

REFERENCEMENT INTERNET

un impératif de la visibilité sur le Web !



par Ludovic DANTENY
Gérant de
**MON COACH
WEBMARKETING**
(Nouvelle-Calédonie)

Au niveau du e-commerce, la situation est tout autre en Nouvelle-Calédonie. Il y a encore **relativement peu de e-commerçants**, bien que la dernière étude de l'Observatoire Numérique Nouvelle-Calédonie montre de notables évolutions, surtout au niveau de la demande.

Pour ceux qui hésitent à se lancer dans l'aventure ou qui désirent simplement en savoir plus sur le e-commerce, je propose des éclairages sur [mon site](#), notamment avec ma publication « [E-commerce en Nouvelle-Calédonie : si on en parlait ?](#) »

Mais les entrepreneurs ou personnes qui désirent franchir le pas sont limités soit par un **budget très serré**, soit (pour les e-commerçants) par un **désir d'utiliser uniquement leur site internet comme point de réservation pour un retrait en boutique** (c'est le principe de la « ROPO » - Research Online Purchase Offline / Recherche en ligne Achat en boutique).



« L'étape clé consiste à faire comprendre aux chefs d'entreprise que se lancer sur la Toile n'est pas une dépense mais un réel investissement ! »

Pour tous les types de structures, le vrai challenge, est donc de **proposer des solutions complètes**, en



Répondre aux besoins croissants des entreprises calédoniennes au niveau du web-marketing est la **mission première** que s'est fixé Ludovic DANTENY, gérant de Mon Coach Webmarketing.

En sa qualité d'expert, adhérent de l'association, il nous propose ici sa **vision de l'internet local, et des enjeux portés par le SEO ou encore les réseaux sociaux**, avec Facebook en tête de liste...voire en ligne de mire !

QUEL ENJEU PORTE LE WEBMARKETING POUR LES ENTREPRISES, ET NOTAMMENT LES E-COMMERÇANTS ?

Lors de ma collaboration en agence web métropolitaine spécialisée dans le e-commerce, j'évoluais dans un secteur où les grandes bases étaient établies et où la concurrence faisait rage. **Le cœur du travail consistait donc en de l'optimisation afin de maximiser les retours sur investissement.**

prenant en compte la **nécessaire « évolutivité » des outils proposés et/ou mis en place**, mais à des **tarifs abordables** afin d'**optimiser le retour sur investissement**.

C'est ici ma vision d'une **vraie valeur ajoutée par le Webmarketing**, et donc celle que je désire apporter à mes partenaires, avec [Mon Coach Webmarketing](#).

Et en termes de valeur ajoutée, **le référencement naturel est déjà une très bonne base !**



« Optimiser les sites internet pour Google est incontournable. Quel est en effet l'intérêt à disposer d'un très beau site internet, s'il n'est pas référencé sur Google et les autres moteurs de recherche. »

SI LE REFERENCEMENT EST UN INVESTISSEMENT MESURÉ, EST-IL POUR AUTANT PERTINENT ?

Assurément ! J'évolue dans le **domaine du SEO**, c'est à dire **référencement internet** depuis 2005. En métropole, et même dans les pays anglo-saxons, le **domaine de la recherche internet est une priorité** au même titre que la publicité en ligne et le community-management.

En **Nouvelle-Calédonie**, le **référencement naturel n'est pour l'instant que peu pratiqué**. On lui préfère la publicité en ligne et le community-management. C'est regrettable, car le **SEO représente un canal d'acquisition d'audience sain, pérenne et surtout gratuit !**

Via mon entreprise, j'essaie de sensibiliser de plus en plus d'entreprises du territoire à la **nécessité de déployer** une **stratégie web-éditoriale**, et d'oser se lancer dans la **rédaction web**, et le **net-linking** (stratégie de création de liens).

J'ai par ailleurs le plaisir **d'accompagner une entreprise calédonienne** sur le déploiement de **cocon sémantique**, une **stratégie SEO novatrice** qui offre des **résultats surprenants en termes de visibilité sur Google**.

Pour en savoir plus sur le rôle d'un référenceur et ses missions, et les étapes clés du référencement, n'hésitez pas à consulter ma publication « [La mission du référenceur internet](#) »

LE REFERENCEMENT MET DONC EN AVANT LE SITE D'UNE ENTREPRISE, CELA VEUT-IL DIRE QU'IL NE FAUT PAS (ou plus) UTILISER FACEBOOK ET/OU LES AUTRES RESEAUX SOCIAUX ?

Comme de nombreux professionnels, je propose avec ma freelance, **différentes prestations autour de Facebook** à l'instar du **community-management**, de **l'organisation de concours** ou encore d'**autres opérations de mise en visibilité d'ordre plutôt « ponctuelles »**.



« Cependant, j'essaie d'inviter mes clients professionnels calédoniens à avoir un autre regard sur l'utilisation de Facebook. »

Car **ce réseau social Facebook doit rester un canal d'acquisition de clientèle et non la seule fenêtre de visibilité de l'entreprise sur internet !**



Sans renier ses attraits et intérêts, j'aime rappeler que **la vie d'une société sur internet, passe avant tout par son site internet**, un **espace** qui lui est **dédié, personnel**, et sur lequel elle a **intégralement la main** pour communiquer.

Nous avons la chance d'avoir en Nouvelle-Calédonie un vaste choix de **prestataires** pour **concevoir** des sites, mais aussi des **hébergeurs internet** de qualité.



Concevoir un site représente donc un **investissement de moins en moins important**, et

qui permet de **sortir du "tout Facebook"**, stratégie qui est de moins en moins rentable en termes de résultats directs pour l'annonceur.

POUR PERMETTRE CES PRATIQUES, INTERNET RESTE UNE BASE INDISPENSABLE. QUEL EST SON NIVEAU EN CALÉDONIE, ET PLUS LARGEMENT CELUI DES ACTEURS DU NUMÉRIQUE ?

En 4 ans de présence sur le territoire calédonien, j'ai **le plaisir d'assister à une vraie évolution en matière d'internet !** Tous les acteurs semblent en effet travailler de concert :

- **L'OPT nous fait vivre une vraie révolution** avec la **4G**, la **fibres optique**.
- Les **datas-centers locaux** proposent des offres (**cloud, hébergements, travail à distance..**) de plus en plus séduisantes en termes de stabilité et de tarif.
- Les **prestataires web** sont **nombreux et proposent des solutions de plus en plus sérieuses**.

Au niveau du web-marketing (mon secteur de prédilection), chacun des acteurs devra **être vigilant et tirer des leçons du recul** que nous avons sur d'autres pays pour **ne reproduire ici que des stratégies gagnantes**.

Un véritable challenge auquel je souhaite associer mon énergie, et mon activité freelance !



Qui est...

Ludovic DANTENY

Gérant de l'entreprise



Société freelance créé en 2017, à Nouméa

Profil, Coursus et Parcours

- Titulaire de diplômes en comptabilité et finances (DUT, DECF...)
- S'oriente vers la **formation et internet** (qui en était à ses premiers balbutiements en 1997 !) dès la fin de son cursus universitaire
- Au fil de ses expériences professionnelles, il s'est recentré sur les **métiers de l'internet** : **webmasters, référenceur, e-commerçant** en charge d'une structure d'import-export au Luxembourg.
- En **2011**, Ludovic rallie une **web-agency parisienne spécialisée dans le e-commerce** (solution SaaS). L'occasion de conjuguer l'ensemble de ses compétences acquises.
- Arrivé en **Nouvelle-Calédonie en 2014**, il exerce pendant 3 ans comme **responsable stratégie webmarketing**, avant de se décider à fonder son entreprise

Domaines d'activité

- webmarketing (presta et formation)
- conception du site internet
- référencement (naturel et payant)
- publicité en ligne
- community-management
- rédaction web
- ...et l'écoute du besoin !

Trait particulier

- La formation continue, autodidacte et/ou en ligne est un vrai Letmotiv pour Ludovic DANTENY, qui étoffe en permanence son expertise et ses savoirs faire, pour proposer plusieurs cordes...à votre arc !



« Les prestations proposées par ma freelance couvrent un large périmètre, et répondent à tous les besoins. J'ai tenu à **décliner mes prestations** soit sous la forme d'une **formule "clé en main"**, soit sous la forme de **formation-accompagnement**, pour les clients qui veulent **comprendre-apprendre-agir**. »

Accéder au [site MonCoachWebmarketing.nc](#) ou à la [page Facebook de MonCoachWebmarketing NC](#)

