



### Aquitem Plan «spécial grippe»

Chez *Aquitem*,  
on salue  
à l'indienne !

Hugh !



#### Aquitem



Votre Proshop  
et vous

P.7

#### zeFid' by Aquitem



Aquitem soutenue  
par le Conseil  
Régional Aquitaine

P.8

#### Aquitem Solutions de gestion



Aquitem et la Cité  
internationale de la bande  
dessinée et de l'image

P.10

#### Aliénor.net



DOSSIER :  
Le Web Marketing

P.12

Groupe  
*Aquitem*

[www.aquitem.fr](http://www.aquitem.fr)



## édito

Agnès Passault,  
Présidente

**H1N1 : Aquitem se prépare !**

### Tous les médias nous en parlent !

Depuis l'été Aquitem se prépare à un éventuel assaut de la grippe H1N1... avec humour.

Ne plus se serrer la main, ne plus se faire la bise en arrivant le matin au bureau... Difficile à expliquer de la sorte.

Le studio graphique d'Aquitem en a proposé une version pleine d'humour : « Chez Aquitem, on salue à l'Indienne ».

Cette affichette amuse nos visiteurs et vise à relayer les consignes destinées à éviter la contagion. Si vous visitez notre cuisine ou nos sanitaires, vous ne manquerez pas de voir également les affichettes (toujours relookées par nos graphistes) qui expliquent en détail le lavage des mains.

Même si elle ne vient pas nous rendre visite (ce que nous souhaitons vivement !), la grippe H1N1 nous rappellera peut-être des bonnes habitudes... avec humour.

Aquitem



Aquitem  
Division ACOMINFO



#### PAGE **Aquitem**

- 3 Aquitem et la grippe
- 3 Réseaux sociaux

#### PAGE **Tooltime**

- 4 **Interview :** Ivory Tower
- 5 **Point légal :** Grippe A et Plan de continuité d'Activité

#### PAGE **Pastel / Proshop**

- 6 **Interview :** Magasin Jaly
- 7 **Votre PROSHOP et vous**

#### PAGE **ZeFid' By Aquitem**

- 8 **Aquitem soutenue par le conseil Régional Aquitaine**
- 8 **Nouvelle signature :** Programme de fidélité pour le groupe Euralis

#### PAGE **Aquitem Division Acominfo**

- 9 **Zoom :** Découvrez Microsoft Windows 7
- 9 **Petit Déjeuner :** Windows 7 Pro
- 10-11 **DOSSIER :**

Aquitem et la Cité internationale de la bande dessinée et de l'image,  
• Inauguration du musée  
• Les solutions IBM/MICROSOFT

#### PAGE **Aliénor.net**

- 12-13 **DOSSIER : Le Web Marketing**
- 13 **Petit Déjeuner :** Référencement
- 14 **Interview :** Mister Diffusion
- 15 **Aliénor.net, partenaire** des journées Européennes du Patrimoine
- 15 **Dernières réalisations**

Vous souhaitez nous donner vos commentaires, être le prochain interviewé, n'hésitez pas à nous contacter par mail :

 [lemag@aquitem.fr](mailto:lemag@aquitem.fr)

Publication d'informations commerciales gratuite destinée aux partenaires du Groupe Aquitem

Directrice de la publication : Agnès Passault  
Création graphique et mise en page : Emilie Mathy  
Impression : Mécapli  
Rédacteurs : Gabriel Ansel, Alexia Barral, Marie Laure Brachet, Evelyne Bugeaud, Xavier Devylder, Jean Luc Dumartin, Michèle Dupeyron, Isabelle Durand, Pierre Guigue, Agnès Passault, Christian Rocuet, etc.

Groupe  
**Aquitem**

375 avenue de Tivoli - 33110 Le Bouscat  
Tél. : 05 56 69 64 64  
[www.aquitem.fr](http://www.aquitem.fr)



# Aquitem et la grippe :

Rassurez-vous  
nous sommes prêts !

Dans un souci de suivi très précis des directives de l'Etat, le Groupe Aquitem a préparé un plan qui permet de garantir la continuité de ses services en cas de pandémie grippale. Tout a été et sera mis en œuvre pour respecter les engagements pris auprès de ses clients.

Dès le mois de Septembre, le Groupe Aquitem a instauré des **règles de prévention concernant l'hygiène de ses locaux** : l'entreprise chargée de l'entretien a ainsi renforcé le nettoyage des surfaces communes potentiellement à risque (sanitaires, poignées de portes, rampes, interrupteurs, téléphones et claviers d'ordinateur). Une aération des bureaux systématique a également été instaurée.

**Une campagne d'information** auprès des salariés a été mise en place. De nombreuses affiches présentent différents conseils (comment éternuer, se

laver les mains...) mais aussi la nouvelle façon de se dire Bonjour. En effet, non sans une touche d'humour, sachez qu'aujourd'hui chez Aquitem, on salue à l'indienne ! Hugh ! Aquitem s'est également **équipée d'une panoplie complète anti grippe** : Une commande de masques a été effectuée (chirurgicaux et FFP2) et des solutions hydro alcooliques, lingettes et spray désinfectants ont été distribués dans chaque bureau.

D'autre part, en cas de pandémie avérée, l'organisation du travail au sein d'Aquitem sera revue et adaptée aux impératifs de cette situation



exceptionnelle : réaménagement des horaires, redistribution des tâches, mise en place de télétravail, limitation des réunions et déplacements extérieurs...

Pour finir, **une cellule de crise a été créée**. Ses missions consistent à mettre en œuvre le plan de conti-

nuation, à prendre toutes les mesures pour assurer le fonctionnement de l'établissement (notamment en situation de pic pandémique avec un absentéisme important) et enfin assurer une bonne communication et le respect des consignes.



## Réseaux sociaux Rejoignez Zefid et Aliénor.net sur Facebook



Retrouvez-nous sur facebook et devenez fan de Zefid' ou d'Aliénor.net, vous pourrez ainsi partager les dernières actualités, nouveautés ou informations de ces divisions du Groupe Aquitem.



### Pouvez-vous nous présenter votre activité et votre structure ?

Ivory Tower est un studio de développement de jeux vidéo pour les consoles Sony Playstation 3, Microsoft x360 et PC. La société existe depuis maintenant 2 ans et emploie une quarantaine de personnes – des programmeurs, des graphistes et des designers – ingénieurs, cadres et techniciens.



## Interview IVORY TOWER

Rencontre avec Emmanuel OUALID,  
Directeur administratif et financier de la société Ivory Tower

### Qu'attendiez-vous d'une solution de gestion de temps ?

Mes besoins s'orientaient autour de deux axes. Le premier plutôt social correspondait à une connaissance de l'état de présence au sein de la société : qui était à son poste le matin, l'après-midi, quelles étaient les absences prévues, le calcul automatique des compteurs de CP et de RTT, ainsi que la gestion des titres repas.

Le gestion de pose d'événements par les utilisateurs était aussi un critère important.

Le second axe était plus projectif : avoir des feuilles de temps qui me permettraient de savoir comment les employés répartissent leur temps de travail sur les différentes plateformes.

### Comment s'est passée la mise en place de la solution TOOLTIME ?

Plutôt pas mal. Nous avons un an d'activité sans logiciel de gestion de temps opérationnel et nous avons voulu que TOOLTIME gère la totalité de l'activité d'Ivory Tower, passée, présente et future. Nous avons donc réintégré l'ensemble des données sociales : congés, absences diverses, temps de présence.

Pour la partie feuilles de temps nous avons débuté avec une première solution TOOLTIME.PRO qui n'était pas réellement adaptée à nos besoins. La société Aquitem a su nous proposer

une nouvelle interface allégée correspondant à nos attentes. Aujourd'hui je suis très satisfait et j'attends de nouvelles mises à jour avec impatience.

### Comment se passe la gestion TOOLTIME au quotidien ?

Cela se passe bien. Je n'ai pas de soucis. Quand j'ai besoin de faire des manipulations particulières, j'appelle le service Hot-Line et j'ai toujours des réponses rapides et adaptées. Je ne passe pas beaucoup de temps sur TOOLTIME chaque jour, une demi-heure au maximum. Si je n'avais pas TOOLTIME ce serait beaucoup plus fastidieux.

« La société Aquitem a su nous proposer une nouvelle interface allégée correspondant à nos attentes. »

« Quand j'ai besoin de faire des manipulations particulières, j'appelle le service Hot-Line et j'ai toujours des réponses rapides et adaptées. »

Interview de Emmanuel OUALID  
Propos recueillis par Alexia Barral

### Copies d'écran du module d'imputation de temps par activité :



Autodéclaration de présence



Imputation de temps par catégorie



Statistique de répartition des temps



## Point légal Grippe A et Plan de Continuité d'Activité

© pressmaster - Fotolia.com



**Pour faire face à la pandémie de grippe A (H1N1) et afin d'éviter un impact trop important sur l'économie nationale,** l'Etat conseille à l'ensemble des entreprises d'élaborer un Plan de Continuité d'Activité ou PCA. Celui-ci doit vous permettre d'être prêt dans une situation de très fort absentéisme.

Sachez que le Secrétariat Général à la Défense Nationale (SGDN) conseille de bâtir son PCA sur la base de deux taux d'absentéisme : 25 % tout au long de la vague pandémique (8 à 12 semaines) et jusqu'à 40 % sur les semaines de pointe.

**Il faut être prêt et pour cela le PCA doit prévoir :**

- ➔ **Une réorganisation complète du travail** au sein de l'entreprise afin d'assurer le mieux possible une activité quasi normale avec un minimum de salariés. Pour cela il convient d'identifier les missions prioritaires et postes clés devant être impérativement maintenus ainsi que les activités pouvant être réalisées à distance (télétravail).
- ➔ **Le renforcement dans votre entreprise des mesures d'hygiène et de sécurité** : entretien des locaux accru, mise à disposition de savon, produits désinfectants, masques, mouchoirs jetables...
- ➔ **La mise en place de moyens d'information des salariés** quant aux différentes règles d'hygiène à suivre afin de limiter la propagation du virus.

Pour la création de votre PCA, vous pouvez vous faire aider par le médecin du travail ou par l'ANACT (Agence Nationale pour l'Amélioration des Conditions de Travail).

Pour en savoir plus : <http://www.pandemie-grippale.gouv.fr>

**nouveau  
numéro**



## Le Service Client Aquitem change de numéro

**Pour toutes vos questions techniques,** vous pouvez désormais joindre directement votre service client.

Service client  
**TOOLTIME**



**05 57 26 98 15**

du lundi au vendredi de 8h00 à 18h00

**05 57 14 38 38**



Service client  
**ACOMINFO**

du du lundi au vendredi

9h00 à 12h30 - 14h00 à 18h30 (18h00 le vendredi)

Pour toute autre demande : n'hésitez pas à appeler notre service accueil au 05 56 69 64 64 de 8h30 à 18h30.

© Sean Prior - Fotolia.com



## Interview Magasin JALY

Rencontre avec Philippe MAGOT du magasin JALY.



### Pouvez-vous nous présenter votre boutique et son histoire ?

Notre boutique a été créée par mes beaux-parents en 1967, dans la rue la plus commerçante du Bouscat. Depuis 20 ans, mon épouse a suivi les traces de ses parents en y ajoutant sa touche personnelle. Ce n'est qu'il y a une dizaine d'année que je les ai rejoints.

Nous exploitons une boutique spacieuse de 160 m<sup>2</sup> et nous comptons 5 collaboratrices qui s'attachent à conseiller au mieux une clientèle fidèle en les faisant découvrir chaque saison le meilleur de la mode moyen de gamme. Jaly est la boutique tendance pour Elle mais aussi pour Lui. Il est vrai que l'espace destiné à la femme est plus prépondérant avec une offre d'une vingtaine de marques leader du marché, celui dédié à l'homme est plus ciblé, nous y proposons une sélection d'une dizaine de lignes alliant modernité et tradition.

« Suite à une démonstration Proshop m'a semblé être un outil efficace, accessible et d'un coût abordable. »

### Quels ont été les éléments de décision dans la mise en place de la solution Proshop ?

Quand je suis arrivé dans l'affaire, passionné d'informatique, je trouvais étonnant que le stock ne soit pas géré grâce à un logiciel. Je me suis rapidement mis en quête d'une solution spécialisée dans le prêt-à-porter. **Je ne voulais pas d'un produit standard, généraliste.** On m'a alors conseillé Proshop. Suite à une démonstration il m'a semblé être un outil efficace, accessible et d'un coût abordable. Nous sommes donc équipés depuis 8 ans.

### Proshop a-t-il modifié votre façon de travailler ?

Proshop a changé radicalement le mode de fonctionnement de la boutique. **Proshop exécute aujourd'hui le travail de deux personnes et a permis notamment de libérer totalement une employée de ses tâches pour l'affecter à temps plein à la vente.**

### Quels avantages retirez-vous globalement de ce changement ?

Il s'agit toujours de gain de temps. Un exemple frappant reste l'inventaire. Là où nous passions quasiment un mois en janvier hier, sans trop de suivi des écarts, **Proshop réalise aujourd'hui un inventaire fiable en seulement deux jours.** De plus, nous avons réalisé des économies au niveau de notre cabinet comptable car nous lui facilitons considérablement la tâche. Pour finir, les statistiques par famille et sous-famille simplifient énormément la prise de commande auprès de nos nombreux fournisseurs.

### Comment qualifiez-vous votre relation avec le Service Client Proshop ?

Excellente. Hier encore, j'ai eu recours au service client. J'ai été dépanné rapidement. Même si j'appelle peu j'ai toujours été satisfait de cette prestation. Les mises à jour tiennent compte aussi de nos besoins et c'est bien agréable d'être écouté et compris

Interview de Philippe Magot  
Propos recueillis par Alexia Barral

Nouvelle signature



L'Association CARDIF créée à l'initiative de pneumologues et de réanimateurs d'Ile de France a pour objectif de réunir, mettre en œuvre et favoriser tous les moyens permettant de traiter à domicile les patients insuffisants respiratoires chroniques graves. **Cet été, l'association Cardif qui emploie une centaine de salariés vient de s'équiper d'une solution de gestion de temps TOOLTIME couplée de pointeuses et du module web TOOLTIME.NET.**



## Votre proshop et vous...

Une étude de satisfaction a été menée auprès d'utilisateurs des solutions PROSHOP dont nous vous dévoilons aujourd'hui les résultats :

Vous avez répondu à 92% que vous reprendriez Proshop si vous deviez vous rééquiper aujourd'hui !

**92%**  
de satisfaction

Vous avez attribué des notes exceptionnelles représentatives des qualités de Proshop.

Voici les moyennes :

- ④ 4,8/5 pour sa facilité d'utilisation
- ④ 4,5/5 pour sa convivialité
- ④ 4,8/5 pour son adaptabilité à vos besoins
- ④ 4,9/5 pour l'accueil et l'écoute du Service Client

### VERBATIM

Voici un petit florilège de ce que vous avez pu nous révéler :

**proshop** est parfait pour la lingerie.  
M. P. - Paray

Les hotliners ? Très sympathiques  
et compétents. M. G. - Orléans

**proshop** est une solution complète  
et très bien pensée. Elle correspond  
exactement à nos attentes. Mme. Z. - Fréjus

R.A.S., notes maxi **proshop**, vraiment nickel !  
Mme R. - Chambéry

Interfacer **proshop** et mon site e-commerce ? Super !  
M. B. - Limoges

**proshop** est bien dimensionné : on se sert de tout,  
pas plus, pas moins. M. P. - Châteauneuf

**PASTEL**  
Une équipe au service des  
commerçants depuis 20 ans

PARFUMERIE \*\*\*\*\*  
COSMETIQUE \*\*\*\*\*  
PROUILLAGE \*\*\*\*\*

**Aquitem**  
Solutions de Gestion  
www.aquitem.fr

Art. 258740  
120 ml  
**59,95 €**

Le partenaire gestion des PARFUMEURS

**Aquitem**  
Solutions de Gestion

Stocks Encaissement Clients



## AQUITEM soutenue par le Conseil Régional Aquitaine



La société AQUITEM vient de recevoir l'accord de subvention du Conseil Régional d'Aquitaine ainsi que du **Fonds Européen de Développement Régional (FEDER)** dans le cadre du programme de compétitivité régionale et emploi en Aquitaine.

Pour tenir compte des spécificités rencontrées chez ses clients, **Aquitem a privilégié deux grands axes stratégiques :**

- Un partenariat avec la société **NEOLANE**, éditrice d'une solution de gestion de campagne, dont **AQUITEM** devient intégrateur en tant que MSP (Marketing Service Provider). Ce partenariat permet à Aquitem de déployer les solutions logicielles commercialisées par NEOLANE en les interfaçant avec les bases de données déjà gérées. Cette solution est destinée à des grandes enseignes et des enseignes intégrées.
- Une **évolution significative de l'outil de portail collaboratif** proposé aux clients par Aquitem dans son activité de gestion de programme de fidélité Zefid' by Aquitem. Cette solution est destinée à des enseignes de taille moyenne et à des réseaux de franchisés.

Cette aide permet **le développement de nouveaux produits et services à destination des enseignes de distribution**, pour qui elle assure la gestion complète de programmes de fidélité. Ce programme de R&D innovant d'une durée d'un an va mobiliser 10 techniciens et ingénieurs.

Ce soutien permet à Aquitem de disposer d'**une gamme complète d'outils distants de solutions de gestion de campagne**. Ses clients, directions marketing de grandes enseignes ou points de vente franchisés d'enseignes nationales, peuvent, selon leurs besoins accéder à distance à des outils de requête, création de campagnes marketing directement connectées sur leurs bases de données clients. Rappelons qu'Aquitem, au travers de sa filiale Aliénor.net, dispose également d'un outil et d'un savoir-faire d'hébergement et d'accès à distance puissant.



Ce programme de R&D (création d'outils de fidélisation de la clientèle) est cofinancé par l'Union Européenne. L'Europe s'engage en Aquitaine avec le Fonds Européen de Développement Régional.

### Nouvelle signature



### Nouveau programme de fidélité pour les points de vente du groupe EURALIS

Les magasins Points Vert et Gamm Vert du groupe Euralis (65 magasins) se dotent d'un nouveau programme de fidélisation. Conçu et géré par ZeFid' by aquitem autour de sa plateforme de services ZeFid', ce programme démarrera le 7 Décembre 2009.



## Découvrez le petit dernier de Microsoft : Windows 7



Windows 7 Professionnel fonctionne comme les PME le souhaitent. Microsoft s'engage : **« Faites-en plus en garantissant la sécurité de votre activité ».**

Le système d'exploitation Windows® 7 Professionnel combine remarquablement innovation et performances accrues. Microsoft a écouté les entreprises et a ainsi conçu un système qui correspond aux attentes des utilisateurs : performances, simplicité d'utilisation et sécurité.

### Vitesse, fiabilité et compatibilité

Conçu pour démarrer et être opérationnel en quelques secondes, Windows 7 Professionnel est rapide et réactif. Compatible avec une gamme très variée de périphériques et d'applications déjà disponibles, il augmente également la durée de vie des applications Windows XP en les exécutant dans un environnement virtuel Windows XP. Les outils de support et de stabilité du système permettent d'avoir un PC toujours disponible et une récupération plus rapide lorsqu'un problème survient.

 Un outil simple au service de l'entreprise et de son activité.

La recherche est simple et efficace : saisissez quelques lettres dans la zone de recherche et les fichiers, applications ou même les menus apparaissent en quelques secondes.


Pour les employés mobiles, l'usage du PC est facilitée grâce à une autonomie prolongée pour les ordinateurs portables et à des paramètres intuitifs de connexion et de configuration réseau.

L'accès aux programmes informatiques, fichiers et ressources réseau, depuis le bureau ou en déplacement, est complet et instantané.

### Sécurité et protection

Les fichiers ou dossiers individuels supprimés accidentellement peuvent être rapidement restaurés.

La protection des données confidentielles est renforcée grâce à des technologies de chiffrement puissantes sur les fichiers et dossiers.

 Pour en savoir plus, contactez notre service commercial au **05 56 69 64 64** ou par mail [acominfo@aquitem.fr](mailto:acominfo@aquitem.fr)  
[www.aquitem.fr](http://www.aquitem.fr)

## Petit déjeuner



**Thématique :**  
Windows 7 Professionnel

**Rendez-vous :**  
Le jeudi 26 novembre 2009 de 09h00 à 12h30

- Vous souhaitez **gagner en rapidité et fiabilité** ?
- Vous souhaitez **mieux travailler en équipe** ?
- Vous voulez **mieux protéger votre activité** ?

**Inscription :**  
au **05 56 69 64 64**  
ou par mail à l'adresse suivante :  
[invitation-acominfo@aquitem.fr](mailto:invitation-acominfo@aquitem.fr)

Si vous souhaitez recevoir une invitation pour chaque séminaire/petit déjeuner que nous organisons, contactez Alexia Barral au **05 57 19 91 19** ou par mail à [a.barral@aquitem.fr](mailto:a.barral@aquitem.fr)



la **cit**o internationale  
de la bande dessinée  
et de l'image

## AQUITEM et la Cité internationale de la bande dessinée et de l'image

**L'installation à la Cité internationale de la bande dessinée et de l'image est terminée après plusieurs mois de travail.** Pour ce vaste projet l'Equipe de techniciens et chefs de projet de la division Acominfo du Groupe Aquitem a réalisé de réelles prouesses techniques.

Pour n'en citer que quelques unes, une connexion a été établie entre 3 bâtiments à l'aide de canons laser (traversée de la Charente à la vitesse de la lumière). Ils permettent l'échange de données informatiques et téléphoniques entre trois bâtiments à l'aide de faisceaux lasers (1Gbit) secondés par un lien hertzien en back-up en cas de panne des canons. L'autre solution, couramment proposée, aurait été d'utiliser des fibres opérateur mais pour un coût nettement plus élevé et pour un débit moindre (100 Mbps).

Les bases du réseau reposent exclusivement sur des équipements Cisco : concentrateurs, wifi, IPBX, téléphones fixes et mobiles.

L'ensemble des serveurs de la Cité a été virtualisé sous HyperV (contrôleur de domaine, messagerie, proxy, applicatif métier,...). De trois baies 48U (environ 2 m de haut) la Cité est passée à une seule baie 25U (environ 1,20m) lui permettant de réaliser de substantielles économies : non seulement un énorme gain de place, de consommation électrique et de climatisation mais également au niveau de la maintenance et du coût de ces serveurs.

La baie 25U installée supporte à ce jour 29 serveurs virtuels. La technologie employée repose sous Windows 2008 Entreprise x64 R2 et sur un stockage de type SAN en ISCSI.

**La Cité en chiffres, c'est également :**

- 750 ports Ethernet Gigabits
- 110 téléphones fixes IP
- 25 téléphones mobiles IP
- 300 PC
- 30 To de Stockage
- 3 Hyper viseurs

- 25 bornes wifi
- 1 Call manager
- 2 Routeurs ISR

Le tout installé par Aquitem.

Lors des rencontres Microsoft Days 2009 - Rencontres partenaires 360° qui ont eu lieu à Bordeaux le 13 octobre dernier et regroupant plus de 300 entreprises, Microsoft a cité Aquitem en premier dans la liste de ses partenaires français. Microsoft a ainsi mis en avant le fait qu'**Aquitem avait été le premier en France à déployer Window 7**, avant même sa sortie, à l'aide des outils WDS, MDT, USMT et qu'**Aquitem avait su intégrer et déployer simultanément de nombreuses applications client (3DSMAX, Photoshop, Suite Adobe CS4, Office 2007) sans intervention des utilisateurs ou des administrateurs.** Pour finir Microsoft a présenté Aquitem comme l'un des pionniers de la virtualisation et du déploiement en France.

| Article de Florence Billam-Walker





## Aquitem inaugure le musée de la bande dessinée à Angoulême

**Le 20 juin 2009, le nouveau musée de la bande dessinée a ouvert ses portes dans les Chais Magelis à Angoulême.** Ces nouveaux espaces plus grands et plus adaptés ont permis de repenser complètement la manière dont la plus grande collection d'originaux de bande dessinée d'Europe est présentée au public.

Une journée entière de fête avec visites commentées, concerts, ateliers, interventions d'artistes, rencontres, dédicaces qui a su attirer quelque deux mille visiteurs enthousiastes.

Aquitem était présent et avait convié ses clients et partenaires à partager ces moments de détente.

**Rappelons que la division Acominfo du Groupe Aquitem a équipé la Cité.**

### REJOIGNEZ-NOUS

La Cité internationale de la bande dessinée et de l'image accueille régulièrement la Division Acominfo pour ses petits déjeuners thématiques.

**Pour recevoir nos invitations inscrivez-vous par e-mail : [invitation-acominfo@aquitem.fr](mailto:invitation-acominfo@aquitem.fr)**

## Notre dernier rendez-vous

### les solutions IBM/MICROSOFT :

Des technologies de virtualisation, de sécurité et de haute disponibilité enfin accessibles !

Le 24 septembre 2009 à la Cité internationale de la bande dessinée et de l'image nous vous proposons de découvrir les solutions IBM/Microsoft :

### Des technologies de virtualisation, de sécurité et de haute disponibilité enfin accessibles !

Microsoft Windows Server® 2008 (Hyper-V) et la solution IBM Agility Center (serveur lames) intègrent les outils matériels et logiciels pour la centralisation et la virtualisation des applications ainsi que la consolidation des serveurs.

### Cette solution tout-en-un présente de nombreux avantages :

- **Rationalisation des investissements matériels et logiciels** grâce d'une part à Hyper-V, l'hyperviseur de Windows Server® 2008 qui est directement intégré dans le système d'exploitation et qui ne requiert aucun surcoût et d'autre part aux équipements IBM qui génèrent une consommation d'énergie réduite.
- **Capitalisez vos compétences Microsoft** avec la mise en place d'une solution de virtualisation Windows Server 2008 Hyper-V.

- **Plateforme de haute disponibilité** qui permet aux utilisateurs d'accéder aux applications critiques, aux services et aux informations aussi bien dans le cas d'interruptions planifiées, de maintenance que de catastrophes.

- **Pour les populations nomades** un accès simplifié aux applications par une simple connexion Internet ainsi qu'une exploitation améliorée des impressions.

- **Automatisation de l'administration des serveurs :** Installation, configuration et administration de vos serveurs locaux et distants.

- **Interface unique et centralisée :**

- **Châssis IBM Blade Center** avec 4 serveurs lames, dont 1 serveur d'administration et 2 espaces de stockage de type SAN : l'un dédié aux machines virtuelles de production, l'autre aux sauvegardes.

### POUR EN SAVOIR PLUS

par e-mail : [acominfo@aquitem.fr](mailto:acominfo@aquitem.fr)  
ou par téléphone : **05 56 69 64 64**





## Le Webmarketing



Le webmarketing également appelé e-marketing ou marketing Internet regroupe les actions marketing liées à Internet.

La cellule Webmarketing d'aliénor.net s'est développé depuis le début de l'année et propose une gamme plus large de prestations. Sa vocation est de répondre aux objectifs Internet de ses clients en mettant en œuvre une véritable stratégie : améliorer leur visibilité sur Internet, augmenter le nombre de ventes et de contacts et fidéliser leurs clients.

**Pour cela Aliénor.net vous propose toutes sortes de leviers :**

**Le référencement naturel** du site appelé également référencement organique qui correspond à l'optimisation du site web (contenu, url, « title », liens...) pour que les pages d'un site apparaissent dans la première page des moteurs sur des expressions clefs choisies.

**Le netlinking.** Les webmarketeurs d'Aliénor.net recherchent des sites, portails et annuaires abordant des sujets identiques ou complémentaires à l'activité de l'entreprise cliente dans lesquels inscrire le site (backlinks). On parle de popularité du site (PR de Google).

**Le contenu éditorial.** Aliénor.net propose de rédiger le contenu rédactionnel des sites ou blog d'articles, de pages en prenant en compte une double contrainte : mettre en avant les services et mettre en exergue les expressions choisies afin de créer une fidélisation des internautes et améliorer le positionnement du site.

**L'achat de mots clefs appelé également liens sponsorisés.** Cela recoupe l'achat d'expressions clefs et la diffusion des annonces sur ces expressions. Leur affichage se fait sur les pages des moteurs en haut et à droite des résultats. Il s'agit d'un système d'enchère : coût par clic sur les annonces.

**L'e-mailing.** Aliénor.net gère pour ses clients la conception, l'envoi et l'analyse d'emailing, de promotions ou d'informations aux abonnés. L'objectif est de fidéliser (e-mailing de fidélisation) ou d'obtenir de nouveaux contacts (e-mailing d'acquisition).

**L'e-publicité.** Elle permet la diffusion de bannières publicitaires de différents formats sur des sites Internet à grande fréquentation et ciblant le public recherché.



© Yuri Arcurs - Fotolia.com



## Petit déjeuner

### Thématique :

**Référencement,  
Comment améliorer sa visibilité  
sur les moteurs de recherche :**

Décryptage du comportement des internautes et du fonctionnement des moteurs de recherche.

Amélioration de la visibilité de son site Internet : optimisation du site (référencement naturel, netlinking) et campagnes e-marketing.

### Rendez-vous :

Le jeudi **3 décembre 2009**  
de **09h00 à 12h30**

**L'affiliation.** Cette inscription sur des plateformes d'affiliation (TradeDoubler, Publicidees, Affilinet...) permet de diffuser des offres auprès de réseaux d'affiliés. La rémunération des affiliés se fait soit à l'affichage, au clic, au double clic, au formulaire (lead) ou encore au pourcentage sur une vente. A ces frais viendront s'ajouter les coûts de la plateforme (frais de dossier...).

### Quel coût ?

Aliénor.net propose un plan d'action respectant l'ensemble des objectifs du client en tenant compte bien évidemment de son budget. Ces actions peuvent être réalisées de manière progressive ou de manière ponctuelle.

Par exemple, pour les fêtes de Noël, Pâques, la Saint Valentin, une campagne de liens sponsorisés spécifique peut être envisagée.

**Aliénor.net vous conseille et vous accompagne dans la définition de vos besoins.**

 Pour en savoir plus, contactez  
notre cellule Web Marketing au **05 57 19 65 00**

[www.alienor.net](http://www.alienor.net)



### Inscription :

au **05 57 19 65 00**

ou par mail à l'adresse suivante :  
**referencement@alienor.net**

**Pensez à vous inscrire rapidement,  
les places sont limitées !**



## Interview Mister Diffusion :

Site de vente en ligne petit électroménager, gros électroménager à prix discount, meubles salle de bain et meubles de cuisine

Rencontre avec Jérémy SELOSSE,  
Cofondateur de la société MISTER DIFFUSION,

### Pouvez-vous nous présenter votre activité et votre société ?

Mister Diffusion est une entreprise spécialisée dans la vente d'électroménager dans un magasin situé à Puteaux en région parisienne mais aussi par Internet. Cela fait 3 ans que j'ai créé Mister Diffusion avec un associé et depuis le mois de novembre je me consacre intégralement à cette activité. Nous sommes tous les deux issus du métier de la cuisine et de son équipement – meuble et électroménager. Le développement de la vente d'électroménager sur Internet a su nous convaincre.

A la différence des concurrents nous ne proposons pas des fins de série ou des lots. Nous proposons la totalité des catalogues actuels de nos fournisseurs à des tarifs remisés de l'ordre de 30 à 50%.

### Quelle part le e-commerce occupe-t-il dans votre activité ?

Je vous dirais 50-50. Pour nous le e-commerce et le commerce traditionnel sont intimement liés. Nous sommes persuadés que les magasins rassurent les consommateurs. Le panier moyen de nos clients se situe entre 300 et 400 € et pour de tels montants, avoir à côté de chez soi un lieu de vente où retirer son produit est très sécurisant pour les internautes.

Au vu de cette constatation, nous avons décidé de créer un réseau de concessionnaires spécialisé dans l'électroménager discount et l'équipement de la cuisine. Chaque magasin pourra s'appuyer sur le site Internet en étant commissionné pour les ventes réalisées en ligne sur son

secteur géographique. Ainsi, nous allons ouvrir deux nouvelles surfaces de vente en région parisienne et en province. J'espère très bientôt pouvoir le faire en région bordelaise dont je suis originaire.

### Pour quelles raisons avez-vous choisi Aliénor.net ?

**Pour moi c'est une société qui a pignon sur rue depuis assez longtemps sur Bordeaux** et que je connaissais dans un ancien poste que j'ai occupé. Je me suis donc rapproché d'Aliénor.net et j'ai retrouvé des personnes avec qui j'avais travaillé il y a une dizaine d'années. Cela prouve que l'entreprise est bien sinon les salariés ne restent pas !

**Plus sérieusement je pense qu'Aliénor.net est proche de ses clients.** Je me suis très bien entendu avec mes différents interlocuteurs. Je suis venu vers eux avec deux objectifs : la refonte de notre site web (prévue fin 2009-début 2010) et un chantier immédiat qui était celui du référencement et plus largement celui du webmarketing. Mon interlocutrice pour cette dernière partie s'occupe très bien de nous. Elle est très réactive et disponible. C'est exactement ce que nous recherchions et nous sommes très satisfaits.

«...Nous attendons une augmentation de trafic sur notre site Internet et bien évidemment le développement des ventes.»

**Quelles sont les prestations en Webmarketing que la société Aliénor.net vous propose ?**

**Tout d'abord, agir sur le référencement naturel avec l'optimisation**



**des textes de notre site actuel.** Nous avons rajouté un peu de texte ici et là afin de coller le mieux possible aux attentes des moteurs de recherche. Aliénor.net a su nous guider et nous conseiller pour atteindre une bonne optimisation.

Puis nous avons initialisé notre présence dans tous les comparateurs de prix et **mis en place des campagnes Adwords.** Nous travaillions auparavant de façon autonome mais **aujourd'hui nous bénéficions de précieux conseils qui nous permettent d'avoir des annonces très ciblées et qui par conséquent assurent de meilleurs**

**taux de ROI (retour sur investissement).**

### Qu'attendez-vous de ces différentes actions de webmarketing ?

Une augmentation de trafic sur notre site Internet et bien évidemment le développement des ventes. Aujourd'hui contrairement à l'activité magasin qui est florissante, notre activité e-Commerce est raisonnable mais selon moi insuffisante. Alors il est clair que la combinaison de ces actions de webmarketing doit conduire très rapidement à l'augmentation du chiffre d'affaires. Et déjà, après seulement deux mois, les premiers effets se sont fait ressentir. Tout cela est très encourageant.

Interview de Jérémy SELOSSE  
Propos recueillis par Alexia Barral



## Aliénor.net partenaire des journées européennes du Patrimoine

L'Inventaire Général du Patrimoine Culturel d'Aquitaine (dont le site Internet a été conçu, réalisé et hébergé par la société Aliénor.net), a participé à la 26<sup>ème</sup> édition des Journées Européennes du Patrimoine les 19 et 20 septembre dernier en partenariat avec les sociétés AXYS et Aliénor.net.

Cette dernière a procuré à l'Inventaire Général du matériel de projection NEC pour la diffusion d'une Visite virtuelle en 3D de la cathédrale de Bordeaux et de son cloître.



Vous pouvez toujours jouer au touriste virtuel en vous connectant au site :  
<http://inventaire.aquitaine.fr/saint-andre>



### RAPPEL

L'Inventaire Général du Patrimoine Culturel a pour mission de recenser, d'étudier et de faire connaître les éléments du patrimoine architectural et mobilier qui présentent un intérêt culturel, historique ou scientifique.

## Dernières réalisations



Le salon Conforexpo  
[www.conforexpo.com](http://www.conforexpo.com)



Le salon Passions Créatives  
[www.passions-creatives.net](http://www.passions-creatives.net)



Le salon Vivons Bois  
[www.vivonsbois.com](http://www.vivonsbois.com)

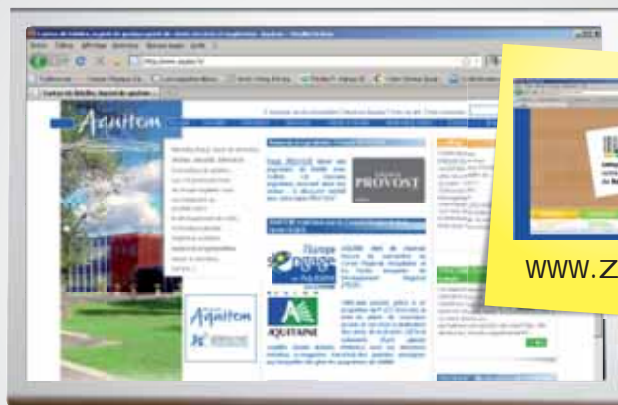


[www.alienor.net](http://www.alienor.net)  
Aliénor.net



[www.tooltime.fr](http://www.tooltime.fr)  
Logiciel TOOLTIME

N'hésitez pas à consulter **les sites Internet** du Groupe Aquitem !



[www.zefid.fr](http://www.zefid.fr)

[www.aquitem.fr](http://www.aquitem.fr)



[aquitem.surleblog.com](http://aquitem.surleblog.com)  
Le blog Groupe Aquitem



[lemag.aquitem.fr](http://lemag.aquitem.fr)  
Le mag' Aquitem



[proshop.aquitem.fr](http://proshop.aquitem.fr)  
Logiciel PROSHOP