



NUMÉRIQUE :

vous avez tout à y gagner



TÉMOIGNAGES

Ils misent sur
le numérique

p. 3-4

E.commerce : Partager pour
monter en compétences

p. 5

Simplifiez-vous le numérique
avec la CCI

p. 7



TRANSITION NUMÉRIQUE : « ÉCLAIRER TOUTES LES ENTREPRISES »



La transition numérique peut constituer une opportunité pour les entreprises selon Thomas Georgelin, associé depuis 25 ans de l'agence digitale Images Créations et vice-président de la CCI Nantes St-Nazaire.

Thomas Georgelin, en quoi la transformation numérique est-elle un enjeu crucial pour les entreprises aujourd'hui ?

Vous le voyez comme moi au quotidien : le numérique est partout. Au moment de faire vos courses, de prendre rendez-vous chez le médecin ou lorsque vos collaborateurs se font livrer un repas le midi. Après il ne s'agit pas de jouer à se faire peur. Oui, le numérique peut bouleverser de façon radicale certains modèles économiques, comme cela a pu être le cas pour Kodak. Les dirigeants d'entreprises doivent

en être conscients, et notre rôle à la CCI Nantes St-Nazaire est de les sensibiliser, de leur apporter des clés pour qu'ils puissent éventuellement engager leur transition numérique quel que

soit leur degré de compétence sur cette thématique. Je dis éventuellement, parce que au final, ce sont bien les dirigeants qui décident ou non d'engager ce mouvement.

Engager sa transition numérique, ça veut dire quoi dans les faits pour une entreprise ?

Cela peut être tout d'abord un volet d'organisation interne avec la mise en place de process de production, d'organisation, de communication grâce à des outils

tels que les CRM, ERP ou Intranet. Une fois que je me suis organisé en interne, l'enjeu est de faire savoir à l'extérieur que j'existe via un extranet pour ma relation avec les fournisseurs, via un site web avec mes clients, etc.

Vous disiez que ce sont les dirigeants qui décident de s'engager, ou pas, dans cette transition. Qu'est-ce qui peut les freiner ?

Il y a différents facteurs : le budget, les priorités du moment, une question de génération, etc. La difficulté pour un dirigeant, c'est que bien souvent il ne maîtrise pas forcément la thématique du numérique et qu'il va donc avoir du mal à arbitrer sur le sujet. A nous de lui donner des clés de compréhension. Mais il ne faut pas forcément

voir cette transition comme un mal nécessaire. On peut aussi l'aborder comme une opportunité, qui va permettre de structurer l'entreprise et d'accélérer son développement.



Il faut sensibiliser les entreprises à cet enjeu, mais cela passe par quoi ?

Le sujet du numérique est transverse et il s'adresse à la grande majorité des dirigeants d'entreprises. Comme il est transverse, à la CCI nous sommes amenés à le décliner tout au long de l'année, que ce soit auprès des commerçants, des industriels, des entreprises de services, etc. Ensuite, ça passe par Connecting Place, adossé au bâtiment principal de la CCI, un espace où nous accueillons des acteurs majeurs du digital dans différents secteurs d'activités et qui est un lieu de manifestations et d'évènements tout au long de l'année à destination de tous nos ressortissants CCI. Enfin, prochain rendez-vous les 22 et 23 janvier à Expo Nantes pour la 3e édition de Digital Change avec l'objectif de vous donner les clés de la transition numérique.

LE SAVIEZ-VOUS *?



66 %

2 PME sur 3 seulement ont un site internet

12,5 %

des PME proposent des solutions de vente en ligne

x 6

Les entreprises matures dans leur transformation numérique ont une croissance 6 fois plus élevée que les autres.

** Sources : Rapport Deloitte 2016 sur la transformation digitale des PME en France*

...« le numérique est partout »...

« J'AI BÉNÉFICIÉ D'UN ÉTAT DES LIEUX NUMÉRIQUE »

Brigitte Ménard,
responsable
développement
au sein du cabinet
d'expertise-comptable
Avenir Atlantique
à Saint-Herblain



« Suite à un atelier de la CPME 44 sur le design de service auquel nous avons participé, la CCI nous a recontactés pour nous proposer le dispositif Eval'Numérique.

Dans ce cadre, le site web avenir-expert.fr qui regroupe une vingtaine de cabinets d'experts-comptables, dont le nôtre, a été audité.

Avec plusieurs étapes successives. Deux conseillers de la CCI ont d'abord conduit un travail conséquent, en amont, pour étudier notre présence sur le web, via le site ou les réseaux sociaux.

« Rapports d'évaluation »

Puis, nous les avons rencontrés et avons répondu à un questionnaire autour de thématiques (référencement, ergonomie, stratégie digitale, etc.). Des questions comme « Etes-vous

propriétaires du nom de domaine ? », « Possédez-vous un outil de suivi statistique ? », « Les images utilisées sont-elles libres de droit ? » ou « Est-ce que l'information est facilement accessible en 3 clics ? » en faisaient partie.

Dix jours après, nous avons reçu le rapport d'évaluation synthétisant cet audit, les points forts, les axes d'amélioration, etc.

Gratuite, cette prestation a permis à l'expert digital de notre réseau de bénéficier d'une vision extérieure. Et d'avancer encore sur notre communication digitale. »

5 BONNES RAISONS DE VOUS DIGITALISER

1 - Apporter de l'agilité à votre entreprise



La digitalisation va transformer votre entreprise, favoriser le travail collaboratif avec des services en ligne et donc vous faire gagner en efficacité.

2 - Faire des économies

Les supports numériques permettent des gains de temps, des économies sur les consommables et sur vos frais de communication. A la clé, des gains de compétitivité.

3 - Améliorer votre visibilité

Ne pas être présent sur le web, c'est se priver de visibilité et d'opportunités commerciales. Un site web et une présence sur les réseaux sociaux vous permettront de développer votre réseau, vos opportunités d'affaires et d'élargir votre zone de chalandise.

4 - Optimiser votre relation-clients

Grâce à des données traitées et centralisées, vous aurez une vision complète de vos clients qui vous permettra d'affiner vos actions marketing et de fidélisation.

5 - Piloter l'entreprise en temps réel

Grâce au numérique, adaptez votre stratégie en temps réel en collectant des indicateurs d'activité : statistiques des ventes, impact de vos actions digitales, visites de votre site web.

« L'ALTERNANCE POUR GAGNER SUR LE WEB »

L'histoire de Tranquil IT, c'est celle de nombreuses PME françaises. Une société très pointue au niveau technologique, positionnée dans la sécurisation des réseaux informatiques dans le cas de la société sébastiennaise.

« Depuis sa création, Tranquil IT s'est bien développée, mais en 2016 on a fait le constat qu'on avait le savoir-faire, mais pas le faire-savoir. Or pour faire franchir un palier à l'entreprise et gagner en légitimité auprès de grands comptes, il fallait communiquer, notamment via le web », explique Vincent Cardon, co-fondateur de Tranquil IT.



Cette compétence web, la société va l'acquérir en intégrant Camille Fargues, alors étudiante en Licence professionnelle E-commerce et Marketing

numérique au CFA Intelligence Apprentie. « Très vite, du fait de son autonomie, on a confié à Camille les clés du camion de la communication web », sourit Vincent Cardon. L'étudiante en Licence professionnelle planche sur la stratégie web de la société, une refonte de son site web, etc.

Essai transformé : Tranquil IT a su franchir le fameux palier du faire-savoir via le web, au point de recruter Camille en CDI.

« J'AI GAGNÉ 5 À 10% D'ABONNÉS GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX »

Djinno Tessier, gérant de l'espace ludique couvert Geckoland à Saint-Nazaire

« La page Facebook de Geckoland existe depuis la création de l'entreprise, début 2017. Mais quelques mois après, j'ai souhaité la rendre plus efficace.

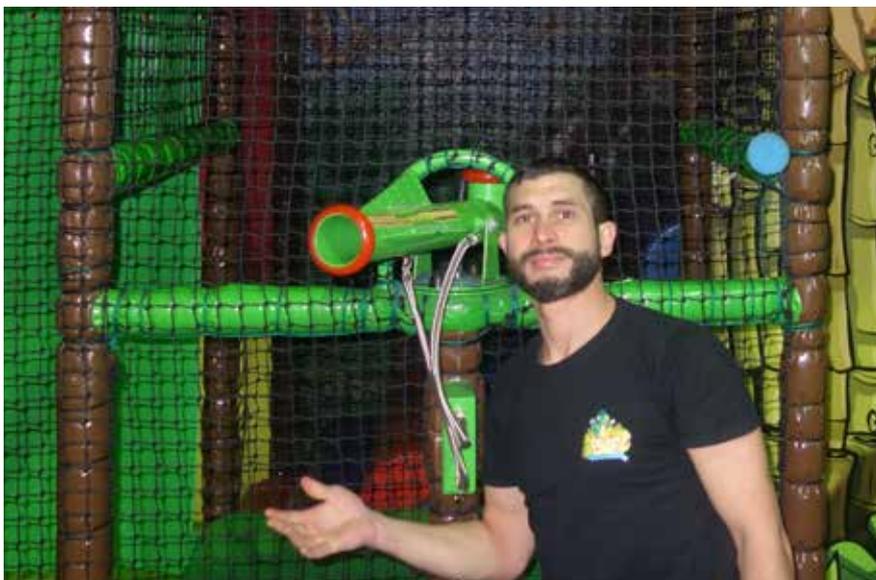
Et je me suis tourné alors vers la CCI qui propose des formations, dans le cadre du Pack Réseaux sociaux. Entre avril et juin 2017, un conseiller numérique est

alors venu me rencontrer deux fois.

Son accompagnement m'a permis notamment, à travers Facebook, de mieux connaître nos clients et leurs profils, de développer l'image de l'entreprise et de dynamiser la communication de Geckoland. J'ai identifié aussi de nouvelles fonctionnalités et des termes clés, fédérant les visiteurs. Car les réseaux sociaux reposent souvent sur une dynamique communautaire. Nous avons appris ainsi à partager un peu plus de soi. Lorsque nous faisons par

exemple une journée à l'extérieur pour trouver de nouveaux jeux, nous communiquons sur Facebook.

Au fil du temps, notre page rapproche les gens et crée de la complicité, en donnant à voir les centres d'intérêt qu'ils partagent. La construction de l'image de Geckoland met un peu de temps. Mais nous avons déjà gagné 5 à 10 % d'abonnés en plus ».



Bon à savoir :



FRANCE NUM

France Num, initiative du gouvernement qui vise à accompagner les TPE et PME dans leur transformation digitale propose des aides financières et un annuaire d'événements sur :

<https://www.francenum.gouv.fr>

L'ŒIL DE L'EXPERT



Antoine Devaux,
Conseiller Commerce et Tourisme de la Chambre de Commerce et d'Industrie

« Pour s'assurer une visibilité sur le web, il y a quelques outils indispensables.

Il s'agit dans un premier temps de faire un état des lieux de la visibilité de l'entreprise sur internet. Commencez par taper le nom de votre entreprise sur Google et regardez où elle apparaît. Si elle est référencée dès la première page, c'est bon signe. Sinon il faut y remédier notamment grâce à l'outil Google my Business qui permet d'avoir une carte de visite numérique en première page. Par exemple si on fait une recherche boulangerie/Clisson et que l'on est bien référencé sur Google my Business, on sortira en première page.

Autres outils qui deviennent indispensables, ce sont les réseaux sociaux. Ici, il faut bien cibler sa clientèle : choisir le bon réseau social, c'est choisir le réseau où se trouvent ses clients. A la CCI, on préconise plutôt Facebook parce que c'est celui qui compte le plus grand nombre de clients ».



« LE PARTAGE ME FAIT MONTER EN COMPÉTENCES »

Créateur du pure-player RayonRando.com, Franck Champain a rejoint le Club e-Commerce pour faire franchir un cap à son entreprise.

L'ère des bidouilleurs informatiques ou des néo-entrepreneurs sans bases solides se lançant dans l'aventure du e-commerce est sans doute derrière nous.

Ces dernières années, le secteur du e-commerce s'est en effet considérablement professionnalisé à mesure que les attentes et les achats en ligne des clients s'amplifiaient.

« J'ai créé RayonRando.com en 2007, parce que j'aimais la randonnée et que je ne trouvais pas forcément le matériel qui me convenait. J'ai créé le site e-commerce en mode artisanal. Ce modèle fonctionnait il y a 10 ans. Ce n'est plus le cas aujourd'hui », explique ainsi Franck Champain, fondateur de RayonRando.com, spécialiste du matériel de randonnée implanté aux Sorinières.

Aujourd'hui, ces e-commerçants sont en quête d'efficacité pour exister sur l'immense marketplace qu'est devenu le web et sur laquelle il sont confrontés à des mastodontes qui investissent chaque année des budgets colossaux



en webmarketing. Pour pouvoir échanger avec d'autres e-commerçants locaux, Franck Champain a rapidement rejoint la première promotion du Club e-Commerce créé par la CCI Nantes St-Nazaire. « J'étais en recherche de ce genre de réseau. D'abord pour rompre l'isolement du dirigeant, et puis pour pouvoir aborder avec d'autres e-commerçants les spécificités de notre secteur. C'est devenu un métier très technique avec les en-

jeux de visibilité sur Google, la relation clients, l'ergonomie des sites, etc. Pouvoir échanger et voir que l'on n'est pas seul face à ces problématiques, cela a quelque chose de rassurant d'une part, et d'enrichissant», ajoute Franck Champain.

L'entrepreneur compte notamment sur ce partage d'expériences et les ateliers du Club e-Commerce pour monter en compétences et, in fine, faire franchir un cap à RayonRando.com



CLUB E-COMMERCE : « FAVORISER L'ÉMERGENCE DE CHAMPIONS »

Bertrand Macé, élu CCI en charge du commerce digital

Les e-commerçants sont par nature hyper-connectés, mais étaient en attente d'un point d'interconnexion entre-eux sur le territoire. Depuis un an, le Club e-Commerce de la CCI Nantes St-Nazaire leur permet de se rencontrer, d'échanger et de progresser. Il réunit une vingtaine d'acteurs de la vente en ligne, pure-players et commerçants traditionnels ayant développé une activité e-commerce.

« Le Club, c'est un facilitateur et un animateur

de la filière. Il a d'abord permis aux professionnels de se rencontrer, d'exposer leurs problématiques et de travailler sur des thématiques, que cela touche à la vente via les réseaux sociaux, à l'acquisition de trafic, etc. », expose Bertrand Macé, élu CCI en charge du commerce digital. (photo ci-contre)

Après cette première année, une deuxième promotion du Club e-Commerce se constitue actuellement. « On structure le Club en fonction des attentes des adhérents. L'objectif, c'est de constituer un terreau favorable à l'éclosion de champions locaux », conclut Bertrand Macé.



CONNECTING PLACE : UN LIEU CCI POUR VOTRE TRANSITION NUMÉRIQUE



C'est le cas de La Vigne Numérique, de NINA (Nautisme Innovation Numérique Atlantic) ou encore d'ADN'Ouest (lire encadré).

Un écosystème propice

A leurs côtés, des entreprises sont aussi hébergées au Connecting Place. Spécialisée en communication et marketing numériques pour la filière vins et produits du terroir, Mineral Agency en fait partie. « *Nous cherchions des bureaux avec une implantation centrale à Nantes. Accessible en transports en commun et repérable, puisque jouxtant la CCI, Connecting Place nous offre ces conditions* », témoigne Quentin de Molliens, gérant associé de l'entreprise.

Les entreprises, qui mènent leur transformation numérique, voient leur potentiel de croissance multiplié. Il est donc essentiel de leur donner les moyens de mener cette transition. En proposant des animations, des pitches, du partage d'expérience, Connecting Place y participe.

En septembre 2016, Connecting Place était inauguré par la CCI. Dédié à la transformation digitale des TPE et PME, le lieu depuis ne désemplit pas. Il accueille les différentes « énergies » de l'écosystème numérique local (dirigeants d'entreprises, collaborateurs, porteurs de projets, universitaires...) autour d'évènements,

organisés par la CCI et d'autres acteurs économiques.

Transformation numérique : un axe fort

Connecting Place permet ainsi de venir tester des outils innovants, d'expérimenter des applications numériques et de partager avec d'autres ses expériences, concluantes ou non. Ce lieu ouvert à toutes les entreprises doit leur donner les clés pour aller plus loin.

Bénéficiant de cette dynamique, différentes associations s'y sont installées avec un objectif commun : rapprocher les entreprises des usages du numérique.

CONNECTING PLACE



1 Bd Salvador Allende, Nantes

Tout l'agenda sur :

[Nantesstnazaire.cci.fr/
connectingplace](http://Nantesstnazaire.cci.fr/connectingplace)

200 évènements en 2018

Surface portée de 200 à
400 m²



« UN LIEU DE PASSAGES ET DE PARTAGES »

Jean-Pierre Moreau,
Président de l'association ADN'Ouest

« Nous nous sommes installés à Connecting Place, dès la création de ce lieu. Pour nous, il s'agissait d'une implantation naturelle puisque ADN'Ouest est le fruit d'une longue collaboration avec la CCI, qui nous a accompagnés dans notre structuration : à cela s'ajoute une vocation commune partagée.

Oltre nos différentes missions (organisation d'évènements, emploi et formation, innovation, promotion d'une informatique durable...), nous accompagnons également

les entreprises, en les aidant pour notre part dans leur transition numérique.

Connecting Place constitue un lieu vivant de rencontres, de passages, en phase avec l'esprit d'ADN'Ouest.

Il favorise ainsi cette mixité des acteurs, privés et publics, travaillant ensemble à faire du grand Ouest le territoire numérique de demain. »



DES SOLUTIONS CCI POUR SIMPLIFIER VOTRE TRANSITION NUMÉRIQUE

Un accompagnement personnalisé quel que soit votre projet de transition numérique

1 J'envisage ma transition numérique et j'évalue ma situation

2 Je définis mes projets prioritaires et mobilise les ressources

3 J'engage le plan d'actions

4 J'évalue et optimise mes projets numériques et partage mes expériences



Faites le point en quelques minutes sur vos usages numériques et identifiez les pistes de développement en réalisant le « **flash diag numérique** » sur le site nantesstnazaire.cci.fr



Participez aux ateliers « **Connecting Place** », un lieu CCI dédié à la transformation digitale des entreprises et animé par les acteurs du numérique



Réalisez avec un conseiller un « **Éval numérique** » pour identifier les axes prioritaires de développement en fonction des objectifs et définir un plan d'actions



Renforcez les compétences de vos collaborateurs grâce aux **formations courtes dédiées*** :

- E-commerce : 8 formations
- Réseaux sociaux : 5 formations
- Stratégie digitale : 9 formations



Recrutez un alternant en licence professionnelle e-commerce et marketing numérique » durant 1 an accompagné par un conseiller

* *Détail des formations consultable sous : <http://nantesstnazaire.cci.fr/boutique/formation-continue>*

1

2



4

3



Partagez vos expertises en adhérant au **Club e-Commerce**, le club des professionnels de la vente en ligne



Intégrez le programme « **Dinamic Industrie du futur** » : accélérateur de croissance



Donnez de la visibilité à votre entreprise et développez votre activité de commerçant avec les **packs** « **référencement local** » et « **réseaux sociaux** »



Utilisez les e-services de **CCI Store** <https://www.ccistore.fr> rubrique « développement », pour accroître votre activité



Connectez-vous à la **plateforme** <https://entreprisespaysdelaloire.fr> rubrique « Industrie du futur », pour évaluer vos besoins et trouver des financements



SERVICE EN LIGNE

Pour réaliser un autodiagnostic et s'informer en ligne



CONSEIL

Pour obtenir un diagnostic ou un conseil individualisé



ATELIER

Pour échanger, discuter et mieux comprendre



CLUB ET RÉSEAUX

Pour partager les bonnes pratiques



FORMATION

Pour acquérir des compétences

Et aussi... venez participer à

- **Digital Change**, l'évènement qui donne les clés du numérique aux entreprises,
- **Passion Commerce**, l'évènement qui éclaire les tendances du numérique pour les commerçants.



CCI store
Made for entrepreneurs

**DES INNOVATIONS DIGITALES
PAR DES ENTREPRENEURS,
POUR LES ENTREPRENEURS.**

un service



ccistore.fr

DIGITAL CHANGE 2018 2019

Les clés de votre transition numérique

22 et 23 Janvier 2019

EXPONANTES Parc des Expositions



3600

participants



180

experts



200

partages
d'expériences

www.digital-change.fr

Cet événement est organisé par :



Partenaires :

