

Ça démarre bien

www.achat-ales-cevennes.com

En ligne depuis le 11 décembre dernier, le portail local des commerces de proximité compte déjà 52 adhérents au 15 février 2008, un annuaire de 2 833 commerçants et 62 612 pages vues par plus de 10 000 visiteurs !

Annoncé, dévoilé et détaillé dans les précédents numéros de ce magazine (n°10-11-12), le concept "Achat-ville.com version Alès-Cévennes" commence à prendre ses marques dans le paysage marchand local. Trois mois après sa mise en ligne officielle, le portail de proximité **www.achat-ales-cevennes.com** compte déjà en effet plus d'une cinquantaine d'adhérents. Ce sont des commerçants, des artisans, des prestataires de services aux particuliers... Peu d'entre eux maîtrisent véritablement les nouvelles technologies mais, sachant qu'ils seraient accompagnés par une équipe de terrain, plus de la moitié s'est lancé sans hésiter dans la création d'une vraie vitrine marchande avec le *Pack Autonomie* (48 %) ou le *Pack Webmarketing* (6 %).

Se faire connaître et développer ses ventes

"J'ai choisi le *Pack Autonomie* à 30 €/mois pour mettre mon commerce en ligne" témoigne Lee Ingrid, gérante d'ACCESS BOUTIQUE, "mais mon premier but était surtout de mieux faire connaître ma boutique qui se situe Grand'Rue à Alès. En décembre, 4 jours après le lancement de ma vitrine, j'ai eu 90 visites. Puis 700 sur le mois de janvier. Et 1700 au 15 février ! Ça marche vraiment bien pour ce qui est de la notoriété et de la fréquentation, j'en suis ravie. Il y a quelques jours par exemple, j'ai reçu au magasin une nouvelle cliente qui savait que j'avais la marque de bijoux qu'elle recherchait. En tapant sur Internet le nom de cette marque et le mot Gard, elle était arrivée directement sur



Lee Ingrid (ACCESS BOUTIQUE)

mon site-vitrine Achat-ville, grâce à mon nom de domaine propre ! Et maintenant que mon système de paiement en ligne est opérationnel, j'espère aussi qu'Achat-ville influera sur mes ventes à distance..."

Accompagnement technique et liberté d'entreprendre

"Ce que j'aime aussi avec cette solution" renchérit Lee Ingrid, "c'est que je peux faire évoluer moi-même le site de ma boutique. Cela me tenait vraiment à cœur car j'aime m'investir dans ce que j'entreprends. De plus, malgré mes lacunes en matière informatique, j'ai réussi à réaliser le site qui me convenait, sans difficulté ! Il faut dire aussi que l'accompagnement proposé par la CCI est particulièrement satisfaisant. L'équipe qui s'est occupée de mon dossier est vraiment compétente, disponible et sympathique. Ça aussi, ça compte...". Monsieur



Monsieur Bourgeois (ART PALETTE)

Bourgeois, créateur d'ART PALETTE à Alès partage le même avis. Lui aussi a pris un Pack Autonomie et se dit très satisfait du tutorage apporté par la CCI dans la construction de sa vitrine. "La maquette qui m'a été présentée était bien élaborée et d'utilisation simple pour des internautes peu expérimentés. Et je peux vendre plus de 250 produits sur mon site-vitrine. Le concept fonctionne et m'apporte une dynamique publicitaire à faible coût. Je l'ai constaté par moi-même : plusieurs nouveaux clients ont découvert l'existence de mon magasin par Achat-ville".

Un bon outil pour gagner de nouveaux clients

Si 75 % des adhérents actuels sont d'Alès, 8 % sont également de Saint-Ambroix. C'est d'ailleurs Mme Lafont, propriétaire de VERO BOUTIQUE (commerce de mercerie, linge de maison, cadeaux, souvenirs) qui a été la première à proposer la vente en ligne sur son site (par chèque et carte bleue). "Bien que je possède déjà un site vitrine via l'UCIA de Saint-Ambroix, j'ai décidé de rejoindre le réseau Achat-ville pour pouvoir faire du commerce en ligne. Il faut savoir faire évoluer sa boutique pour rester dans la course ! Avec le Pack Autonomie, je réalise de plus en plus souvent des ventes en magasin avec des clients non habituels, qui viennent pour m'acheter des produits qu'ils ont vu

sur www.achat-ales-cevennes.com. La campagne de lancement commence à porter ses fruits..."

Vente en ligne et référencement optimisé

Faire du commerce en ligne, c'est très bien ; mais pratiquer la vente en ligne avec un référencement optimisé et un accès illimité au logiciel d'e-mailing, c'est encore mieux pour les affaires... 6 % des adhérents l'ont compris et ont adopté le **Pack Webmarketing** à 50 €/mois (lire Synergies 12). Tous ne sont pas encore visibles mais vous découvrirez bientôt leur vitrine en ligne, mieux positionnées que les autres sur la page d'accueil du portail. Parmi eux, il y a Thierry Greff (MAISON DE LA MUSIQUE), Alexandre Ané (L'OPTICIEN DE LA MEDIA-THEQUE), Christian Païta (PAÏTA FRERES),... En résumé, ça démarre plutôt bien pour www.achat-ales-cevennes.com : même si les premières ventes sont encore peu significatives, le dispositif donne de bons résultats en termes de fréquentation et de contacts... ce qui est déjà une très bonne nouvelle pour le commerce traditionnel !

Contact : CCI, Pôle Commerce, Tourisme et Services aux particuliers - 04 66 78 49 49 - achatville@ales.cci.fr

Partenaires de l'opération Achat-ales-cevennes-com : Interactive Eolas, Caisse d'Épargne Languedoc-Roussillon, Kelkoo, FFF, Communauté d'Agglomération du Grand Alès en Cévennes, Conseil Général du Gard, Syndicat Mixte du Pays Cévennes, Communauté Européenne...



Deux nouvelles clientes de LEA BIS : "Merci Achat-ville !"

Elles ne se connaissent pas mais toutes les deux ont effectué le même achat sur la même vitrine Internet. Leurs coordonnées étant disponibles, nous les avons contacté pour en savoir plus... "C'est en cherchant sur Google un jean Diesel moins cher qu'à Paris que j'ai trouvé LEA BIS sur www.achat-ales-cevennes.com. Je ne connais pas encore Alès, mais c'est trop chouette de faire ses courses comme ça, sur Internet, à 700 km de la capitale !" nous a témoigné

Bebiana Ribeiro. Même enthousiasme pour Amélie Delmaire, étudiante de la région : "J'ai découvert LEA BIS par hasard, en cliquant sur un lien Internet quand je recherchais un jean de marque à bon prix. S'acheter des vêtements sur Internet de cette façon, avec de vrais commerçants, je trouve ça très bien !"

Question d'un commerçant :

Sans l'option " Paiement sécurisé par CB", est-ce que je peux quand même vendre mes produits en ligne ?

Oui : le système de paiement sécurisé par carte bancaire n'est pas obligatoire pour faire du commerce sur www.ales-cevennes.com. C'est la Caisse d'Épargne qui le propose - en tant que partenaire officiel du dispositif - pour développer rapidement les ventes à distance (VAD). Certains adhérents n'ont pas pris cette option et préfèrent les paiements par chèque. Dans ce cas, il faut stipuler dans les conditions de vente que ce n'est qu'après encaissement du chèque que le colis sera envoyé. Par précaution...

LAMBERTIN

SOCIÉTÉ

MATÉRIELS DE COLLECTIVITÉS – RESTAURANTS

554, ancien chemin de Mons – 30100 Alès
 Tél. : 04 66 30 00 16 – Fax : 04 66 30 54 79
 e-mail : sonia@lambertin.cepeteldsl.com



Soldes : qu'en pense l'UCIA ?

"La saison ayant été relativement marquée par le froid, la fréquentation des magasins a été plutôt bonne pendant les soldes d'hiver" nous a récemment déclaré Alain Romanet, président de l'UCIA d'Alès. "Certes, les clients ont généralement attendu la 2^e, voire la 3^e démarque (ce qui limite les marges), mais le bilan est globalement positif en ce qui concerne le chiffre d'affaires. Maintenant, j'espère qu'on fera aussi bien pendant les soldes d'été. Tout dépendra de la météo et de l'afflux touristique... La date de départ pourrait être fixée au 9 juillet, pour une durée de 6 semaines. Et pendant les 7 premiers jours, j'aimerais que les commerçants augmentent leurs amplitudes horaires. Il faut innover, c'est bon pour le commerce. En revanche, je ne pense pas que ce soit une bonne idée d'instaurer des soldes toute l'année ; cela casserait l'effet d'annonce. Les soldes doivent être occasionnelles si l'on veut qu'elles restent une période majeure de la vie commerciale".

Contact : UCIA d'Alès - 04 66 52 15 80

Dimanches ouvrables : 4 dates sont déjà fixées

Après une longue discussion entre les acteurs de la grande distribution d'Alès et les délégués du commerce du centre-ville et de l'UCIA d'Alès, un compromis a été trouvé lors de la réunion CCI portant sur les 5 dimanches ouvrables en 2008 par dérogation municipale. 4 dates ont été préconisées et validées par arrêté de l'administration municipale d'Alès pour satisfaire le commerce de proximité : le premier dimanche des soldes d'hiver et les trois dimanches de fin d'année (7, 14 et 21 décembre). A la demande de la grande distribution, la date du 5^e dimanche sera fixée en fonction de l'ouverture dominicale des pôles commerciaux de la Ville de Nîmes.



Concours Gard Gourmand : les jurés se sont régales

Comme l'an dernier, les épreuves sélectives du concours Gard Gourmand se sont déroulées au restaurant d'application du Campus de l'apprentissage d'Alès. 65 entreprises étaient inscrites et 262 produits ainsi que 16 menus du terroir gardois ont été dégustés par 128 jurés de consommateurs, les lundis et mardis 10, 11, 17 et 18 mars 2008, de 12h30 à 16h30. La date de la remise des prix reste à définir mais une chose est sûre : tous les médaillés d'or 2008 gagneront d'office le label Militant du Goût.

Renseignements : CCI, Pôle Commerce, Tourisme et Services aux particulier
04 66 78 49 49

BOUGE PAPIER
THE PAPERWORK

- papeterie • classement
- consommable • informatique • mobilier

Bureautique des Cévennes

56, avenue d'Anduze - 30100 Alès

Tél. : 04 66 52 07 60 - Fax : 04 66 52 07 61

E-mail : bureautique.cevennes@wanadoo.fr

