LE NIVEAU DE CONSCIENCE DES TPE PME DE LA NÉCESSITÉ D'ÊTRE PRÉSENTES EN LIGNE





des entreprises déclarent que leur **présence sur internet** est **indispensable pour leur activité**



des entreprises pensent que **c'est utile**



estiment qu'elles n'ont ni le temps ni les moyens pour mener cette démarche.



BUDGET ET TEMPS PASSÉ



24% de 300 < 1000€ / an

10% de 1000 < 5000€ / an

4% + de 5000€ / an

Budget moyen des tpe/pme pour leur présence sur internet

46% lh/jour

33% 1h / semaine

16% 1h / mois

6% 1h / an

Le temps investi dans l'amélioration de la présence en ligne

Les budgets pour la présence sur internet restent très faibles.
Les entreprises cherchent souvent à les compenser par un temps d'investissement personnel plus conséquent.



ESTIMATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES GÉNÉRÉ VIA INTERNET



PRODUCTION DE CONTENUS EN LIGNE

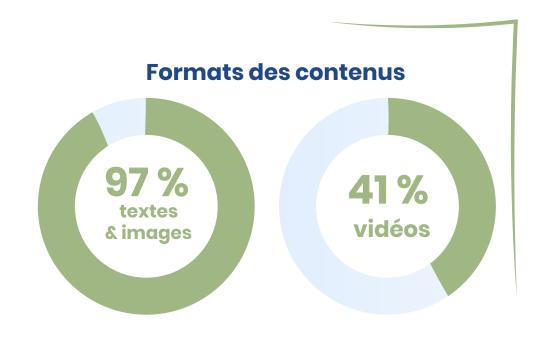
Types de contenu privilégiés par les entreprises sur leur site web

95 % présentation de l'entreprise

69 à 80 % coordonnées et horaires de la société

40 à 43 % témoignages ou avis clients

38 à 42 % articles de blogs ou tutoriels



des entreprises ne mettent pas leur site à jour plus d'une fois par mois

le font tous les jours



VISIBILITÉ ET E-RÉPUTATION DES EFFORTS ALÉATOIRES

La visibilité et l'e-réputation sont au cœur d'une **présence en ligne réussie.**



des sociétés gèrent systématiquement les commentaires et notations

les concernant.





des sociétés ne s'en préoccupent pas du tout



des entreprises déclarent ne mener **aucune action de publicité** sur internet.

RÉFÉRENCEMENT



des entreprises affirment être bien positionnées dans les moteurs de recherche



TPE PME mènent des actions pour d'améliorer leur référencement naturel.



CONCLUSION DE L'ÉTUDE

On y retrouve une perception encore floue des bénéfices qui débouchent sur peu d'investissements et de moyens.

Les entreprises rechignent à investir sur le long terme et préfèrent rester prudentes quant aux coûts occasionnés par cette transformation numérique,.

Pour la plupart des TPE PME, on observe un besoin d'accompagnement pour une meilleure appropriation du numérique et à moyen terme une plus grande autonomie en terme de mise en œuvre.



CONSEILS AUX TPE/PME



Publiez régulièrement du contenu intéressant pour susciter l'envie d'en savoir plus sur l'entreprise et ses services / produits.



Explorez les possibilités offertes par l'e-commerce pour générer un chiffre d'affaires.



Renforcez votre présence sur les réseaux sociaux pour toucher efficacement les cibles visées.



Mettez en place une véritable stratégie pour retirer des bénéfices concrets au-delà de la simple présence.



CONSEILS AUX TPE/PME



Développez votre visibilité et e-réputation : les stratégies actives , la gestion des interactions avec les visiteurs.



Soignez votre référencement : l'objectif est d'apparaître dans les premières pages de résultats des grands moteurs de recherche.



Multipliez ses types de présence : cherchez à vous faire connaître simultanément sur plusieurs plateformes (site web, réseaux sociaux, etc.)



Mesurez l'investissement et le retour sur l'investissement : l'investissement en temps et en argent et le chiffre d'affaires généré sur internet.



