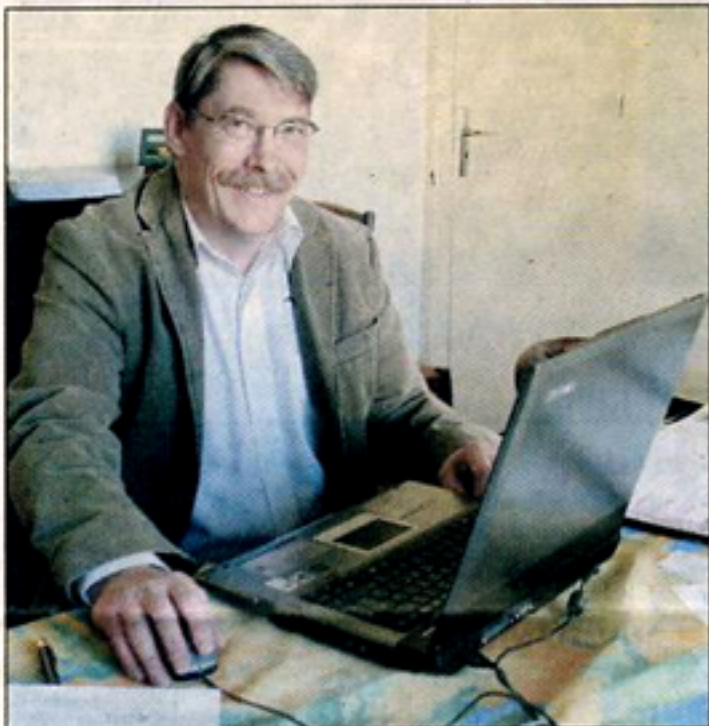


# Optimiser l'internet



NICOLE BLIVET

**Frédéric Poifol propose à ses clients d'optimiser leur démarche commerciale par l'Internet**

Frédéric Poifol est consultant internet. Il vient de créer « Depli », dont l'objectif est de « développer l'entreprise par l'internet ». Auparavant salarié dans l'industrie automobile, chez Faurecia, le créateur explique que « ça faisait longtemps que j'avais envie de me mettre à mon compte. À 47 ans, il était temps que je franchisse le pas ».

Passionné de nouvelles technologies, Frédéric Poifol a suivi une formation très pointue. Il fait partie du réseau WSI (Internet Consulting & Éducation), dont le siège social est basé à Toronto au Canada. Ce réseau est classé n° 1 mondial pour la franchise de solutions d'affaires internet et compte plus de 1 000 consultants basés dans 87 pays.

## « Se battre à armes égales »

Frédéric Poifol estime que l'internet est « un outil formidable qui permet à de petites entreprises d'apparaître et de se battre à armes égales avec les grosses sociétés ». Il fait la différence entre la publicité généraliste, de type « spam » et l'information qui, grâce aux moteurs de recherche, utilisés par la moitié des internautes, « ciblent la clientèle », « Une pub qui s'adresse directement aux gens qui en font la recherche, c'est efficace et relativement peu cher », explique-t-il, en dévoilant, par exemple, le site d'un gîte rural français qui a choisi de se faire connaître exclusivement en langue anglaise et aux États-Unis. Et ça marche ! Le consultant peut s'en rendre compte en vérifiant le nombre de visiteurs sur le site, les pages consultées, le temps passé... Car les affaires ne marchent pas automatiquement pour tout possesseur d'un site. Encore faut-il que celui-ci soit attractif et qu'il débouche sur des résultats. Et c'est

là que le consultant en web joue son rôle.

Outre l'hébergement, la réalisation d'un site ou le lancement d'une campagne publicitaire en ligne, Frédéric Poifol propose « conseil et accompagnement » pour offrir à ses clients, des PME en priorité, de véritables solutions opérationnelles. C'est ainsi qu'un travail d'analyse mené en concertation lui permettra de répondre à un certain nombre de questions sur le marché de son client : quel est-il, que font ses concurrents, quelles sont les meilleures pratiques, le site est-il efficace, quelles sont les attentes vis-à-vis d'internet... Selon les réponses, Depli pourra proposer l'amélioration ou la refonte d'un site, un référencement ou la mise en œuvre d'une campagne marketing.

## Comment toucher la cible

Frédéric Poifol connaît ainsi de nombreuses techniques pour permettre à ses clients de toucher leur cible : intervention au milieu de groupes de discussions, newsletters, e-learning, visio-conférence... À chaque problème sa solution. Il s'agira alors pour le consultant de contrôler l'efficacité des techniques mises en place par des mesures périodiques de fréquentation. Car, constate le consultant « il n'est pas utile d'ouvrir un site non référencé. 80 % de ce qui existe sur Internet n'est pas utilisable ». Defi se fait fort d'accompagner ses clients à faire partie des 20 % de sites efficaces commercialement.

NICOLE BLIVET

### ➔ EN SAVOIR PLUS

Renseignements complémentaires auprès de Frédéric Poifol au 22, avenue Jean-Jaurès à Héricourt. Tél. et fax : 03.84.56.73.01, e-mail : fpoifol@wsiconseilweb.com, site : www.wsiconseilweb.com