

Développement La nouvelle version du site vient d'être lancée

1001salles.com référence plus de 4 500 lieux à privatiser

- ▶ Le site veut devenir le "premier portail pour l'organisation d'événements".
- ▶ D'ici mi-juillet, les entreprises pourront déposer leurs appels d'offres.
- ▶ Ouverture à l'international avec des adresses en Suisse et au Maroc.

Le site 1001salles.com, consacré à la location d'espaces pour les événements privés et professionnels, vient de lancer sa nouvelle version. L'annuaire, créé en 2000, référence aujourd'hui plus de 4 500 lieux et a pour objectif de devenir le "premier portail pour l'organisation d'événements". "Les agences de communication événementielle sont très friandes de notre site car elles y pêchent de nombreuses informations", se réjouit Vincent Tricot, directeur associé. En quelques clics, l'internaute peut en effet trouver gratuitement une salle pour toutes les occasions (séminaire, mariage...) et dans tous les styles. Et pour aller plus loin dans sa démarche, 1001salles place l'interactivité et le développement de l'offre de services au cœur de la nouvelle version de son site. Parmi les principales nouveautés, le spécialiste a choisi de communiquer davantage auprès des entreprises, dont les demandes sont encore minoritaires par rapport aux particuliers. D'ici mi-juillet, elles pourront en effet déposer leurs appels d'offres à travers un mini-cahier des charges. "En aucun cas, nous ne devenons un intermédiaire proactif. Nous souhaitons simplement ajouter des services aux lieux que nous proposons et ne sortons pas de notre rôle d'annuaire", précise Vincent Tricot. Les internautes pourront égale-



En quelques clics seulement, les internautes peuvent trouver gratuitement une salle pour toutes les occasions (séminaire, mariage...) et dans tous les styles.

ment trouver les coordonnées de nouveaux prestataires : traiteurs, fleuristes, photographes, animateurs, artistes... De plus, pour diversifier son offre, 1001salles s'ouvre à l'international avec des premiers établissements référencés au Maroc et en Suisse. "Les agences recherchent de plus en plus de salles atypiques pour leurs clients et plus uniquement en France", poursuit-

il. La diversité des lieux, couplée à une équipe de dix commerciaux sur le terrain qui démarchent en permanence de nouveaux lieux, semble faire la force de ce site, qui compte en moyenne 5 000 visites par jour, dont environ 15 % deviennent des confirmations de réservation.

CP

celine.perronet@quotidiendutourisme.com