

REDRESSEMENT

ENTRETIEN EXCLUSIF
FRANÇOIS FILLON

«Je veux mettre
en place une fiscalité
de combat !»

p.14

DOSSIER



La recette
Big Fernand

TOUT LE MONDE PEUT RÉUSSIR !

Ils lancent des affaires de zéro p.37

MANAGEMENT

MOTIVER
une nouvelle
équipe

p.86



BANQUES
que pouvez-vous
leur demander ?

p.88

RESTAURANTS
Des nouvelles
formules
attractives

p.56



PRÉSIDENTIELLES

Les médias
tiennent-ils
le scrutin ?

p.48

L12936 - 308 - F - 4,90 € - RD



[Spécial Numérique]



Quand Jimmy PINTO et Didier FIEDLER ont créé leur agence web il y a 15 ans, c'était avec la conviction qu'il fallait aider les petites entreprises à prendre le tournant du numérique en leur créant des solutions adaptées à leur taille et leur problématique. Pari tenu pour ces entrepreneurs hors norme qui ont depuis ouvert 10 succursales, en France et en Belgique. Interview.

Axecibles, l'agence web orientée résultats, spécialiste des TPE et PME

Quelle est la valeur ajoutée d'Axecibles par rapport à l'offre importante que l'on trouve sur son marché ?

En réalité, notre valeur ajoutée tient de la culture du résultat insufflée au sein de l'agence. Chez Axecibles, on parle peu de technique, et beaucoup de résultats. Mon parcours de consultant auprès de grands groupes pendant une dizaine d'années m'a conduit à m'attacher à une méthodologie assez précise : d'abord mettre en place une stratégie, puis définir des objectifs clairs et cohérents et enfin choisir les bons outils. Un site Internet n'est pas une fin en soi, c'est un outil au service d'une stratégie et d'objectifs commerciaux ou d'image.

Les TPE et PME pensent le web souvent comme un mal nécessaire... De notre côté, nous considérons qu'un site est avant tout une

opportunité, à condition d'avoir mis en place en amont la réflexion nécessaire au retour sur investissement. Or, atteindre cet objectif nécessite une démarche globale. Une fois la stratégie web bien définie avec notre client, nous définissons des objectifs précis tels que la recherche de prospects et de clients, le développement commercial, local, régional ou à l'étranger, la mise en place de ventes récurrentes...

Nos équipes sont situées en France d'où le label « Origine France Garantie »

Vous accompagnez les PME et TPE sur le Web, quels services proposez-vous précisément ?

Avec Axecibles, les entrepreneurs de tous les secteurs d'activité, bénéficient d'un accompagnement complet sur Internet. Nous développons des sites web performants et responsives, nous hébergeons leur site sur nos serveurs situés en France, nous nous occupons du référencement naturel et payant des sites, et organisons leurs campagnes d'e-mailing. Nous gérons également l'e-réputation de nos clients ou formons leurs équipes.

Comment est structuré votre réseau ?

Nous sommes une équipe de 150 experts. Les agences commerciales sont coachées par Didier FIEDLER pour leur développement. Tous nos clients bénéficient des mêmes services et des mêmes compétences même si notre centre de production est dans le Nord.

Aujourd'hui, nous sommes présents à Lille, Paris, Bruxelles, Bordeaux, Caen, Lyon, Marseille, Nîmes, Toulouse et Rouen et nous envisageons de nous développer encore dans d'autres villes. Un deuxième bureau sur Paris a été ouvert début 2017. Nous sommes actuellement en quête d'opportunités pour de la croissance externe.

Pourquoi les TPE et les PME vous intéressent-elles particulièrement ?

En tant qu'agence, nous avons plus facilement accès au décideur dans une société à taille humaine, les relations sont simplifiées, plus franches et plus directes ; la réactivité plus forte. Aussi, l'impact des actions que nous mettons en place est plus facilement mesurable. Nous savons donc rapidement si nos conseils ont été pertinents et si nos actions ont porté leurs fruits.





Que faites-vous dans le domaine de la formation ?

Depuis 2004 nous avons mis en place un projet d'accompagnement de nos clients avec Axecibles Formation une entreprise du groupe qui forme plus 1 500 chefs d'entreprise chaque année. Une équipe de 4 formateurs en webmarketing et marketing crée les modules de formation spécifiques pour les PME, PMI en lien direct avec leurs problématiques.

Elle forme les entrepreneurs et leurs collaborateurs au web : comment intégrer les outils Web dans sa stratégie de gestion quand on est patron de PME ? Nous leur donnons les clés pour développer une réelle stratégie de contenu, qui corresponde à leur positionnement mais surtout à leurs objectifs commerciaux. Côté réseaux sociaux, nous leur apprenons à inciter leurs clients à prendre la parole...

Et du côté R&D, quelles sont vos domaines d'évolution ?

Axecibles investit beaucoup en R&D et est éligible au Crédit Impôt Innovation. L'innovation est l'une de nos forces ! Il y a 13 ans déjà, nous avons travaillé sur ce que l'on appelle aujourd'hui, le 'click & collect', c'est-à-dire une commande sur Internet et la concrétisation de la vente en magasin. Nous sommes très pragmatiques. Nous développons des solutions d'API qui facilitent la communication entre le site web de notre client et ses logiciels : gestion d'agenda, des ventes (chiffre d'affaires, stocks)...

Nous établissons des liens indispensables afin que la gestion du site Internet soit la plus fluide possible. Sur le plan du développement informatique, nous allons donc au-delà du site web. N'avoir qu'un seul interlocuteur simplifie la vie de nos clients.



Publireportage

Des labels et certifications : l'assurance de la qualité !

- Charte de la diversité en entreprise signée en 2006 : Parce qu'Axecibles recrute et juge ses collaborateurs sur leurs compétences
- Origine France Garantie depuis 2013 : ce label a été octroyé après un audit du Bureau Veritas qui a contrôlé que nos services étaient d'origine française.
- Google Partner depuis 2014
- Prestashop Gold depuis 2012 : ce label garantit que chaque année, les collaborateurs d'Axecibles sont formés aux évolutions de Prestashop

Nous avons mis en place une opération de Mécénat sur la réalisation et le suivi du site internet du Musée de la piscine de Roubaix depuis 7 ans qui permet de souder les équipes autour d'un projet bénévole.

Qui sont vos clients ?

Dans notre clientèle, nous avons beaucoup de professions libérales : des professions juridiques et comptables (avocats, notaires, comptables, huissiers de justice), des commerçants mais aussi des sociétés de service ou des industriels.

Nous gérons plus de 7 000 sites et plus de 80% d'entre eux nous ont renouvelé leur confiance. En moyenne, nous avons plus de 10 ans de collaboration avec nos clients et partenaires.

Quels sont les fondamentaux du management de vos équipes ?

L'une de nos particularités est d'insuffler au quotidien une culture de la performance chez nos commerciaux et d'avoir réussi à faire travailler de manière intelligente des populations aussi différentes que des graphistes, des développeurs, des web marketeurs qui ont parfois des vues et des intérêts divergents sur un projet. Il faut du temps pour créer une telle cohésion au service d'un seul objectif « obtenir des résultats pour nos clients » c'est-à-dire faire venir des nouveaux prospects et générer du chiffre d'affaires supplémentaire. Mais la fidélité est réellement une marque de fabrique chez Axecibles ! Du côté de mes collaborateurs, certains ont plus de 10 ans d'ancienneté aussi. Commercial, audit et conseil, web design, hébergement, marketing, référencement et web rédaction, fidélisation, relation clients... nous sommes une grande équipe de 150 experts du digital.

Quel que soit le métier des équipiers, nous travaillons à leur intégration et à leur évolution professionnelle. 70% de nos responsables sont issus de la promotion interne après être entrés pour 2/3 d'entre eux en tant que stagiaire ou pour un premier emploi.

AXECIBLES
Accélérateur de performance digitale

Infos & contact :

www.axecibles.com

Tél.: +33(0)3.5.57.51.98 (depuis la France)

Tél.: 070.66.35.10 (depuis la Belgique)

contact@axecibles.com