

## Stéphane Malicet (1001salles) : "Notre objectif est d'apporter des affaires à nos clients, pas de faire de l'informatique"

Entièrement développé en technologies Microsoft, le site de location d'espaces a été confié à une SSII. Les technologies Flash, la vidéo et le contributif servent l'objectif final de mise en relation.

### JDN Solutions. Quel est le métier de 1001salles ?

**Stéphane Malicet.** Nous sommes un annuaire dédié à la location d'espaces en France et en Belgique. Dans le cadre de manifestations privées ou professionnelles, nos clients recherchent tout type de bien : château, restaurant, hôtel, bateau... Nous sommes un acteur exclusivement positionné sur Internet, issu du monde minitel.

Stéphane Malicet (1001salles)



Co-fondateur

### Depuis quand êtes vous présent sur Internet ?

La première mouture du site a été réalisée en 2000, et nous en sommes aujourd'hui à la version 4.

### Sous quelles technologies a été développé votre site ?

Nous utilisons des fonctionnalités Web 2.0 pour répondre aux exigences du métier. Il s'agit de donner de l'espace contributif à nos clients pour permettre la diffusion de contenu. Par ailleurs, nous avons signé des partenariats avec des sites comme Elle.fr, et peut être prochainement avec TF1. Le site est hébergé sur 2 serveurs, dont un est dédié à la base de données SQL Server, le second étant chargé de délivrer les pages HTML.

### Pourquoi cette séparation soudaine sur deux serveurs distincts ?

Jusqu'à présent, nous ne mettions qu'un seul serveur à disposition, mais la nouvelle plate-forme nécessitait des serveurs dédiés pour chaque application. Car tous les intervenants, particuliers ou professionnels, sont susceptibles de proposer des biens à la location. Nous avons donc mis en place un back-office sur la nouvelle plate-forme pour que chaque client ait la possibilité de visualiser toutes ses données et puisse les modifier dynamiquement.

### En quoi ont consisté vos derniers développements sur le site ?

Nous avons introduit plusieurs nouvelles fonctionnalités au niveau du back-office. Il est possible de faire des extractions et des statistiques pour chaque établissement, de gérer un top 5 des lieux disponibles les plus consultés, de proposer des promotions ou des offres de dernière minute. Nous avons surtout enrichi les fonctionnalités disponibles.

### Quel environnement logiciel le site utilise-t-il pour fonctionner ? Et pourquoi l'avoir choisi ?

#### "Nous utilisons une plate-forme pur Microsoft"

Nous utilisons une plate-forme pur Microsoft : IIS, SQL Server et ASP sous

Windows. Nous nous sommes concentrés sur une seule technologie, sur les conseils de notre prestataire, ltop, qui conçoit l'architecture et réalise les développements. L'environnement Microsoft correspond au savoir-faire de la société et à notre volonté de s'appuyer sur une plate-forme reconnue comme robuste.

### Pourquoi avoir externalisé les développements Web à une société tierce ?

Le site a commencé avec deux personnes, non-informaticiennes de formation, et il ne nous a pas semblé nécessaire d'intégrer en se développant une personne spécialisée dans l'informatique. Aujourd'hui, nous sommes 17, dont près de la moitié de commerciaux qui sillonnent la France à la recherche de nouveaux lieux. Une fois le site développé, notre objectif est d'apporter du business à nos clients, pas de faire de l'informatique.

### En revanche, vous consacrez de gros moyens à votre stratégie de référencement. Pourquoi ?

Nous avons voulu imprimer la marque dans l'esprit des internautes et c'était le meilleur moyen pour le faire. Aujourd'hui, je considère que c'est un succès, car la majorité des internautes qui arrivent sur notre site depuis un moteur de recherche tape dans un moteur directement 1001salles.

Nous avons identifié dès la création du site tous les termes possibles de recherche de salles sur Internet. Une personne est dédiée au référencement et nous avons un prestataire chargé de cette question. Près de 8% de notre chiffre d'affaires est consacré au référencement naturel et payant.

### Contractuellement, avez-vous prévu de pouvoir réinternaliser ou tout au moins transférer les

développements à un tiers ?

## "Près de 8% de notre chiffre d'affaires est consacré au référencement"

de l'hébergement mais, physiquement, nos serveurs sont placés dans une baie chez Internet Fr. Régulièrement, nous recevons des sauvegardes du site et tous les développements sont documentés. Si c'était nécessaire, nous pourrions changer de prestataire du jour au lendemain, mais pour l'instant ce n'est pas envisagé, de même que la réinternalisation.

**Aujourd'hui, quel est le volume de votre base d'informations ?**

Nous gérons plus de 5 000 établissements. Mais cette base représente un certain volume en raison des informations ajoutées pour chaque bien : visite virtuelle, panoramique 360°, photos et vidéos. Tous les panoramiques ont été développés en Flash par exemple.

En termes de dossiers, nous recevons entre 1 000 et 2 000 demandes de devis par jour. Il aurait fallu énormément de personnel pour traiter cette information. Donc notre business plan consiste à faire de la mise en relation, et à se rémunérer sur cela. Nous n'offrons pas directement les salles, en nous commissionnant sur la vente.

**Quels seront vos prochains défis en matière de développements ?**

Nous avons lancé un appel d'offres coté professionnel et un appel d'offres pour les langues étrangères. Coté internationalisation tout d'abord, nous allons proposer le site dans les pays du Maghreb tout d'abord.

De plus en plus d'événements professionnels se déroulent au Maroc ou en Tunisie, car ces lieux reviennent moins chers et sont aussi accessibles que la Côte d'Azur. Pour les internautes de langue anglaise ou espagnole, nous proposerons également les offres françaises du site.

En savoir plus

**Dossier :** Sites Web

**Sur le Web :** [1001salles](#)

Coté professionnel, nous voulons développer un module qui permettra aux sociétés qui recherchent un lieu mais qui ne veulent pas y passer trop de temps, de déposer leurs demandes dans un endroit dédié. Un mail sera envoyé aux établissements concernés, et ils seront ensuite contactés par les établissements qui répondent à leurs critères. Enfin, nous allons renforcer l'aspect "prestataire". L'idée étant de proposer des traiteurs, des décorateurs ou des photographes sur le site, en plus de la location d'espace.

Enfin, nous souhaitons établir des partenariats pour développer l'audience et la visibilité du site.

[Yves DROTHIER, JDN Solutions](#)

Copyright 2007 69-71 avenue Pierre Grenier 92517 Boulogne Billancourt Cedex, FRANCE

[Lancer l'impression](#)

Oui,  
notre  
prestataire  
se  
charge