

Développer votre activité grâce au digital ?



Marketing & Communication Digitale
pour les notaires



Nicolas de POIX

Directeur Général - Actusite

20 ans d'expérience dans le développement commercial

15 ans d'expertise dans le digital



Hémavati RAMASSAMY

Notaire

Notaire à PARIS (13ème arrondissement)

Création 2019

Principaux bénéfices liés **au digital** pour les notaires



**Développer
votre image**

Être visible et valoriser votre image



**Animer vos
contacts**

Fidéliser vos clients, leurs recommandations, transformer vos prospects et dynamiser vos partenaires



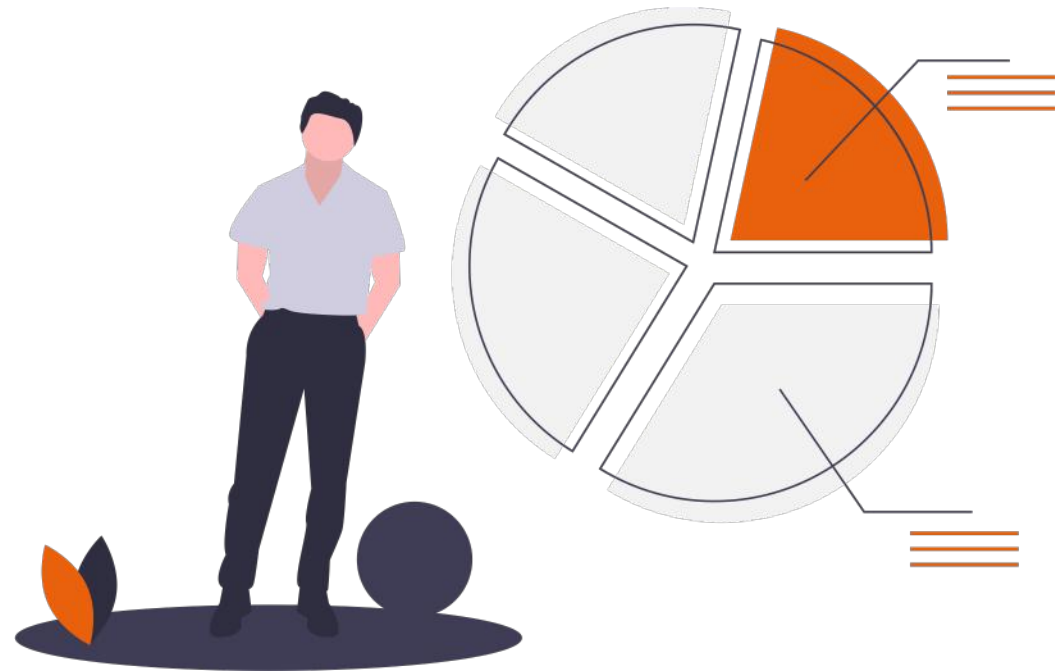
**Trouver de
nouveaux clients**

Trouver de nouveaux clients



Et vous ?

Questions



1 – Pourquoi faut-il avoir un site Internet ?

2 – Comment créer un site Internet ?

3 – Comment se faire connaître ?

4 – Comment animer ses contacts

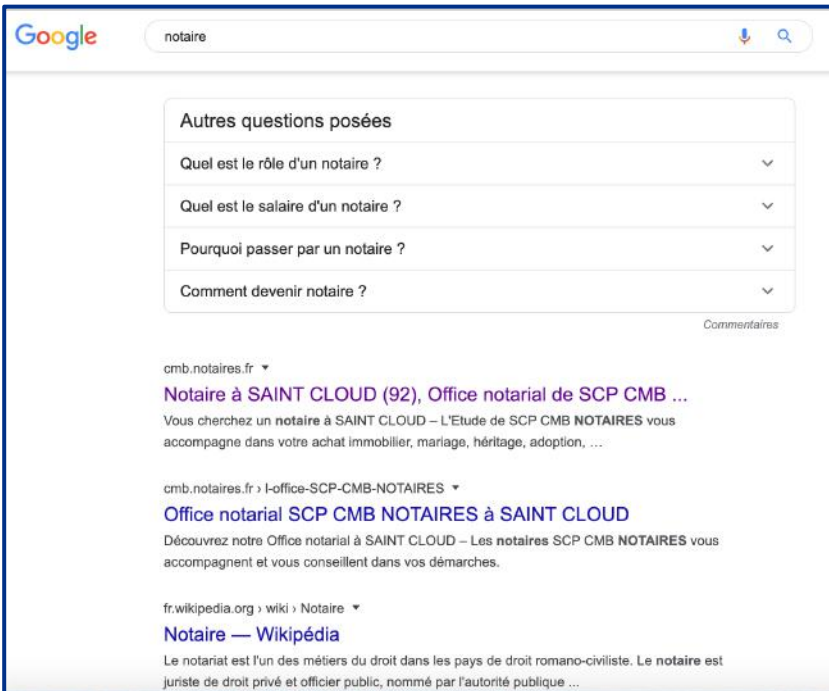


Pourquoi faut-il avoir un site Internet ?



Pour répondre à un volume de recherche

Les français effectuent de nombreuses recherches en lien avec le notariat



- Le mot « notaire » est recherché en France **2,5 millions de fois par mois**
- Le mot « notaire Dijon » (150 000 habitants) est recherché plus de **3 700 fois par mois**
130 notaires à Dijon soit 30 contacts potentiels par notaire.
- Très souvent, vos contacts tapent votre nom sur Google pour vous trouver

Pour valoriser votre image et celle de votre société

A travers un site Internet vous valorisez votre étude...
Ne pas en avoir ou en avoir un de mauvaise qualité vous nuit.

Bénéfices associés à un site:

1. Pérennité
2. Proximité
3. Dynamisme
4. Modernité

Accueil Nos compétences Nos tarifs Actualités Contact

Hémavati Ramassamy

Notaire à Paris

L'OFFICE

Fondé par Maître Hémavati RAMASSAMY, l'office notarial vous accueille au sein de ses locaux situés en plein cœur du quartier des Gobelins, dans le 13^{ème} arrondissement de PARIS.

L'office de Maître Hémavati RAMASSAMY est un office à taille humaine, où le client est au cœur de la relation afin de vous fournir un conseil sur mesure.

Notre équipe se charge de vous apporter des conseils personnalisés dans le respect de vos intérêts.

L'office est équipé de la signature électronique des actes authentiques afin de vous proposer une prestation efficace et moderne.

LA NOTAIRE

professionnelles.

Maître Hémavati RAMASSAMY, Notaire à PARIS (13^{ème} arrondissement) se propose de vous accompagner pour toutes vos démarches :

- **Droit immobilier** : achat, vente de maison, bail d'habitation, bail professionnel, ...
- **Droit de la famille** : contrat de mariage, PACS, succession, donation, partage, divorce par consentement mutuel, transmission de votre patrimoine, testament olographe ou authentique, ...
- **Droit des sociétés** : constitution de sociétés, SCI, SAS ou SASU, SARL, SEL, augmentation de capital, dissolution, liquidation juridique, ...

Maître Hémavati RAMASSAMY met en avant le contact humain, l'écoute et la disponibilité afin que chaque dossier confié, soit traité, avec réactivité, professionnalisme et rigueur.

Maître Hémavati RAMASSAMY s'engage, au quotidien, à mettre son expertise au service de la rédaction de contrats et actes notariés ainsi qu'à répondre à vos interrogations d'ordre juridique.

Elle vous accompagne dans tous vos projets personnels et professionnels.

Nos compétences

Droit immobilier Achat, vente de maison, bail d'habitation, bail professionnel, ...	Droit de la famille Contrat de mariage, PACS, succession, donation, partage, divorce par consentement mutuel, transmission de votre patrimoine, testament olographe ou authentique, ...	Droit des sociétés Constitution de sociétés, SCI, SAS ou SASU, SARL, SEL, augmentation de capital, dissolution, liquidation juridique, ...
---	---	--

Nos dernières actualités

<p>Comment obtenir un prêt garanti par l'Etat ? Des « prêts garantis par l'Etat » permettent à l'emprunteur d'obtenir des emprunts privilégiés de surcroît de la perturbation...</p> <p>LIRE LA SUITE</p>	<p>Comment vont évoluer les loyers ? Les indicateurs servent de référence aux conseils des différents loyers viennent de paraître.</p> <p>LIRE LA SUITE</p>
---	---

CONTACT

18-40 avenue des Gobelins
75013 Paris
Tel : 01 38 41 01 11
E-mail: 0138410111

LIENS

Carte des 13^{èmes} arrondissements
Carte de géolocalisation
Chambre des notaires de Paris

RESSOURCES

Facebook icon

Pour aider vos contacts

Dans la majorité des cas, vos contacts recherchent des informations soit pour vous chercher, soit pour avoir accès à des services:

Les recherches d'informations sur :

- votre adresse ou téléphone
- vos domaines d'intervention
- votre parcours / expérience / label
- Vos tarifs

C'est également une plateforme de services

- Espace client
- Informations utiles simulateur
- Paiement en ligne
- Agenda en ligne



Comment créer un site Internet ?



En préambule, se poser les bonnes questions

Avant de vous lancer dans la création de votre site, vous devez vous poser les bonnes questions:

Votre **site doit être aligné** avec:

- Votre image, vos valeurs,
- Vos domaines d'expertises prioritaires,
- Le profil type de vos clients
- Les perspectives d'évolution de votre société



Il doit s'inscrire dans votre stratégie commerciale, dans votre relation client, et plus généralement avec l'ensemble de votre communication

Favoriser l'expérience utilisateur

76% des internautes indiquent que le premier critère de qualité d'un site est sa facilité de navigation.

A PENSER

- Barre navigation orientée client
- Titres et mots clés sur-exposés
- Privilégier les pictos, images
- Call to action « en savoir + » « contact »
- Mettre des liens internes ou externes

IMPORTANT

- Compatibilité mobile
- Attention au temps de chargement
- Les informations doivent être d'actualité



Ne pas négliger le design

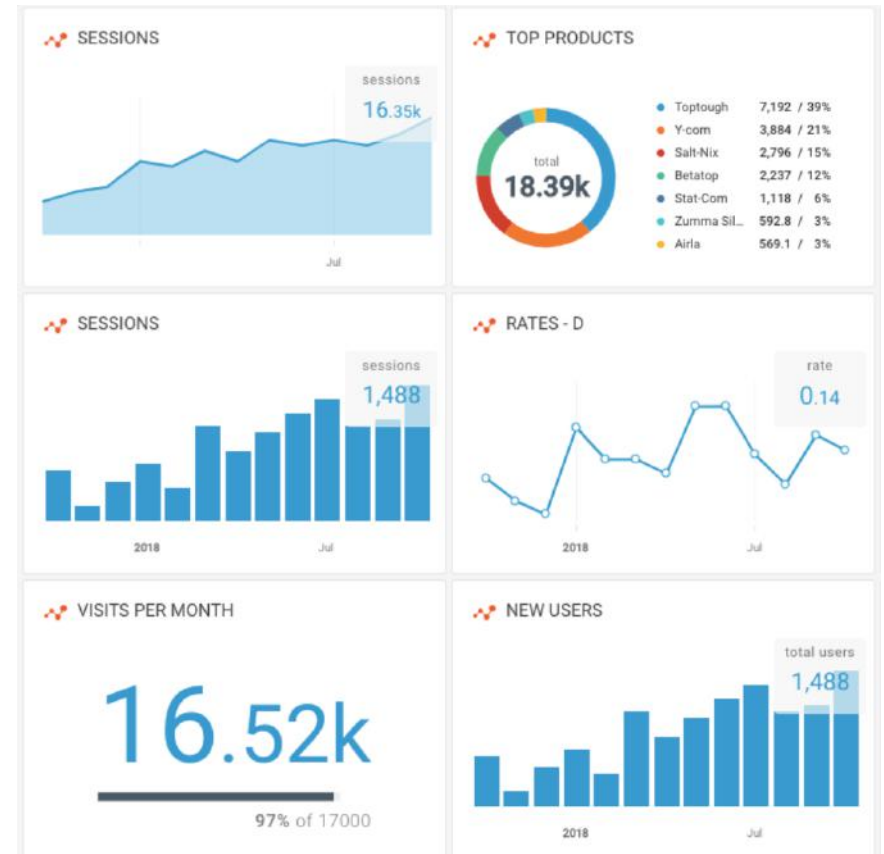
Votre site Internet doit vous plaire, en terme de couleur, de visuel et d'ambiance.
Quelques bonnes pratiques

- Votre logo peut être la base de **vos couleurs dominantes**
- Investissez dans des **photos professionnelles**
- Valorisez votre **région ou ville** pour renforcer la proximité
- Les tendances évoluent des tous les ans, prévoyez une **mise à jour au maximum tous les 3 ans**

Faites attentions aux aspects techniques!

Les contraintes techniques impératives à respecter:

1. Vous devez être **propriétaire de votre url**
2. Le site doit être en HTTPS
3. Vérifier le temps de chargement de vos pages
4. S'assurer de la mise à jour de sécurité
5. Le site doit être responsive
6. Il existe de nombreux outils pour **mesurer votre trafic et ceux du marché.**



N'oubliez pas les contraintes juridiques

- le choix de l'adresse URL du site est libre dès lors que l'adresse respecte les règles de la déontologie et se termine en .notaires.fr
- La réservation de l'URL se fait via un **bureau d'enregistrement**, qui procède au dépôt de l'adresse URL sur le site **Smallregistry**. La validation finale est faite par **le CSN**.
- Procédure d'agrément du site est faite par la chambre.
- Points d'attention:
Droit à l'image, DPD délégué de protection de données, particularité pour les transactions immobilières, médiation.



Toute adresse URL de type [nom de la commune].notaires.fr est strictement prohibée, comme pour les adresses de messagerie.



Notre conseil.

- ✓ Pour rédiger votre site, ne pas hésitez à **vous inspirer de site** de confrères
- ✓ Privilégiez **un site personnel**, dans le cas contraire, vous ne l'utiliserez pas
- ✓ Pensez à demander **un reporting de votre site**, ce qui vous permettra d'évaluer l'impact sur vos contact

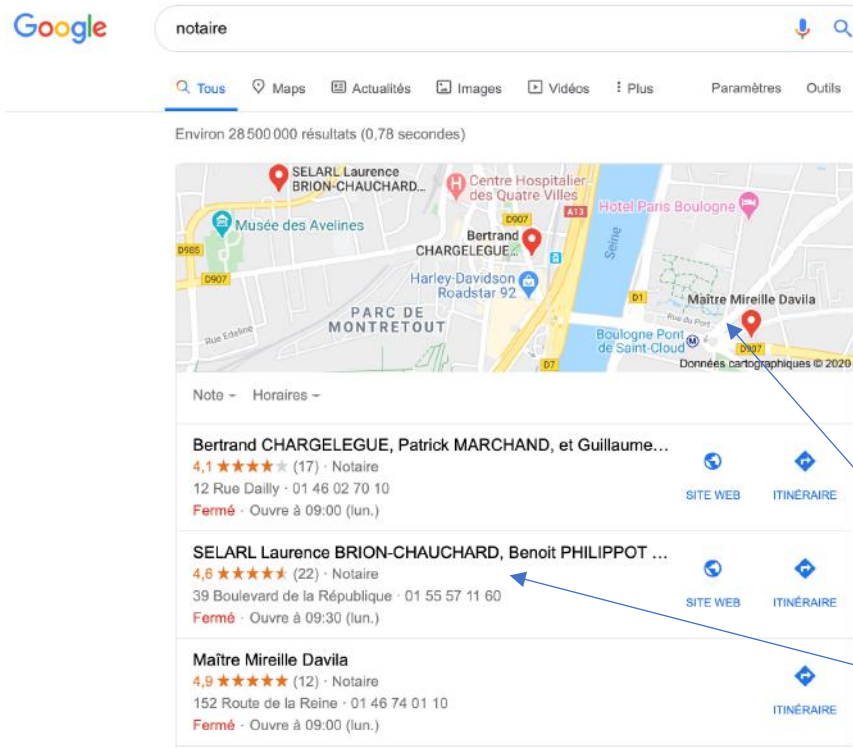


Comment promouvoir un site Internet ?



Google My Business / Google Map

Sur les recherches du mot « notaire » ou « notaire + ville » vous pouvez ressortir en première page sur les recherches de proximité.



Google My Business est la fiche d'identité d'entreprise. Il reprend les informations principales liées à votre entreprise : Logo, site Internet, numéro de téléphone, horaires, adresse et avis sur votre entreprise. **C'est gratuit !**

Les critères à suivre pour ressortir sur **la Map Google** :

- 1- le paramétrage de la fiche Google My Business
- 2- la présence sur des sites locaux référents
- 3- les avis clients

L'objectif est de ressortir dans les 3 premiers études et d'être le plus visible sur la carte

Référencement naturel sur Google (SEO)

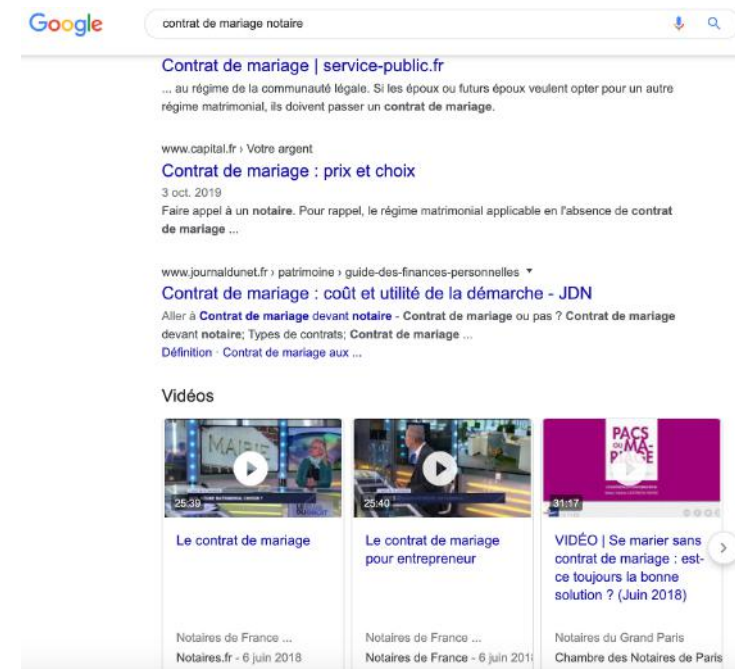
Pour ressortir sur des recherches liées au besoin du client (succession, mariage, acquisition, ...) c'est plus compliqué...

QUI EST ACTUELLEMENT PRESENT ?

1. les institutions (CSN),
2. la presse,
3. les annuaires de notaires

COMMENT ETRE EN PREMIERE PAGE ?

1. Primeur aux premiers sites Internet
2. Avoir un site Internet bien construit
3. Créer régulièrement du contenu sur le thème
4. Avoir des sites influents qui parlent de vous



Notre recommandation:

1 / Concentrez-vous sur 2 ou 3 mots clés longs – 2/ Faire preuve de patience

Utiliser les réseaux sociaux



Développer une présence régulière et qualitative sur les réseaux sociaux permet de donner une visibilité supplémentaire à votre site Internet.

1. LinkedIn est très utilisé en France

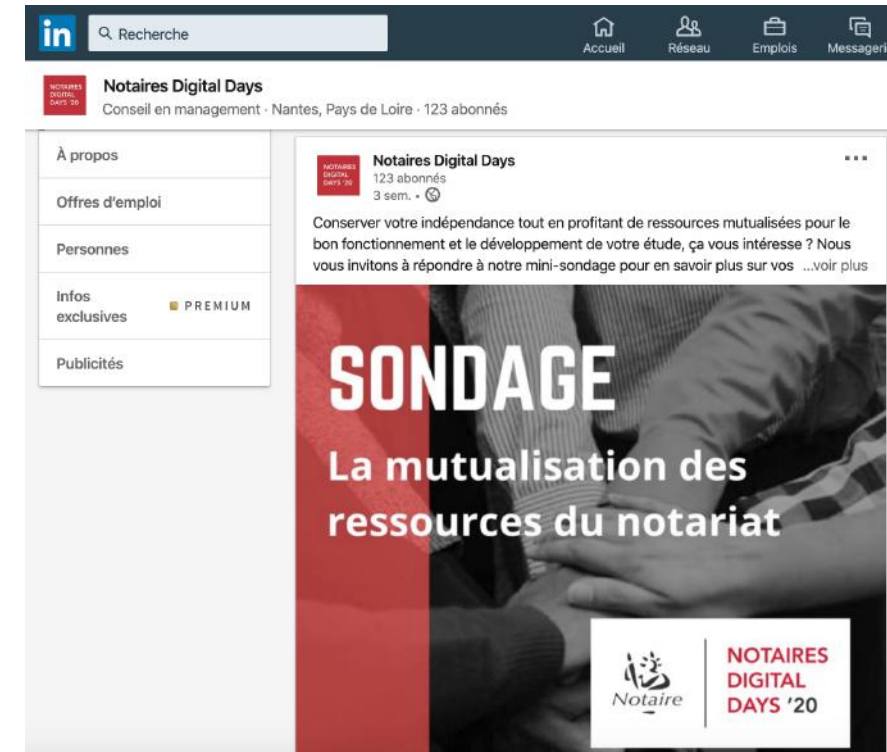
- 13,5 millions de visites uniques /mois, et 2,2 millions /jour
- En moyenne 1h42 / jour sur les réseaux sociaux

2. Profil type stratégique – sur LinkedIn

- Age moyen: 44 ans
- Géographique: prédominance des grandes villes et environs
- Profil type : Entrepreneur, CSP+

3. Espace d'échange très adaptée à la profession

- Facilité de la mise en relation
- Prise de parole expert et non commerciale
- Information utile
- Interaction et viralité



Etudier les offres des plateformes

Sur le même principe que Doctolib, certaines plateformes ont émergé pour générer des contacts pour les notaires.

Quelques exemples de plateformes:



**Entretenir et animer son
réseau professionnel :
quelles bonnes pratiques ?**





Rappel

Votre site Internet n'est visible que si les utilisateurs vont **volontairement le visiter**.

Lorsque vous publiez sur les réseaux sociaux ou vous adressez une newsletter, vos contacts **reçoivent systématiquement vos messages** et vous leur rappeler votre existence.



Animer votre site Internet

Accueil Nos compétences Nos tarifs **Actualités** Contact

- Intégrer du contenu sur votre site pour le faire vivre
- Chaque visite sur votre site pour lire le contenu est l'occasion de voir votre « marque » et votre domaine de compétence

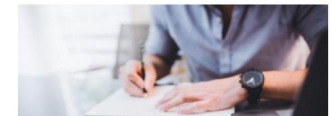
The screenshot shows a website with a navigation bar at the top containing 'Accueil', 'Nos compétences', 'Nos tarifs', 'Actualités' (highlighted with a red circle), and 'Contact'. Below the navigation bar is a search bar with the text 'Recherche...'. The main content area is titled 'Actualités' and features a grid of news items. Each item includes a date, a category (e.g., 'ENTREPRISES', 'PROTECTION DES PERSONNES E...', 'BOURSE / ÉCONOMIE / FINANCE', 'PARTICULIERS'), a headline, a short text snippet, and a 'Lire La Suite' button. A magnifying glass is positioned over the search bar.

Site Internet de l'étude

Accueil Nos compétences Nos tarifs Actualités Contact

Les assureurs-crédits se mobilisent face à la crise

14/04/2020



Les assureurs-crédits s'engagent à accompagner leurs clients et à préserver la continuité des échanges, grâce à deux dispositifs de réassurance publique.

Afin de soutenir l'activité économique fortement perturbée par la crise sanitaire, les principaux assureurs-crédits (Atradius, Axa Assurcrédit, Coface, Euler Hermes France et Groupama Assurance-crédit & Caution) s'engagent à commercialiser des offres de couvertures de crédits Inter-entreprises selon un nouveau dispositif bénéficiant d'une réassurance par l'État.

Les assureurs pourront ainsi continuer à protéger leurs assurés dans leurs échanges commerciaux, malgré une forte dégradation de la situation financière de leurs acheteurs. Ils s'appuieront sur trois produits disponibles à très court terme : deux, dédiés au marché Intérieur, réassurés par la Caisse Centrale de Réassurance (CCR) et portant sur un montant d'encours de garanties d'assurance-crédit de 10 milliards d'euros au total ; un produit, dédié aux exportations vers la quasi-totalité des pays étrangers, réassuré par BPI France, constitue une adaptation de Cap France Export lancé fin 2018 portant à 2 milliards d'euros le montant d'encours de garanties. Ces deux offres sont le fruit de négociations menées entre assureurs-crédits privés, l'État, la CCR, BPI France Assurance Export et la Fédération Française de l'Assurance.

A lire également



NOTAIRES GRAND PARIS
100 Avenue des Gobelins
75013 Paris
Tél : 01 88 40 01 35
Fax : 01 88 40 01 36
hemav@notariatsm.com
hemav@notariatsm.com

Liens
Calcul des frais d'acquisition
Calcul de plus-value
Chambre des notaires de Paris
Notaire.fr

Réseaux sociaux
f in

Quel type de contenu intéresse?

NB: dans le respect des règles de droit de propriété

Actualité

"Le marché du logement maintient sa dynamique", mais "l'étai se resserre autour du crédit #immobilier". L'impact de la possible crise économique due au #coronavirus est, lui, encore incertain. [...voir plus](#)



- ✓ Publiez du contenu d'actualité lié à votre domaine d'expertise

Métier

Quels sont les pièges à éviter en matière de #vente immobilière ? Que faut-il savoir avant de signer un compromis de vente ? Le compromis de vente doit-il être précis ? Comment vérifier le délai de rétractation et de réflexion [...voir plus](#)



- ✓ Donnez un avis d'expert sur des problématiques ou recherches des contacts

Société

👤 Nous avons été très heureux d'accueillir le 28 février dernier les étudiants en Master 2 Droit Notarial de l'[Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne](#) et l'[Université Paris 2 Panthéon-Assas](#). [...voir plus](#)



- ✓ Partagez du contenu sur la vie de votre entreprise pour l'humaniser

Communiquer sur les réseaux sociaux

- D'autres contacts préféreront les réseaux sociaux.
- Pour être visible, il faut publier régulièrement
- Pour que les personnes s'abonnent à vos pages, pensez à mettre le lien de vos RS sur vos emails, site,...

Post sur LinkedIn

Formation Langues / Visio - Apprenez de chez vous ! Formation éligible CPF, Rythme & Ho

Créer un post

Hémavati RAMASSAMY · 1er
Notaire chez OFFICE NOTARIAL DE MAITRE HEMAVATI RAMASSAMY
2 h · 📄

Nouvelle ordonnance publiée au JO ce jour qui modifie celles du 15 mars 2020 notamment celle n°2020-306 concernant la prolongation des délais pendant l'urgence sanitaire

Les assureurs-crédits s'engagent à accompagner leurs clients et à préserver la continuité des échanges, grâce à deux dispositifs de réassurance publique.

J'aime Commenter Partager

Soyez le premier à réagir

redacteur.com

Site Internet de l'étude

Accueil Nos compétences Nos tarifs Actualités Contact

Les assureurs-crédits se mobilisent face à la crise

14/04/2020

Les assureurs-crédits s'engagent à accompagner leurs clients et à préserver la continuité des échanges, grâce à deux dispositifs de réassurance publique.

Afin de soutenir l'activité économique fortement perturbée par la crise sanitaire, les principaux assureurs-crédits (Atradius, Axa Assurcrédit, Coface, Euler Hermes France et Groupama Assurance-crédit & Caution) s'engagent à commercialiser des offres de couvertures de crédits Inter-entreprises selon un nouveau dispositif bénéficiant d'une réassurance par l'État.

Les assureurs pourront ainsi continuer à protéger leurs assurés dans leurs échanges commerciaux, malgré une forte dégradation de la situation financière de leurs acheteurs. Ils s'appuieront sur trois produits disponibles à très court terme : deux, dédiés au marché Intérieur, réassurés par la Caisse Centrale de Réassurance (CCR) et portant sur un montant d'encours de garanties d'assurance-crédit de 10 milliards d'euros au total ; un produit, dédié aux exportations vers la quasi-totalité des pays étrangers, réassuré par BPI France, constitue une adaptation de Cap France Export lancé fin 2018 portant à 2 milliards d'euros le montant d'encours de garantie. Ces deux offres sont le fruit de négociations menées entre assureurs-crédits privés, l'État, la CCR, BPI France Assurance Export et la Fédération Française de l'Assurance.

A lire également

Comment retrouver les contrats obsolescents et dépendance ?
16/10/2017

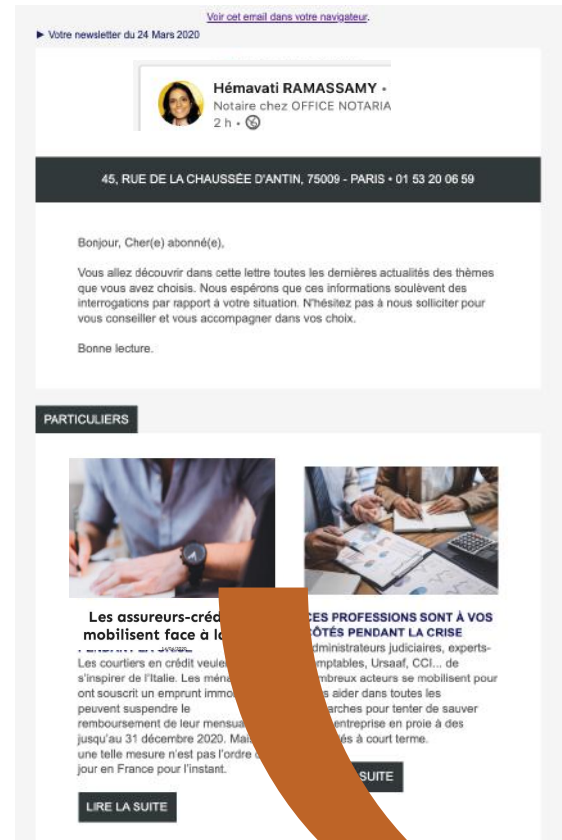
Liens Réseaux sociaux

Calcul des frais d'acquisition
Calcul de plus-value
Chambre des notaires de Paris
Notaire.fr

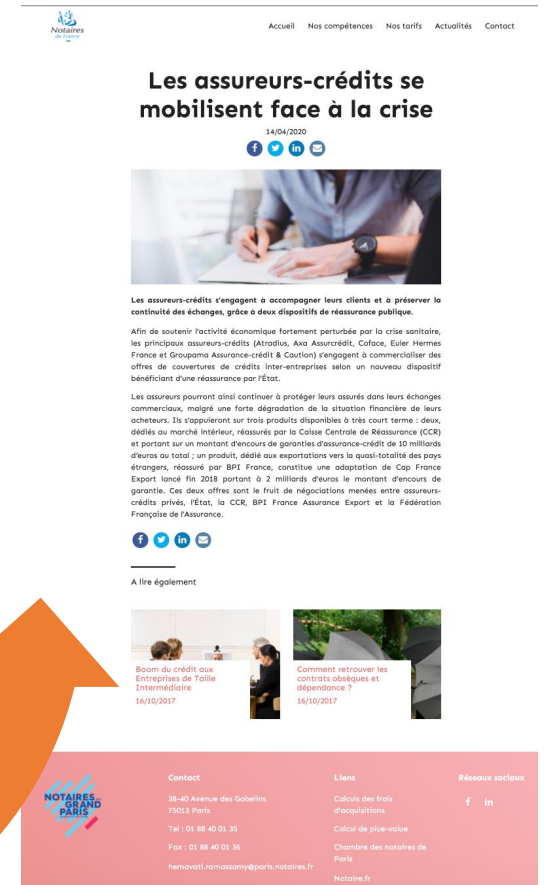
Communiquer par les newsletters

- La newsletter reste un format encore beaucoup lu par vos contacts
- Une fréquence mensuelle est l'idéal
- Pensez à l'envoyer à vos clients, vos partenaires et différents contacts.

Post sur LinkedIn



Site Internet de l'étude





Notre conseil.

- ✓ Adresser une newsletter me permet de garder le lien avec mes clients **en étant dans leur vie sans les déranger**
- ✓ Je sais que la newsletter est ouverte quand un **client m'adresse une question** en répondant directement à ma newsletter
- ✓ La publication de contenus sur mon site me permet **d'alimenter mes comptes sociaux** pour les animer avec des informations utiles





**Retrouvez l'ensemble de nos conseils dans les
guides pratiques pour
la communication digitale des notaires**

Prêt à vous lancer ?

Contactez-nous !



Hénavati Ramassamy

38-40 Avenue des Gobelins 75013 PARIS
hemavati.ramassamy@paris.notaires.fr

+33 1 88 40 01 35



Actusite

94 rue de Provence
75009 Paris

Nicolas de Poix

nicolas@actusite.fr

+ 33 1 47 79 48 00

+33 6 18 85 04 31

