

Quels sont les meilleurs outils français pour lancer son entreprise ?

Création d'un site internet, stockage des informations, outils de messagerie, gestion du courrier ou des réseaux sociaux, sans parler de la comptabilité ou du lancement de sa boutique e-commerce... En plus de la création de l'entreprise au sens classique, bien d'autres tâches incombent aux jeunes entrepreneurs !

Temps de lecture : minute

19 octobre 2022

Pour s'en sortir, de nombreux outils existent. Et parmi eux, certaines plateformes françaises tirent leur épingle du jeu. Maddyness fait le point.

Première étape: construire son site internet

En 2022 et plus que jamais, créer sa vitrine et digitaliser son entreprise s'avère indispensable. Pour démarrer, créer un site web remplit une double-fonction : il présente et valorise la mission de l'entreprise, et il permet également d'être référencé sur Google et les autres moteurs de recherche afin de trouver de nouveaux clients. La création d'un site internet n'est pas forcément coûteuse et complexe, et de nombreux outils existent afin de créer rapidement son propre site. Si les plus célèbres demeurent WordPress ou SquareSpace, de nombreuses plateformes françaises tout aussi performantes existent.

Sitew a l'avantage d'être ultra simple d'utilisation, 100% française et totalement gratuite. La plateforme s'occupe elle-même de votre

hébergement, garantit un site sans publicité, et se paye même le luxe de garantir de bonnes places sur les moteurs de recherches grâce à une bonne optimisation SEO. De son côté, Gatsia fournit une solution clé en main pour lancer une version professionnelle de son site, sans compétences nécessaires en informatique.

Pour lancer un site de e-commerce plus ambitieux, PrestaShop, logiciel open source français, est devenu l'un des outils les plus utilisés dans le monde. PrestaShop propose de nombreux templates et modules, de la création du catalogue aux modules de paiement, en passant par la livraison et la gestion des stocks... Prestashop a par ailleurs l'avantage de rassembler une communauté d'un million d'utilisateurs, un atout pour l'entraide en cas de difficulté. Enfin, lors de la création de son site internet, il peut être pertinent d'intégrer un onglet "*Actualités*" ou "*Media*", qui permettra de diffuser son contenu simplement et ainsi d'attirer de nouveaux clients (via l'intégration d'un formulaire par exemple) !

Produire du contenu pour son site afin de trouver des clients

En effet, la production de contenus est le meilleur allié des entrepreneurs pour se démarquer (et se faire référencer par Google). Delphine Lefetz, experte qui épaulé les entrepreneurs dans leur stratégie digitale chez Bpifrance Création, développe : *"il est plus pérenne et surtout moins coûteux, à terme, de privilégier un référencement naturel en produisant du contenu rédactionnel de façon régulière sur son site internet (articles, actualités, etc.) plutôt qu'en payant de façon ponctuelle, sans maîtriser les plateformes d'achat d'espaces publicitaires des moteurs de recherche."* Pour ce faire, la stratégie de contenus centrée autour des mots clés importants pour son entreprise, ne doit pas être négligée. *"Il est conseillé de produire un à deux contenus par semaine pour un bon*

référencement”, explique Delphine Lefetz, experte en stratégie digitale. La plateforme française Malt, spécialisée dans la mise en relation entre freelance et employeurs, peut apporter une aide supplémentaire, pour trouver les meilleurs rédacteurs dans tous les domaines d’activité.

Animer sa communauté grâce aux newsletters

Les contenus produits peuvent par ailleurs être réutilisés dans une newsletter. Et pour cela, il est indispensable de collecter avec soin quelques informations utiles (les adresses mails et les numéros de téléphone de ses clients). Delphine Lefetz de Bpifrance Création insiste sur cette nécessité : *“J’ai vu beaucoup d’entrepreneurs pris au dépourvu lors de l’arrivée du Covid19 car ils ne savaient plus comment joindre leurs clients. Quel que soit le type de business, il est toujours utile de disposer d’une solide base de données afin de pouvoir réaliser des campagnes d’e-mails ou de SMS marketing.”*

L’outil français SendInBlue (au même titre que l’américain MailChimp) apporte les fonctionnalités idéales pour piloter ses campagnes d’emailing et comprendre l’engagement des campagnes (taux d’ouverture, taux de clics, etc). SendInBlue propose, en plus des services d’un gestionnaire de campagne classique, de lancer des campagnes de marketing via SMS.

A relire : [Ce qu’il faut savoir pour réussir sa campagne de " marketing automation "](#)

Piloter efficacement ses réseaux sociaux

Côté réseaux sociaux, plusieurs outils français permettent de diffuser le contenu produit et d’animer sa communauté ! Dans une seule interface, Agorapulse rassemble les notifications de tous les comptes sociaux (Instagram, Pinterest, Twitter...) afin de ne pas se disperser. Il conseille

également sur la nature des contenus à publier pour maximiser l'impact des messages. Basée à Toulon, la startup [Swello](#) propose également un logiciel SaaS très pratique pour programmer ses publications, ainsi qu'une analyse des performances de chaque publication.

Le graal pour la compta

Entre l'envoi de devis, la création de factures, le suivi des paiements et celui des dépenses, la comptabilité peut être un sacré casse-tête pour les entrepreneurs. Parmi les applications qui permettent de piloter sa gestion bancaire et sa comptabilité efficacement, plusieurs solutions françaises se sont lancées sur ce créneau : [Tiime](#), [Pennylane](#), [Shine](#), [Evoliz](#) ou [Sellsy](#). Aussi efficaces pour les créateurs de petites entreprises que pour les indépendants et auto-entrepreneurs, ces logiciels simplifient considérablement la comptabilité en rassemblant toutes les tâches sous une même interface.

--

La liste des outils suggérés n'est pas exhaustive. En fonction de l'activité exercée et des fonctionnalités recherchées, d'autres plateformes existent. L'essentiel étant qu'elles s'adaptent à vos besoins et votre budget !