

# VISIPERF





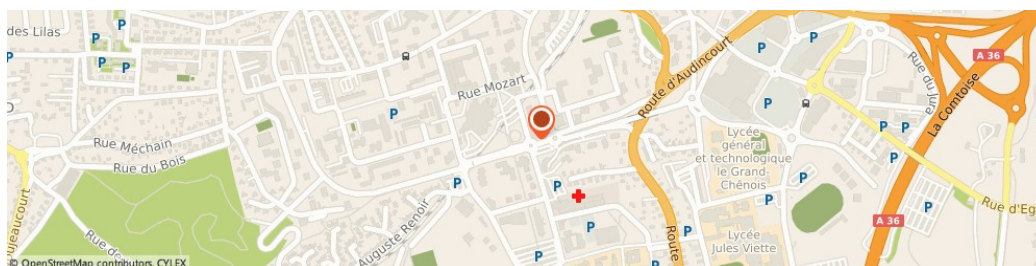
# Sommaire

<b>1 Fonctionnement de l'entreprise Visiperf.....</b>	<b>4</b>
1.1 Environnement social.....	4
1.2 Savoir-faire.....	5
1.3 La gestion de la demande des clients :.....	5
1.4 Usagers et fournisseurs.....	6
1.5 Concurrents et partenaires extérieurs.....	6
<b>2 Comment l'entreprise est-elle organisée ?.....</b>	<b>7</b>
2.1 Travail d'équipe.....	8
2.2 Variétés des tâches.....	8
2.3 Horaires.....	9
2.4 Formation.....	9
<b>3 Information financière.....</b>	<b>9</b>
3.1 Evolution du chiffre d'affaire.....	10
3.2 Evolution du marché.....	10
3.3 Perspective d'avenir pour une entreprise du secteur marketing web.....	11

## Introduction :

Visiperf est une entreprise qui a été créée le 2 juillet 2014 par Fabien Guillossous et Gonzague Drion. L'adresse de son siège social est 1 Rue Gaston Pretot 25200 MONTBELIARD.

C'est une entreprise commerciale spécialisée dans la création, la refonte, la maintenance des sites internet à l'aide de CMS comme Wordpress ou Prestashop. Elle propose également la réalisation de sites via développement spécifique(HTML, CSS, Javascript). Pour ce qui est de l'organisation nous nous sommes répartis la rédaction du rapport de la façon suivante : Edouard s'est occupé de la page de couverture, du sommaire, de la numérotation des pages et de l'introduction jusqu'au 1.2. Leo a écrit jusqu'au 2. . Fabien s'est occupé du 2. jusqu'au 3 et enfin Antoine a fait tout le 3. .



*Figure 1: Localisation géographique de Visiperf*

# 1 Fonctionnement de l'entreprise Visiperf

## 1.1 Environnement social

L'entreprise comporte 2 établissements. Un à Montbéliard où se situe son siège social et un établissement secondaire à Paris.

À Montbéliard, le site comporte 19 salariés dont neuf femmes et dix hommes. Tandis que le site basé à Paris ne comporte que 11 salariés dont cinq femmes et six hommes.



*Figure 2: Photo du siège social de Visiperf*

## **1.2 Savoir-faire**

L'entreprise est spécialisée dans l'expertise de développement de sites internet avec notamment l'utilisation des dernières technologies et mise à jour régulière des sites existants.

L'entreprise a également une très bonne connaissance des réseaux sociaux et de leur fonctionnement et met ainsi en place des campagnes publicitaires efficaces. Pour créer ces campagnes publicitaires, Visiperf utilise les principaux outils mis à disposition par Google ( Google Ads essentiellement) ainsi que des outils comme Google tag manager ou Google Analytics. Tout cela pour être en mesure de récolter des données sur l'efficacité des campagnes publicitaires et sur le comportement des utilisateurs sur les sites et les applications concernés par la campagne.

## **1.3 La gestion de la demande des clients :**

Ces principaux clients sont les petites et grandes entreprises. Les petites entreprises sont généralement beaucoup plus sensibles à la création de sites ainsi qu'à l'optimisation de leur référencement naturel, cela permet de réduire les coûts et également d'avoir une meilleure visibilité sur le long terme.

Tandis que les grandes entreprises sont également sensibles à l'offre de création ou de maintenance de sites internet mais elles seront davantage concernées par les campagnes publicitaires qui ont pour réel intérêt d'amener une grosse audience sur le site ou réseau de leur choix pendant une période donnée. L'objectif étant d'obtenir un bon taux de conversion( client visitant le site ou client effectuant un achat en ligne ou en boutique).

## **1.4 Usagers et fournisseurs**

Une équipe de développement travaille sur des technologies en interne afin de faciliter le suivi des campagnes en place et les informations à recueillir. Autrement les usagers dépendent de la campagne ou du site concerné, les profils ciblés peuvent énormément varier d'un projet à l'autre.

Visiperf ne fait appel à des fournisseurs que dans le cas de développement de nouveaux sites internet à l'aide de CMS.

Dans la majeure partie des cas ils partent d'un thème existant qu'ils achètent directement sur une librairie en ligne comme envato. Les clients fournissent généralement les photos à insérer sur leurs sites. Mais ils ont également recours à des librairies de photos en ligne en cas de besoin.

## 1.5 Concurrents et partenaires extérieurs

Les principaux concurrents sont toutes les agences de réalisation de site internet et les autres agences proposant des services similaires.

Ils sont fréquemment amenés à travailler avec d'autres agences similaires à la leur, car leurs clients ne centralisent pas toujours leurs actions e-marketing chez eux. Cependant l'entreprise Visiperf essaye de gérer la réalisation des projets des clients du début jusqu'à la fin.

## 2 Comment l'entreprise est-elle organisée ?

Différentes activités, service interne et zones de travail

Les différentes activités qui contribuent à la réalisation de service rendu par l'entreprise sont :

La création ainsi que la refonte et la maintenance de site internet,

L'optimisation du référencement naturel des sites, La mise en place de campagne publicitaire sur les moteurs de recherche ainsi que les réseaux sociaux comme Waze, Facebook, Youtube, Snapchat et Instagram.

Il existe 4 zones de travail au sein de l'entreprise :

- L'équipe de développement CMS/SEO

Cette équipe assure la conception de la majeure partie des sites web qui sont commandés à Visiperf. Il peut s'agir de sites vitrines, de landing page (page d'atterrissage des campagnes publicitaires), de sites e-commerce ou même de site Intranet qui vont permettre à certaines entreprises de mieux s'organiser en interne. Chacun de ses sites va bénéficier d'une optimisation SEO (textes, images, titres etc...) afin de lui assurer une meilleure visibilité dès son lancement.

- L'équipe de développement spécifique

Les développeurs de Visiperf travaillent à la fois sur des sites web qui seront développés de A à Z grâce à un développement spécifique. (Cette méthode demande bien plus de temps qu'une réalisation via CMS mais permet cependant d'avoir des fonctionnalités très personnalisées qui permettent de répondre à des besoins spécifiques). Mais sa tâche principale concerne le développement d'outils en interne qui permettent aux experts en publicité de gérer plus efficacement leurs campagnes.

- L'équipe d'experts gérant les campagnes publicitaires

Ce sont eux qui vont gérer la mise en place de campagnes publicitaires sur les moteurs de recherche et les réseaux sociaux, ils sont également chargés de la gestion des budgets des clients et doivent adapter la durée et les mots-clés de chaque campagne à mettre en place afin de répondre au mieux aux besoins. Ils sont donc, de ce fait, très souvent en train d'échanger avec les clients afin de faire des mises à jour selon les retours de ces derniers.

- Les commerciaux

Les commerciaux sont, de leurs côtés, responsables de l'arrivée de nouveaux clients. Ils vont devoir se servir de leurs réseaux pour trouver des nouveaux clients pour assurer le flux de travail entrant chez Visiperf.

## **2.1 Travail d'équipe**

Chaque équipe possède un ou plusieurs chefs de projet qui sont chargés d'organiser au mieux le temps de travail de chacun. Les membres de différentes équipes sont très souvent amenés à travailler ensemble sur des projets similaires. L'entraide est également au cœur de notre processus de développement, ainsi en cas de blocage ou de surcharge de travail, nous pouvons faire appel à l'aide de nos collègues, les responsabilités sont les mêmes pour tout le monde. Les chefs de projet ont pour responsabilité de respecter les délais annoncés et de facturer correctement les devis afin de rester rentable.



## **2.2 Variétés des tâches**

La réalisation de site est une tâche assez répétitive étant donné que nous avons un processus de réalisation à respecter pour tous les projets. Cependant le fait de varier les sujets sur lesquels les sites portent ainsi que l'apparence de ces derniers donnent une impression de nouveauté à chaque fois. De plus, travailler dans le domaine du web impose de rester à la page des dernières actualités et donc de se mettre à jour régulièrement.

## **2.3 Horaires**

Les horaires des 2 agences sont synchronisées et sont basées sur celles de Paris : 9h-12h30 et 14h-18h

Ces horaires sont les mêmes pour faciliter les échanges entre les agences de Paris et Montbéliard. Il est donc plus facile d'organiser des appels internes à Visiperf ou bien avec des clients pour des formations, des ajustements de campagne ou des modifications de sites.

## **2.4 Formation**

Visiperf accueille régulièrement des stagiaires et dans la majeure partie des cas, ces stages débouchent sur une embauche. Les formations possibles sont nombreuses entre le pôle développement interne, le pôle développement de site, l'équipe chargée des publicités etc...

Les stagiaires sont supervisés par leur maître de stage mais sont très vite considérés comme des salariés et se voient donc confier un certain nombre de responsabilités.

## 3 Information financière

### 3.1 Evolution du chiffre d'affaire

Il est important de prendre en compte le fait que le chiffre d'affaire de l'entreprise reste très variable d'un mois à l'autre, notamment à cause de certains événements qui vont pousser les clients à investir dans un nouveau site ou dans de la publicité pour s'assurer une meilleure visibilité à un moment donné.

Voici quelques exemples du chiffre d'affaire généré par mois :

- janvier 2020 : 172 000€ de chiffre d'affaire hors taxe généré
- décembre 2020 : 400 000€ de chiffre d'affaire hors taxe généré
- septembre 2021 : 660 000€ de chiffre d'affaire hors taxe généré

Pour l'année 2020, le chiffre d'affaire hors taxe généré s'élevait à 4 100 000€.

La crise du COVID a notamment participé à l'évolution de ce CA à cause de la mise en place du click & collect. Ainsi, même les plus petits commerçants avaient tout intérêt à faire appel à nos services afin d'être en mesure de rester en contact et de gérer les commandes de leurs clients.

### 3.2 Evolution du marché

Le digital, un levier de croissance pour les entreprises françaises (Edition 2021 du baromètre Croissance et Digital, Acsel) :

53 % des entreprises considèrent le digital comme un moyen de développer le commerce local.

Le digital contribue au CA des entreprises françaises à hauteur de 41 %.

70 % des ETI utilisent un ou plusieurs canaux digitaux pour commercialiser leurs produits ou services.

Finalement, 1 entreprise sur 5 estime avoir besoin d'un accompagnement dans le cadre de sa transformation digitale

L'e-commerce à l'échelle européenne (2021 European e-commerce report, Ecommerce Europe & EuroCommerce) :

- En croissance continue depuis ces dernières années, 73% des européens ont déjà effectué des achats en ligne.

- Pour la première fois depuis 5 ans, la proportion de la population européenne utilisant internet stagne, autour de 89%.

- Près de 2/3 du chiffre d'affaires e-commerce provient de l'Europe de l'Ouest.

- La part de l'e-commerce au sein du PIB français a presque doublé en 6 ans : passant de 2,89% de 2,173 milliards d'euros en 2015, à 5,19% de 2,377 milliards d'euros en 2021.

Cela montre bien les tendances du marché ainsi que les chiffres clés qui obligent les entreprises du secteur de la création de site et la refonte ainsi que du référencement.

### **3.3 Perspective d'avenir pour une entreprise du secteur marketing web**

Le secteur de l'informatique et de l'internet ne s'est jamais aussi bien porté depuis la bulle internet. Il est de nouveau créateur d'emplois. Ses activités emploient déjà plus de 500 000 personnes et les besoins sont importants, notamment dans les SSII (sociétés de services et d'ingénierie en informatique). En 2007, un quart du total des offres de l'Apec (Agence pour l'emploi des cadres) concernaient les SSII, le conseil en logiciel et le conseil en technologie. En 2008, l'informatique reste la première fonction en termes de volume, et maintient sa progression.

Le e-business fait référence à toute activité commerciale développée ou exploitée sur Internet. Utilisant principalement les technologies de l'information et de la communication en ligne, le e-business rend plus efficace les relations de l'entreprise avec

ses clients et ses partenaires. Il permet aux entreprises de créer de nouvelles opportunités d'affaires et de faciliter la circulation de l'information les concernant.

Pour les perspectives d'avenir il faudrait d'abord sûrement améliorer la vision du travail de l'équipe ce qui est un principe essentiel de la réussite d'une équipe ainsi que d'une entreprise afin que tout le monde se sente bien dans l'entreprise. Mais également améliorer le service proposer en interne sur le marché afin d'attirer plus de clients pour une meilleure réussite de l'entreprise.

Il faudra peut être également trouver une idée d'innovation qui est plus en rapport avec les idées et l'ADN de l'entreprise. Toutes ces idées sont des facteurs de réussite que l'entreprise pourrait modifier en cas de besoins lors de ses perspectives d'avenir.

## **Tables des illustrations**

Figure 1: Localisation géographique de Visiperf.....	4
Figure 2: Photo du siège social de Visiperf.....	5