

www.wsi-franchise.fr



**REJOINDRE LE PLUS GRAND
RESEAU D'ENTREPRENEURS EN
SOLUTIONS DIGITALES**

WSI France
Gilles DANDEL – Master-franchisé national
Tel : 09.50.07.84.24
franchise@wsi-marketing-internet.fr
<http://www.wsi-franchise.fr/>

Sommaire

Sommaire	2
Carte d'identité	3
Internet : Quelques chiffres	4
Visite guidée de WSI	6
1.1. La vision de WSI	6
1.2. Le modèle économique	7
1.3. Le savoir-faire	8
1.4. Les valeurs	9
1.5. Le modèle de franchise	10
1.6. Le modèle de Master-Franchise régionale	11
1.7. WSI en France : Bilan et objectifs	13
WSI : les Hommes	14
2.1. L'équipe WSI	14
Au Canada	14
En France	14
2.2. Les franchisés	15
3.3. Les clients	17
Annexes	18
Retrouvez nous sur le web et suivez-nous sur les réseaux sociaux !	18

Carte d'identité

Nom

WSI, We Simplify the Internet

Coordonnées

Maison-mère : 1660 Tech Avenue, Unit 2, Mississauga, L4W 5S9 Ontario – CANADA

Filiale France : 6 avenue de la Mauldre, 78680 Épône - FRANCE

Téléphone : 09.50.07.84.24

Adresse E-mail : franchise@wsi-marketing-internet.fr

Site Internet : <http://www.wsi-franchise.fr/>

Dirigeant : Mr Gilles DANDEL, Master Franchisé WSI / France

Dates-clés

1995, création de la société WSI (Toronto – CA).

1997, début du développement en franchise.

2003, ouverture de la première franchise WSI en France.

2010, WSI compte 699 implantations aux États-Unis, 80 au Canada et 686 dans le reste du monde

2011, WSI compte 1139 franchisés à travers le monde et ouvre l'opportunité de la master-franchise régionale dans certains pays à fort potentiel (Brésil, France). Gilles Dandel est nommé Master-Franchisé national pour la France et WSI devient membre de la FFF (Fédération Française de la Franchise).

2012, WSI France accueille son premier Master-franchisé régional dans l'Ouest de Paris : Jean-François Baudrais. Le réseau WSI France compte une cinquantaine de franchisés.

Description du métier

WSI est un réseau d'entrepreneurs en solutions digitales qui accompagnent les petites, moyennes et grandes entreprises dans la définition et la mise en œuvre d'une stratégie digitale performante. Les prestations proposées par les consultants WSI sont de 3 types :

- **Eduquer et conseiller les entreprises** dans leur utilisation d'Internet pour développer leur activité.

- **Concevoir et piloter** la réalisation de projets « Digitaux » pour la conversion et la fidélisation des internautes (campagnes digitales, e-mailing, référencement naturel et payant, mobile marketing, réseaux sociaux, web analytics...).

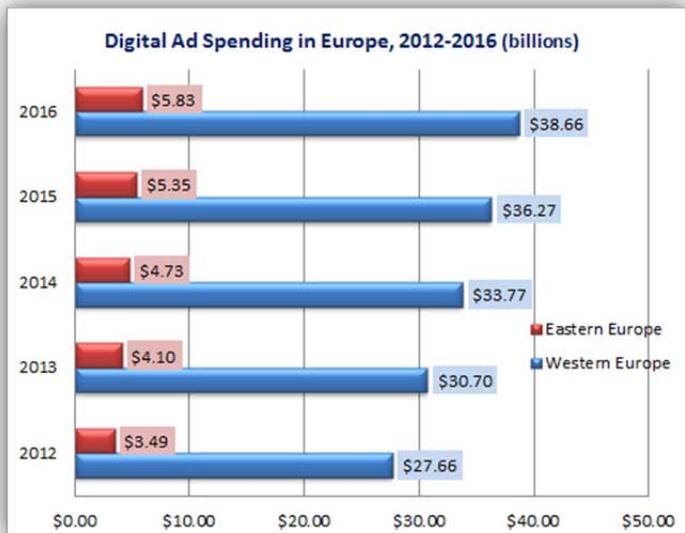
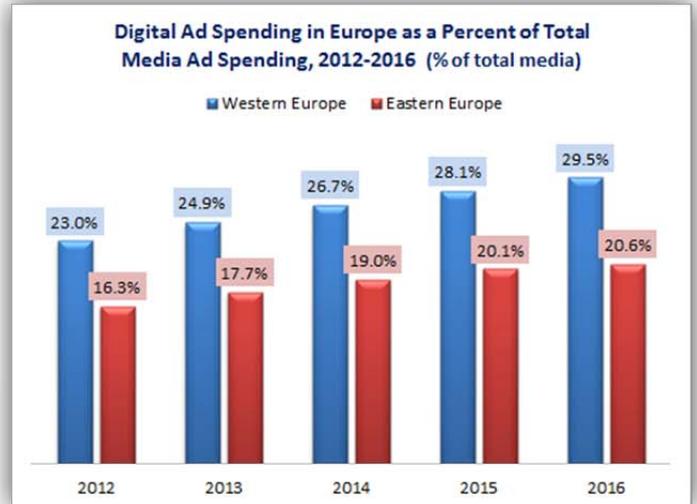
- **Analyser et optimiser les performances** grâce à des solutions innovantes.

Wsi est le réseau d'Experts en solutions digitales certifiés le plus important au monde. Avec des systèmes qui ont été développés, utilisés et approuvés par plus de 1.000 consultants Internet dans 80 pays, WSI offre chaque année des milliers de solutions e-business pour les entreprises de toutes tailles.

Internet : Quelques chiffres

En Europe, les dépenses publicitaires digitales vont occuper une place de plus en plus importante.

C'est la tendance et l'Europe n'y déroge pas, d'ici 2016 on estime que les dépenses publicitaires digitales représenteront +20% pour l'Europe de l'est (vs 16% en 2012) et presque 30% pour l'Europe de l'Ouest (vs 23% en 2012). Les dépenses en digital représenteront près d'un tiers des dépenses médias en Europe de l'Ouest.



D'une manière générale la tendance est claire, les dépenses média devraient continuer à séduire de plus en plus les annonceurs. Même si l'Europe de l'Est accuse d'un fort retard, elle suit l'impulsion soutenue par l'Ouest.

En France, la tendance se confirme...

Pour les annonceurs, internet est devenu presque aussi important que la télévision. On prévoit une augmentation des dépenses des annonceurs sur internet de +10% en 2014 contre +2.5% pour la TV. Si la tendance se poursuit (ce qui semble être le cas), Internet devrait devenir le premier poste de dépense des annonceurs d'ici quelques années.

Ad Spending in France, by Media, 2005-2014 millions

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
TV	\$4,498	\$4,668	\$4,735	\$4,758	\$4,853	\$4,975
Internet*	\$853	\$2,369	\$2,672	\$2,873	\$3,143	\$3,455
Magazines	\$2,672	\$2,064	\$2,042	\$1,980	\$1,944	\$1,909
Outdoor	\$1,697	\$1,651	\$1,673	\$1,656	\$1,681	\$1,715
Newspapers	\$1,476	\$1,287	\$1,273	\$1,244	\$1,217	\$1,192
Radio	\$1,162	\$1,034	\$1,040	\$1,035	\$1,051	\$1,066
Cinema	\$108	\$126	\$146	\$158	\$177	\$198
Total	\$12,467	\$13,199	\$13,581	\$13,705	\$14,066	\$14,510

Note: converted at the exchange rate of US\$1=€0.72; numbers may not add up to total due to rounding; *affiliates, classifieds, display, search and mobile

Source: ZenithOptimedia, "Advertising Expenditure Forecasts," June 2012; provided by Starcom MediaVest Group, June 2012

142267

www.eMarketer.com

Un moteur de croissance pour les entreprises et une valeur refuge en période de crise

D'après une étude réalisée par le cabinet Mc Kinsey pour le gouvernement français, internet représente un réel accélérateur de croissance pour les entreprises et notamment pour les TPE/PME. Ce que l'on sait aujourd'hui c'est que les entreprises qui ont fortement investi dans les technologies du web connaissent une croissance deux fois plus rapide que les autres. Internet permet également de réaliser des gains de rentabilités significatifs. On parle de près de 15% de gain de rentabilité en moyenne.



« INTERNET EST DONC NON SEULEMENT UNE VALEUR DE CROISSANCE MAIS AUSSI UNE VALEUR REFUGE EN PERIODE DE CRISE. »

Début 2014, BPIFRANCE a souhaité soutenir les investissements internet au travers d'un prêt numérique. L'idée étant de débloquer 300 millions d'euros pour que les PME franchissent le cap du numérique. Car c'est un réel problème aujourd'hui. 97% des consommateurs effectuent des recherches en ligne avant d'acheter les produits/services qui les intéressent ET 63% des TPE/PME ne sont pas présentes sur internet.

The SMB Opportunity...

Help Your Customers Bridge the Gap

97%



Customers research local products or services online

Google

63%



SMBs don't have a website

Visite guidée de WSI

1.1. La vision de WSI

Le Web est caractérisé par une évolution constante du fond et de la forme des pages Internet. Nous sommes passés du web dit 1.0 aux pages statiques au web 2.0 qui permet de développer des sites interactifs et participatifs.

Grâce à l'émergence des dernières technologies de communication numérique, Internet devient L'outil principal du 21ème siècle. Le Web offre d'incroyables opportunités si 3 principes simples, mais cruciaux, sont suivis. Ces principes sont fondamentaux et restent les mêmes, malgré l'évolution permanente d'internet.

Nous les appelons les **ABC du succès d'une stratégie Internet réussie** :

- ✓ A: Solution internet adaptée, performante et abordable.
- ✓ B: Génération de trafic ciblé.
- ✓ C: Conversion de plus de clients.

Depuis le début d'Internet, à l'aide de ces 3 principes, les consultants de WSI ont aidé des milliers d'entreprises à être visible sur Internet grâce à des solutions web abordables, à augmenter le trafic sur leur site et à convertir davantage d'Internaute en clients satisfaits et fidèles qui eux-mêmes recommanderont l'entreprise à leur propre réseau.

A ce niveau, la force de WSI repose sur la connaissance de ses clients dans le monde (plus de 10.000 clients). Une expérience unique qui permet aux entreprises de se doter d'outils pour mieux agir sur leurs marchés et de renforcer leur compétitivité, de se différencier de la concurrence avec leurs propres atouts, de faire face aux évolutions de plus en plus rapides des marchés. Tels sont les challenges quotidiens que relève le réseau de consultants WSI.

1.2. Le modèle économique

Le modèle économique de WSI repose sur trois leviers : les partenaires stratégiques, les consultants WSI et les centres de production. Ces leviers guident la façon dont WSI conçoit les services. Les ressources sont mises en commun puis partagées au travers d'une importante place de marché propriétaire qui confère à WSI un modèle économique unique.

Les partenaires stratégiques

Pour WSI, le partenariat va au-delà des simples relations commerciales. Il implique un lien à long terme dans lequel les deux parties travaillent en collaboration. Cela n'a rien de nouveau en soi, mais l'écosystème de partenaires est depuis longtemps au cœur de la stratégie de WSI.

WSI est partenaire privilégié de Yahoo! et de Google entre autres. Cela signifie que WSI est associé aux projets d'expérimentations et d'innovations de ces acteurs. Dans les faits, cela permet aux clients WSI de prendre une longueur d'avance sur les technologies de demain et de réussir sur un marché concurrentiel en leur donnant accès aux toutes dernières technologies.

WSI ne vend pas de solutions propriétaires à ses clients mais leur propose des produits du marché ce qui permet aux consultants de toujours proposer des solutions innovantes et performantes sans conflit d'intérêt.



Les consultants Experts WSI

Les franchisés WSI (Entrepreneurs en Solutions digitales) sont des hommes et femmes de tous âges et aux expériences professionnelles diverses et variées : cadres du marketing, de la vente, de l'IT, de la communication ou du management de haut niveau, ils ont évolué dans des sociétés aux tailles et aux marchés variés : grande consommation, édition de logiciel, bureautique, immobilier, télécoms, agence de communication, etc.. A l'image du métier d'architecte, celui de franchisé WSI consiste à auditer les attentes de ses clients à l'aide du système déposé Lifecycle™ créé par WSI et d'apporter des solutions sur mesure pour construire une stratégie globale en s'appuyant sur des centres de productions s'occupant de la réalisation technique des prestations vendues aux clients. Lifecycle™



Les centres de production

WSI dispose de centres de production répartis à travers le monde. Ces sites offrent d'excellents services en matière de développement de site Internet, de veille technologique, de production de contenu, de gestion de campagnes etc.

Internet est en constante évolution. Tous les jours, de nouvelles techniques apportent de nouvelles solutions permettant aux entreprises d'améliorer leurs performances.

Cette révolution n'en est qu'à ses débuts.

D'ores et déjà, de plus en plus d'acheteurs utilisent Internet pour rechercher, comparer et surtout se rassurer, grâce aux Forums, Blogs, etc... Ils ne se contentent plus de "l'offre promotionnelle" parue dans leurs journaux ou messages radio / TV.

Chez WSI, nous avons la chance de disposer du plus grand réseau d'agences Internet à travers le monde. Nous pouvons ainsi identifier les technologies les plus performantes et les plus innovantes et partager ce formidable retour d'expérience avec nos clients français, pour optimiser leur budget et améliorer leurs performances

Tous les acteurs de l'écosystème de WSI sont reliés les uns aux autres grâce à l'application métier de gestion de projets. Cette organisation favorise la collaboration entre les acteurs, qu'ils soient basés à Paris ou à Toronto.

1.3. Le savoir-faire

« **We simplify Internet** » est la devise de WSI.

Les années d'expérience de WSI dans ce secteur ont montré qu'une stratégie Internet efficace et rentable est le résultat d'un planning précis, d'un développement suivi, et d'une assistance continue.

Il y a un nombre incalculable de sociétés capables de concevoir un site Web, mais un client exigeant et soucieux du succès de la mise en ligne de son entreprise doit choisir une solution intégrée pour lui garantir un retour sur investissement.

Pour atteindre cet objectif, WSI propose une méthode de développement en six étapes pour les entreprises de toutes tailles, et ce, dans le monde entier.

- **Conseiller**

La première étape passe par un audit du client suivant une méthodologie rigoureuse baptisée IBA (Internet Business Analysis). Une série de questions permet au consultant WSI de comprendre le marché dans lequel évolue son client et les problématiques business auquel il fait face. A l'issue de cet audit, le consultant est en mesure de faire une proposition personnalisée par rapport aux attentes du client et de son budget.

- **Concevoir**

Lors de cette phase, la structure ainsi que les aspects design et fonctionnels de la campagne sont définis.

- **Créer et tester**

Au cours de cette étape, le site passe du concept à la réalité. Il est entièrement testé par l'équipe technique, mais aussi par le consultant et par le client, pour s'assurer de sa conformité avant sa mise en ligne.

- **Mesurer**

L'un des principaux intérêts d'Internet est sa capacité à mesurer quasiment en temps réel les performances d'un site ou d'une campagne. Encore faut-il que le site ait été correctement conçu et que les outils de mesure (web analytics, tags...) aient été correctement configurés. Les consultants WSI sont tous formés à cette problématique essentielle à la mesure du contrôle du Retour sur Investissement des actions engagées.

- **Contrôler les résultats**

En choisissant de travailler avec un consultant WSI plutôt qu'avec un Web Designer traditionnel, les clients disposent d'une assistance après la mise en ligne du site Web. Les consultants WSI mesurent le retour sur investissement du site Web. Cela inclut une analyse continue du trafic de visiteurs, une gestion du positionnement sur les moteurs de recherche, des conseils et des recommandations concernant Internet.

1.4. Les valeurs



Communauté

Créer une communauté bâtie sur le partage et la collaboration pour le bénéfice de tous



Confiance

Favoriser un environnement de respect mutuel et de confiance où l'effort de chaque personne conduit au succès pour tous



Croissance

Canaliser nos énergies et se concentrer sur l'optimisation des opportunités dans sur internet, la franchise et la technologie pour le bénéfice de tous



Innovation

Rester à la pointe des technologie et des solutions commerciales qui optimisent la profitabilité de tous



Apprentissage

Montrer une passion pour l'apprentissage continu au sein de notre communauté en vue de conduire à la profitabilité et au bénéfice de tous



Leadership

Représenter et nous conduire dans la communauté de manière à inspirer l'excellence au profit de tous

1.5. Le modèle de franchise

Aujourd'hui, WSI est le premier réseau de consultants Internet. Il n'existe aucune entreprise de cette envergure, positionnée sur le métier de WSI. Le réseau WSI est le premier à répondre avec la même rigueur partout en France et dans le monde, grâce à une méthodologie, des processus établis et des outils spécifiques. WSI recrute des managers expérimentés.

La philosophie de WSI est la suivante : Une entreprise qui a des valeurs élevées augmente ses chances d'attirer des personnes de qualité et de répondre à leurs aspirations profondes. À leur tour, les franchisés sont ainsi capables de livrer des services de qualité à prix concurrentiel à leurs clients, tout en respectant les objectifs de rentabilité de l'entreprise.

Le profil recherché :

Parmi les franchisés, on trouve des profils très variés. Parmi eux d'anciens chefs de projets, des consultants en communication, des commerciaux chez des éditeurs de logiciels, des entrepreneurs souhaitant élargir leur offre de services...

Tous sont motivés par le même souhait :

Créer son entreprise en s'appuyant sur un réseau puissant pour les aider à développer plus rapidement leur Business.

Quatre prérequis sont nécessaires au développement des futurs Consultants WSI :

Le désir d'entreprendre.

La maîtrise de la langue anglaise Le goût d'apprendre et la ténacité, Internet étant en perpétuelle évolution.

Un apport financier de 40K€.

Les conditions d'accès au réseau :

Durée du contrat : 5 ans

Droit d'entrée : A partir de 39 700€

Redevance d'exploitation : 10%

Redevance publicitaire : 3%

La franchise WSI ne nécessite aucun local. Le métier de Consultant WSI peut être exercé depuis le domicile du franchisé.

Objectifs de C.A d'un franchisé : entre 60 et 100K€ la première année ; entre 100 et 150K€ à partir de la deuxième année.

Le processus de sélection et l'accompagnement au démarrage :

1. Envoi d'un formulaire à remplir sur notre site Internet afin de recevoir son kit d'information sur la franchise WSI, suivi d'un contact téléphonique avec l'équipe de développement du réseau WSI France.
2. Retour du dossier de candidature complété (un questionnaire confidentiel et un test de personnalité).
3. Entretiens (en anglais) avec notre directeur de recrutement. Cette étape a pour but d'évaluer les différents aspects du profil, à savoir :
 - ✓ Les qualités humaines et professionnelles.

- ✓ Le niveau de compréhension du concept de la franchise WSI.
- ✓ Le tempérament d'entrepreneur.
- ✓ Les informations personnelles.

Mais permet également au candidat de balayer les différents aspects du business de franchisé et de commencer à se projeter dans le métier et au sein du réseau.

Conformément à la législation de la franchise, le DIP (document information pré-contractuel) est envoyé au candidat.

4. Préparation du Business Plan et du « *Challenging Interview* ».

Pour continuer l'étude du projet, nous demandons au candidat à la franchise d'établir son compte d'exploitation prévisionnel et l'invitons à prendre contact avec d'autres franchisés pour valider ses hypothèses et échanger avec eux. D'autre part, un « Challenging interview » est organisé pour évaluer la possibilité de présenter le dossier au « Selection Comitee ».

5. Validation du dossier par le board des dirigeants de WSI.
6. Signature du contrat de franchise.
7. Convocation pour la formation en e-Learning.
8. Une semaine de formation au sein de notre siège basé à Toronto.
9. Une fois rentré de WSI Toronto, le franchisé est opérationnel et commence sa nouvelle vie de consultant WSI. Il sera coaché et accompagné pendant les 3 premiers mois d'activité.

1.6. Le modèle de Master-Franchise régionale

WSI a décidé de confier le recrutement de franchisés à des Master Franchisés installés localement et natifs du pays concerné.

En France, l'organisation repose depuis le début de l'année 2011 sur un Master Franchisé National (Gilles DANDEL), chargé de définir la stratégie de développement de WSI sur le marché français, relayé par des Master Franchisés Régionaux qui appliqueront cette stratégie sur 13 zones géographiques exclusives.

L'objectif est de constituer un groupe d'environ 300 agences WSI sur l'ensemble du territoire d'ici à 5 ans, chaque agence devant générer 200 à 250 k€ de CA / an en moyenne à terme.

Pour atteindre ce développement, nous allons :

- ✓ Continuer à recruter de nouveaux franchisés sur l'ensemble du territoire, principalement dans les grandes villes où la densité de PME est importante, en

privilégiant la qualité à la quantité. Un nouveau système de sélection a été mis au point après avoir démontré son efficacité sur les 18 derniers mois.

- ✓ Recruter 13 Master Franchisés Régionaux qui vont continuer à développer leur territoire, animer leur réseau d'agences et participer au développement de la stratégie marketing nationale. Chaque Master Franchisé Régional aura la responsabilité d'animer et d'aider le développement d'un groupe d'environ 20 à 30 agences WSI pour un CA de 4 à 5 Millions d'euros par an.

Les 13 territoires de Master-Franchise régionale

Les conditions requises :

Durée du contrat : 5 ans

Exclusivité : Sur un territoire déterminé au cas par cas (13 territoires)

Droit d'entrée : 147 K€

Redevance publicitaire : De 2 à 3.5K€/mois

En décembre 2011, WSI a recruté son premier Master Franchisé Régional en la personne de Jean-François BAUDRAIS.



Jean-François BAUDRAIS, ex Toshiba, Master Franchisé régional WSI sur l'Île-de-France Ouest depuis Décembre 2011.

Jean-François Baudrais, diplômé de Sup de Co Reims a une longue expérience dans les activités commerciales, marketing et services, chez Xerox, Ab Dick, Gestetner et Toshiba.

Sa connaissance de l'entreprise des PME aux Grands Comptes, allée à une solide expérience du développement et de l'animation de réseaux, de la gestion de projets et du management dans un contexte international, lui donnent les atouts pour réussir ce projet d'entrepreneuriat.

« En rejoignant comme Consultant en Marketing Internet le réseau WSI qui compte plus de 1000 consultants dans le monde dans 80 pays, j'ai la capacité d'entreprendre sur un marché BtoB en fort développement et d'apporter aux entreprises le moyen de se développer et de réussir sur Internet. Le réseau de franchise WSI apporte la garantie d'une entreprise à la pointe de la technologie qui développe et intègre les meilleures pratiques de son secteur et prouve depuis 1995 sa capacité à apporter des solutions pérennes aux PME. »

Jean-François a une double mission au sein du réseau WSI. D'une part, il accompagnera ses clients dans leur stratégie digitale. Mais, en sa qualité de master-franchisé régional, il aura aussi pour mission de développer le réseau WSI sur le territoire Yvelines, Hauts de Seine et Essonne en recrutant de nouveaux franchisés et en animant le réseau de franchisés existants.

1.7. WSI en France : Bilan et objectifs

Présent sur le marché français depuis 2003, WSI compte à ce jour une cinquantaine d'agences franchisées réparties sur le territoire national.

Le nombre d'agences en France a été multiplié par 2 sur les 5 dernières années.

Sur la même période, le CA du réseau WSI France a été multiplié par 4.

De plus en plus de Franchisés embauchent afin d'accompagner leur croissance et optimiser leur marge.

Nous pensons que cette dynamique positive, tirée par un marché en forte demande, va nous permettre d'accélérer le recrutement des bons candidats et continuer à augmenter le CA par agence.

Notre ambition est d'avoir à terme au moins deux franchisés par ville de plus de 50 000 habitants, accompagnés par 13 Master Franchisés Régionaux.

WSI : les Hommes

2.1. L'équipe WSI

Au Canada



Président : Mark Dobson

Mark Dobson est le président de WSI depuis début 2014. Consultant WSI au Canada depuis 1997, il a également contribué au développement de WSI en tant qu'Area Representative, est membre du « Internet Consultant Advisory Council » de WSI, prestataire de solutions techniques, président du comité marketing de WSI et plus récemment, Président de Smart Betty (réseau de franchise spécialisé dans les achats groupés pour les particuliers).



Vice-Présidente de la Franchise: Valerie BROWN-DUFOUR

Mme BROWN-DUFOUR occupe le poste de Vice-Présidente du Développement de la Franchise, elle était auparavant VP du Plan Marketing et de l'innovation de Research and Management Corporation depuis le 1er février 2007. Elle était partie en congé maternité en avril 2006 et a repris un poste à temps plein en octobre 2006. Depuis janvier 2004, elle était Vice-Présidente de la Gestion des Connaissances de RAM. Auparavant, depuis juillet 2003, elle occupait le poste de Directrice de la Formation. D'août 1999 à juillet 2003, elle a exercé la fonction de Directrice de la Formation pour Madison Internet Corporation à Toronto (Ontario), au Canada.

En France



Master-franchisé National : Gilles DANDEL

Ingénieur en Informatique + MBA, Gilles DANDEL a toujours mis ses compétences au service des entreprises pour les aider à optimiser leur Business avec des solutions innovantes (système expert, recherche opérationnelle, informatique nomade...), appliquées aux métiers de l'environnement et de l'énergie.

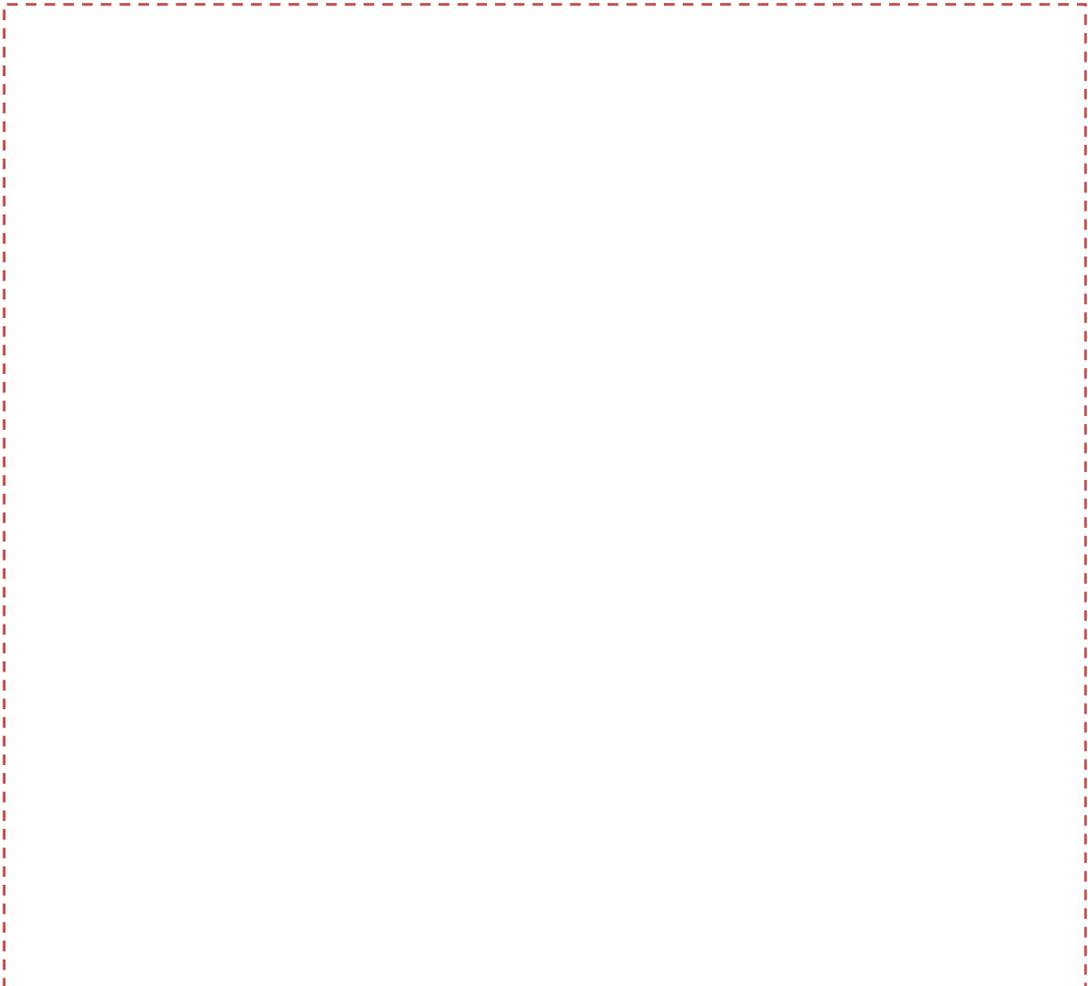
En 2005, Gilles DANDEL a rejoint le réseau de consultants Internet WSI et s'est spécialisé en devenant rapidement un expert du Marketing Internet.



L'équipe des Consultants WSI francophone lors de la convention E&I (Paris – Mars 2012)

2.2. Les franchisés

La franchise permet d'entreprendre en connaissance de cause. Elle offre la possibilité de cumuler indépendance juridique et liberté d'entreprise, tout en bénéficiant d'un concept éprouvé, de l'expérience, de la notoriété et du soutien logistique du franchiseur.





Christine QUINT, franchisee depuis juin 2010. Sud de la France.

Après 23 ans en tant que salariée dans des entreprises françaises et américaines, Christine a choisi de se lancer à son compte et de créer son agence en marketing numérique avec WSI.

« Mon premier contrat portait sur une refonte de site, 3 mois après mon retour de Toronto (27 août 2010). Petit contrat mais avec du récurrent sur du PPC et de l'analyse Google Analytics. Puis j'ai signé [...], un contrat beaucoup plus important avec la plus grosse association sportive de Montpellier, pour la création d'un site marchand [...] dont le budget est autour de 20 K€, sans parler du revenu récurrent [...]. [...]

D'autre part, je suis sur le point de signer une mission de conseil de 3 jours par mois pendant 6 mois avec une grande marque de prêt à porter pour femmes et hommes. Ce contact est une fois de plus issu de mon réseau car mon ancien responsable chez Orchestra est devenu DG de cette société il y a quelques mois. Il a été impressionné de voir ma transformation en consultante suite à ma formation... et il me fait confiance !

Mon 4ème client devrait à mon avis signer ce mois-ci (5ème mois) et je l'ai rencontré au BNI de ma ville [...] En résumé, après 4 mois, j'ai signé 2 contrats, je suis sur le point d'en signer 2 autres, j'ai 5 à 6 propositions dans les tuyaux et des nouveaux RDV pour ce 5ème mois d'activité. Cela me



Benoit Gaillard, franchisee depuis septembre 2011. Suisse romande.

Après une brillante carrière au marketing chez Procter & Gamble, Benoit Gaillard a fait le choix de l'entrepreneuriat et a créé sa société en devenant consultant en marketing Internet en Suisse au sein du réseau de franchise B2B WSI.

« WSI offre l'opportunité unique d'entreprendre dans un marché en forte croissance avec la sécurité de la franchise. WSI a prouvé depuis 1998 sa capacité à s'adapter aux besoins des PME en développant des solutions à un prix attractif. Mon métier en tant que franchisee WSI est de développer votre clientèle. Chaque client est un nouveau challenge d'entrepreneuriat: définition des objectifs en fonction des ressources, choix courageux de stratégie marketing, mise en place de solutions, mesure et optimisation. Au quotidien, le travail est enthousiasmant combinant un aspect stratégique et analytique avec la créativité pragmatique de l'entrepreneur. Rejoindre le réseau WSI, c'est aussi un moyen de rester toujours à la pointe de la technologie sur des thématiques aussi variées que le marketing mobile, le référencement naturel, l'architecture de

Pour plus de témoignages de franchisees : <http://www.wsi-franchise.fr/temoignages-franchise-wsi.html>

3.3. Les clients

Les avantages d'Internet ne sont pas réservés aux seules entreprises de négoce ou de production, les Consultants Internet WSI ont développé des Solutions Internet pratiques et rentables pour les entreprises dans la plupart des domaines de l'industrie. Ci-après quelques témoignages de nos clients, vous pourrez en trouver de nombreux autres dans notre livre d'or : <http://wsi-marketing-internet.com/clients-wsi.htm>

Dinh HUNG, fondateur de l'agence de voyages Tangka : www.tangka.com

"Avant les conseils de WSI, mon site n'apparaissait pas dans les pages de Google. Aujourd'hui il a gagné en ergonomie et en référencement". Les moteurs de recherche prennent parfois la décision de mettre un site Web en liste noire (blacklister), parce qu'ils estiment que ce site n'a pas respecté les conditions d'utilisation de l'outil. C'est ce qui est arrivé à Dinh HUNG, fondateur du site Voyages Tangka. Une histoire presque banale, si ce n'est que l'entrepreneur n'y était pour rien. *"J'ai fait appel à WSI pour m'aider à corriger cette situation".* Très rapidement, le consultant WSI Gilles DANDEL a redressé la situation avec une refonte du site, en utilisant une méthodologie propre à WSI et des outils pour diagnostiquer l'état réel du site. A l'issue de cela, un plan d'action a été mis en place pour comprendre ce qui se passe et expérimenter des campagnes de liens sponsorisés. *"Aujourd'hui, je dispose d'un site parfaitement propre. Il faut du temps pour revenir et être référencé correctement. C'est important de pouvoir s'appuyer sur des compétences en e-marketing quand ce n'est pas votre cœur de métier"* conclut Dinh HUNG.

Annexes

Retrouvez nous sur le web et suivez-nous sur les réseaux sociaux !

- WSI Franchise France : <http://www.wsi-franchise.fr/>
- WSI France : <http://www.wsi-marketing-internet.com/>
- Facebook : <http://www.facebook.com/FranchiseMarketingInternetWSI>
- LinkedIn : <http://www.linkedin.com/company/wsi-france>
- Twitter : http://twitter.com/Franchise_WSI
- Google+ : <http://google.com/+WsifranchiseFrB2B>