industrie de l'Essonne (CCIE) est, elle, convaincue que ces deux approches peuvent être complémentaires. Une chose est sûre, on ne peut plus ignorer les 25 millions d'internautes en France. C'est pourquoi elle a décidé d'adhérer au dispositif national Achatville.com. Elle est la première en Ile-de-France. Initié par la CCI de Grenoble dès 1999, cet outil est le seul en France à destination des très petites entreprises (TPE) à avoir été labellisé, en 2002, "meilleure pratique européenne" par la Commission européenne.

Le 6 juin dernier, la CCIE lançait donc le site Achat-essonne.com. Ce portail Internet se présente d'abord comme un annuaire de l'ensemble des commerçants, artisans et prestataires de services aux particuliers du département. Il suffit d'effectuer une recherche par mot-clé. Plus de 14 300 adresses y sont référencées. Mais surtout, la CCIE propose à

l'ensemble de ces commerçants de créer leur propre site Internet. Pour chaque recherche, les commerçants qui ont un site apparaissent en premier dans la liste des résultats. Moyennant 180 euros (HT) par an pour un simple site "vitrine", ou 350 euros (HT) par an pour le "pack autonomie", qui permet notamment de vendre en ligne en toute sécurité, c'est une bonne occasion de se lancer sur la "Toile". « Toutes les activités ne se prêtent pas à la vente en ligne, mais toutes ont intérêt à être sur le Web », affirme Gérard Huot, le président de la CCIE. Lundi 24 octobre, lors de la présentation officielle du dispositif, des commerçants de bouche se sont interrogés sur la pertinence de proposer des articles à la vente sur leur site. Mais, dans certains cas, cette possibilité peut aussi donner des idées. Un fromager pourrait, par exemple, en profiter pour constituer des plateaux variés pour des réceptions.

## UN NIVEAU DE PRESTATIONS INTÉRESSANT

Attractives du point de vue du prix, ces deux formules offrent en outre un niveau de prestations très intéressant. D'abord, la CCIE se charge, en étroite collaboration avec le commerçant, du contenu à mettre en ligne

(rédactionnel et photos). Chacun peut mettre en avant, photos à l'appui, dix produits vendus en magasin. Avec la possibilité de les réactualiser au moins une fois par mois. Pour un site "vitrine", il n'est même pas indispensable pour le commerçant d'être équipé en informatique. Mais c'est préférable dans la mesure où les internautes peuvent lui laisser des messages via Internet, par exemple pour passer une commande. Aussi, la CCI a décidé de mettre en place des sessions de formations à l'informatique. Elle propose même aux commerçants des solutions pour s'équiper à moindre coût.

Achat-essonne.com propose encore une rubrique "Bonnes affaires" et "Idées de cadeaux". L'internaute peut y imprimer des coupons de réduction. Enfin, tout est fait pour le mener sur le portail des commerçants essonniers. Un partenariat a été conclu avec Kelkoo, un site qui indexe les



**Le portail Achat-essonne.com, et ses rubriques "recherchez", "économisez", et "laissez-vous séduire" qui met en avant les commerçants partenaires.**

produits des commerçants locaux, fier de 6 millions de visiteurs par mois.

**O. Fermé**  
• [www.achat-essonne.com](http://www.achat-essonne.com)

Alexandra Delahaye, commerçante à Brétigny-sur-Orge, a créé son site Web

## « Le gros plus, c'est l'**accompagnement** »

Sur les quelque 14 300 commerçants référencés sur Achat-essonne.com, à ce jour, seuls 53 ont créé leur site Internet grâce au dispositif de la Chambre de commerce et d'industrie de l'Essonne (CCIE). Mais le portail a été lancé peu avant l'été, et la Chambre commence à peine à communiquer sur son offre. Alexandra Delahaye tient une boutique d'art et décoration pour la maison (L'art du home) à Brétigny-sur-Orge. Elle est l'une des premières à avoir saisi l'occasion pour créer son site Web. Quelques mois plus tard, elle ne regrette rien. « Auparavant, j'avais déjà fait faire trois devis pour voir à combien me reviendrait un site, raconte la commerçante. Et pour des prestations à peu près identiques, les propositions qu'on m'a faites allaient de 800 à presque 2 000 euros ». Dans ces conditions, comment être convaincue? Au milieu d'un emploi du temps chargé, la

solution de facilité consiste en général à repousser l'aventure Internet au lendemain. « En créant mon site, mon but était de toucher une nouvelle clientèle car la publicité locale ne suffit pas, explique Alexandra Delahaye.



**Alexandra Delahaye a su séduire une nouvelle clientèle grâce à Internet.**

J'ai récupéré des clients de Brétigny qui ne savaient pas exactement ce que je faisais, en particulier certaines marques, et même des clients des Hauts-de-Seine et de Paris ». Au mois de septembre, 10% de son chiffre d'affaires ont été réalisés grâce à Internet. « Avec deux bonnes ventes », nuance-t-elle. Depuis le mois de juin, 450 internautes ont tout de même visité le site Artduhome.fr. « Au-delà du tarif, le gros plus, c'est l'accompagnement, assure Alexandra Delahaye. En trois séances d'une heure et demi environ, l'ensemble du contenu était prêt. Et pour actualiser les informations, à l'aide d'un simple code, je peux effectuer les modifications en direct avec quelqu'un de la CCI au téléphone ». Finalement, la commerçante s'étonne juste qu'aucun client n'ait imprimé le coupon de remise de 10% sur chaque article offert sur son site.

**O. F.**

## Chiffres clés

- Près de 25 millions d'internautes en France.
- Le nombre d'acheteurs en ligne augmente 3 fois plus vite que le nombre d'internautes. Et 82% des internautes interrogés « apprécient qu'un magasin dispose d'un site Internet » (étude de la fédération des entreprises de ventes à distance, Médiamétrie/Net ratings).
- Achatville.com (dispositif national) :
  - 18 sites Internet ouverts regroupés dans 9 CCI.
  - 4 millions de visiteurs par an sur ces 18 sites.
  - 72 198 commerçants répertoriés dans les annuaires.
- Achat-essonne.com :
  - 44 700 visites et 154 500 pages vues entre juin et septembre.
  - Pour le seul mois de septembre : 17 000 visites et 78 000 pages vues.
  - Nombre de pages vues en moyenne : 4,6 pages par visite de site.