



## Votre interview

Vous êtes une entreprise normande et vous avez un site d'e-commerce ? Vous lancez un nouveau service sur Internet ? Vous avez un projet Internet et voulez le faire connaître ? Je vous propose d'en parler sur mon blog [www.ludovicpassamonti.com](http://www.ludovicpassamonti.com).

Mon objectif est simple : parler de vous avec un oeil expert, pour mettre en avant les meilleures initiatives normandes en matière d'Internet, et permettre le partage d'expérience. C'est totalement gratuit, et sans aucune contrepartie.

### Comment faire ?

Le mieux est de me contacter pour en parler : [contact@ludovicpassamonti.com](mailto:contact@ludovicpassamonti.com). Vous pouvez aussi m'envoyer directement par email votre interview sur le modèle ci-dessous, et je vous recontacterai pour la compléter avant publication.

Si vous n'êtes pas trop loin de Rouen, une interview vidéo peut être envisagée.

### Les questions principales

- Qui êtes vous, et quel est votre rôle dans l'entreprise ?
- Que propose votre site Internet ?
- A qui s'adressent t-il ?
- Comment vous est venu l'idée de faire du e-commerce ?
- Qui sont vos concurrents ? Quels sont vos points forts sur ce marché ?
- Quelques chiffres sur votre activité ? CA, nombre de connexions, nombre de produits proposés ? Etes vous rentable ?
- Comment avez-vous travaillé pour créer votre site ? Vous l'avez réalisé en interne ? Vous avez fait appel à un prestataire ? A des freelances ? Qui vous a aidé ?
- Qu'avez-vous mis en place au niveau marketing pour faire connaître votre site ? Référencement, campagne de liens sponsors, campagne d'emailing, blog , ... ? Quels sont les résultats ?
- Quelles difficultés avez-vous rencontré pour réaliser votre site, et aujourd'hui pour développer votre activité ?
- Par rapport à votre expérience, quels conseils pourriez-vous donner à ceux qui souhaitent se lancer dans l'e-commerce ou dans un projet Internet ?
- Quelles sont les prochaines évolutions prévues pour votre site ?
- Comment envisagez-vous l'avenir pour votre activité, l'évolution de votre marché ?
- Quels sites Internet aimez-vous/utilisez vous le plus souvent ?

Vous pouvez voir un exemple d'interview déjà réalisée à cette adresse : <http://www.ludovicpassamonti.com/archive/2009/08/27/interview-olivier-martineau-42stores-blog-boutique-ecommerce.html> ainsi qu'à la fin de ce document.

### Conseils pour faire une interview efficace

- Ne faites pas de votre promotion à outrance, sinon l'interview n'est pas crédible, ni intéressante. L'objectif est de faire découvrir votre activité sur un mode convivial et humain, et surtout de



- partager votre expérience.
- Pour que l'interview soit bien référencée dans les moteurs de recherche, pensez à mettre dans votre texte des mots clés significatifs de ce que vous faites, ou des messages que vous voulez faire passer.
  - Ne faites pas des réponses trop courtes.
  - N'oubliez pas de donner l'adresse de votre site internet ...

## Exemple d'interview

### Rencontre avec Olivier Martineau de 42stores, 1ère plateforme de blog-boutiques



Au hasard de ma veille sur les blogs, j'ai découvert [42stores.com](http://42stores.com), la 1ère plateforme de blog-boutiques. Utiliser le blog comme base de site d'e-commerce, voilà une sacré bonne idée ! En plus, c'est une entreprise rouennaise. J'ai donc contacté et rencontré l'équipe de 42stores pour en savoir plus.



Bonjour Olivier, qui êtes-vous, et quel est votre rôle chez 42store.com ?

Je m'appelle [Olivier Martineau](#), 37 ans, co-fondateur de [42stores.com](http://42stores.com). Je m'occupe de la partie marketing et financière. J'étais précédemment Responsable du [Pôle Normand des Echanges Electroniques](#), un service de la CCI qui accompagne les entreprises dans l'appréhension des nouvelles technologies, et particulièrement Internet. [Benjamin Quedeville](#), mon associé, s'occupe de la partie Services de 42stores, l'accompagnement de nos clients dans leur démarche d'e-commerce, et du e-learning. Nous sommes 6 personnes au total.

Que propose 42stores.com ?

[42store.com](http://42store.com) est une plateforme permettant de se lancer dans le commerce électronique, avec plusieurs particularités. Nous proposons un concept 2 en 1 de « blog-boutique », c'est à dire que la solution d'e-commerce est intégrée dans le blog. Ce système permet à l'entreprise, en plus de vendre

directement via Internet, de travailler sur sa notoriété, son image, et d'améliorer le niveau de confiance vis-à-vis de ses clients. La création d'un blog-boutique est gratuite, et rapide. Cela ne nécessite aucune compétence technique. Nous nous rémunérons par une commission de 3% sur les ventes.

Nous offrons plus qu'une solution technique : nous dispensons la formation et l'accompagnement qui vont avec la démarche de vente en ligne. La qualité d'un site ne compte que pour moitié dans la réussite d'un projet de commerce électronique. Notre objectif est d'apprendre au commerçant tout ce qu'il peut faire autour de son blog-boutique pour mieux vendre, et l'amener le plus loin possible dans sa démarche.

A qui s'adresse cette solution d'e-commerce ?

A tout particulier ou toute entreprise qui veut se lancer dans l'e-commerce à moindre frais. Nous distinguons 3 profils types de clients :

- Le particulier qui souhaite générer des revenus complémentaires. Mais généralement, ces blogs boutiques ne marchent pas car leurs propriétaires ne s'investissent pas suffisamment dans la démarche.
- Le particulier avec un projet de création d'entreprise avec un volet e-commerce. Ces blog-boutiques marchent bien.
- Les petites entreprises.

42Stores.com, ça veut quoi ?

C'est un clin d'œil au livre *The Hitchhiker's Guide to the Galaxy* de Douglas Adams, dans lequel le chiffre 42 est la réponse ultime (NDLR : pour en savoir plus, un petit tour sur [Wikipedia](#)). [42store.com](http://42store.com) est la réponse ultime pour ceux qui veulent se lancer dans l'e-commerce !

Comment vous est venu l'idée d'associer blog et solution d'e-commerce ? Quelle est votre expérience dans l'un ou l'autre de ces domaines ?

L'idée m'est venue de toutes les entreprises que je rencontrais au Pole Normand, mais qui ne savaient pas à qui s'adresser pour passer aux choses concrètes, dans un budget raisonnable. Les solutions classiques du marché ne proposent pas d'accompagnement



une fois le site mis en place. Ou alors, cela coûte tellement cher qu'elles n'ont ensuite plus de budget pour mettre en place leur stratégie marketing (référencement, emailing, ...).

Le blog est un outil de publication facile à utiliser, qui permet de faire un site professionnel à moindre frais, et il possède des qualités techniques pour le référencement que ne peut offrir une solution e-commerce standard. Ce n'est pas pour rien que tous les sites d'e-commerce lancent leur blog, mais le résultat ne sera pas aussi efficace qu'avec un blog-boutique.

NDLR : Olivier est aussi blogueur à titre personnel <http://www.9viesduchat.com> et connais donc très bien l'univers du blogging.

#### Qui sont vos concurrents directs ou indirects ?

Oxatis, Powerboutik, et les solutions de ce genre. Ebay, avec son offre pro, l'était dans une certaine mesure mais l'évolution de leur offre dans le mauvais sens les éloigne peu à peu.

Et l'inévitable petit cousin du Gérant de société qui bidouille en informatique dans sa chambre...

#### Quels sont vos points forts sur ce marché des solutions d'e-commerce ?

Le blog intégré est un atout majeur par rapport à tous les sites standard. En effet, depuis l'article sur un produit qui l'intéresse, le lecteur du blog bénéficie d'un accès direct au produit pour l'ajouter dans son panier. La démarche d'achat est plus fluide.

Autre avantage, il n'est pas nécessaire de créer un compte client pour acheter. Cela permet aussi d'optimiser le taux de conversion. Pour le référencement, nous l'avons vu, il n'y a pas de dissociation entre la boutique et le blog ce qui permet une bonne visibilité dans les moteurs de recherche, à condition que l'auteur alimente son blog de manière régulière. Quelques articles par mois suffisent.

#### Quelques chiffres à propos des blog-boutiques ?

[42store.com](http://42store.com) est officiellement ouvert depuis 1 an, et plus de 6 000 blog-boutiques ont été créés à ce jour. 1 300 ont été réellement ouverts car notre solution permet de créer sa boutique en mode privé, et de ne l'ouvrir au public que lorsqu'elle est prête. Nous comptabilisons une dizaine de boutiques qui font plus de 10 000 euros de chiffre d'affaire par mois, ce qui prouve que le concept du blog-boutique fonctionne quand on s'en occupe sérieusement.

Nous avons un [annuaire thématique](#) qui présente quelques unes des meilleures réalisations. Cela permet de se donner une bonne idée de ce qu'il est possible de faire avec notre solution en terme de personnalisation et d'animation de sa boutique.

#### Comment avez-vous travaillé pour concrétiser votre projet ?

Le site a été réalisé graphiquement et techniquement en interne car l'évolution permanente de notre service, avec une nouvelle fonctionnalité tous les mois, ne peut pas être gérée autrement que par notre propre équipe. Par contre, nous avons été accompagné sur la partie financière du projet, et en communication.

#### Justement, qu'avez-vous mis en place au niveau communication/marketing pour faire connaître 42stores ?

Nous avons lancé plusieurs initiatives afin de valoriser notre rôle d'accompagnement, sous forme de blog thématique :

- Le [blog officiel de 42stores](#) qui donne de nombreux conseils pour aider nos clients au quotidien dans la gestion et la promotion de leur boutique.
- Le [blog dédié aux auto-entrepreneurs](#) car c'est une cible majeure pour nous, en partenariat avec [CER France](#).

Nous sommes aussi en train de préparer une opération de communication « Les 7 conseils pour réussir dans la vente en ligne » Il s'agira d'une newsletter gratuite, disponible pour tous, avec un conseil par jour, et des exemples concrets, issus de notre expérience avec nos clients actuels. L'abonnement aura lieu depuis un mini-site dédié.

Nous travaillons aussi sur un système de parrainage client pour booster le bouche-à-oreille.

#### Par rapport à votre expérience, quels conseils pourriez-vous donner à ceux qui souhaitent se lancer dans l'e-commerce ?

Un site Internet n'est jamais fini. Il faut garder en tête qu'un projet e-commerce nécessite une évolution permanente et donc un investissement continu pour rester efficace.

#### Quelles sont les prochaines évolutions prévues pour le service ?

Il y en a beaucoup, rapport à ce que je disais précédemment.

Nous allons lancer un portail qui se nommera [Biglittlemarket.com](http://Biglittlemarket.com). Ce sera un guide d'achat / moteur de recherche de produits qu'on ne retrouve pas ailleurs, car proposés uniquement via les boutiques 42stores. Les produits seront regroupés par catégorie, permettant ainsi de leur offrir une meilleure visibilité, et j'espère de booster les ventes.

Le lancement est prévu pour le [salon E-commerce de septembre 2009](#).

#### Comment envisagez-vous l'avenir pour votre activité ? Quels sont vos objectifs ?

Le marché du e-commerce va encore fortement évoluer. D'un côté, les grands sites d'e-commerce vont se renforcer, voire se concentrer, et de l'autre côté, de plus en plus de petites boutiques sur des marchés de niche vont faire leur apparition. Nous voulons donner des outils à la plus grande partie de la population qui souhaite faire du e-commerce.

Nous visons 10 000 boutiques actives d'ici à 2 ans.

#### Quels sites Internet aimez-vous/utilisez vous le plus souvent ?

[Protopage.com](http://Protopage.com) est ma page de démarrage. C'est comme Netvibes, mais en mieux. J'utilise aussi [Twitter](#) pour le micro-blogging, [Google Reader](#) pour suivre l'actualité de mes flux RSS favoris en un coup d'œil, et je lis [LifeHacker.com](http://LifeHacker.com), un site éditorial orienté Geek mais avec une vision plus large, et de l'information pratique.

Merci Olivier !