

LES CLES DU NUMERIQUE
LUNDI 19 OCTOBRE 2015 – BESANCON

www.lesclesdunumerique.fr

Présentation de la CCI du Doubs

La Chambre de Commerce et d'Industrie du Doubs est un établissement public économique chargé de représenter les intérêts des entreprises commerciales, industrielles et de service et de leur apporter certains services. Elle représente 15 450 entreprises dans le Doubs.

La CCI du Doubs accompagne les porteurs de projets, propose des services aux entreprises pour se développer et apporte un appui au monde économique en proposant son expertise territoriale et en mettant à disposition des dirigeants de l'information à valeur ajoutée.

En 2014, une nouvelle offre de prestations dans le domaine du numérique a été élaborée et proposée par la CCI aux 6000 points de vente (TPE du commerce et services marchands) du Doubs. L'objectif est de leur faciliter l'accès aux outils numériques en les accompagnant dans leurs démarches. Elle leur permet de bénéficier d'une palette d'outils qui va de fiches d'information à télécharger sur le site de la CCI à des ateliers pratiques collectifs et des rendez-vous individuels pour les aider à formaliser leurs besoins.

Présentation de Silicon Comté

Silicon Comté est une association à but non-lucratif sous loi 1901, créée début 2014 par une dizaine de professionnels indépendants et d'entrepreneurs de la filière numérique franc-comtoise.

L'association, qui comptait en mai 2015 près de 80 adhérent(e)s, s'adresse en priorité aux professionnels, entreprises et institutionnels. Elle peut aussi mener des actions spécifiques à destination du grand public, notamment pour vulgariser et démocratiser les usages et services numériques.

Silicon Comté a pour objectif de fédérer les acteurs clés du secteur pour créer des connexions professionnelles et agir pour le présent autant que pour l'avenir du numérique en Franche-Comté grâce à l'émergence d'un véritable écosystème dynamique et reconnu.

Les objectifs des « Clés du numérique »

La CCI du Doubs, en partenariat avec Silicon Comté souhaite accompagner ses ressortissants dans l'amélioration de leurs performances par l'usage des technologies numériques.

L'objectif de cet événement est d'aider les dirigeants de TPE du commerce de détail, des services marchands et de l'hôtellerie-restauration à anticiper et intégrer les impacts qu'auront ces évolutions technologiques sur leur activité.

Le public

- TPE : commerces de détail, prestataires de services aux particuliers, cafetiers, hôteliers, restaurateurs du département du Doubs

Une journée consacrée au numérique pour les TPE

« Les Clés du numérique, une journée pour découvrir des solutions connectées pour l'entreprise. »

Internet bouscule le commerce en boutique. Les consommateurs sont connectés en permanence, à domicile, à leur travail, en déplacement avec leur smartphone, tablette.

Les magasins doivent donc évoluer pour s'adapter à ces nouveaux comportements.

Cette journée sera constituée d'ateliers solutions et de conférences plénières animées par des experts, de témoignages d'e-commerçants de la région pour présenter les opportunités qu'offre le numérique...

Les Clés du numérique se dérouleront le lundi 19 octobre 2015, à la CCI du Doubs (Maison de l'économie), 46 avenue Villarceau, à Besançon.

Les enjeux de la manifestation

1. **Conquérir, développer et fidéliser sa clientèle**
2. **Simplifier son travail au quotidien**
3. **Préparer l'avenir de son point de vente**

Le programme

- **Les ateliers solutions :**

Ces présentations courtes (30 à 45 minutes), animées par des experts régionaux, ont pour objectif de découvrir des outils, services et bonnes pratiques et de connaître des retours d'expériences.

- **Les rendez-vous individuels :**

La possibilité pour les visiteurs de rencontrer des coaches issus de la filière numérique de la région pour approfondir une question abordée lors des ateliers solutions, évoquer des projets. Ce networking a pour objectif de faciliter le contact et les échanges entre les visiteurs et les entreprises de la filière numérique de la région et favoriser la création de nouvelles collaborations.

- **Les conférences plénières :**

Des temps forts de réflexion, de témoignages et d'échanges.

HORAIRES	PROGRAMME	INTERVENANTS
09h00-09h30	Accueil	
09h30-10h30	<p>[Conférence plénière] Le commerce de proximité face au consommateur connecté : une nouvelle relation client</p> <p>Le client est de plus en plus informé, compare, utilise de nombreux outils et services avant de procéder à un achat, en magasin ou en ligne. Quels sont les atouts du commerce de proximité et comment celui-ci peut répondre à ces nouveaux comportements ?</p>	<p>Jean-Marc Lehu, Consultant en marketing et stratégie de marques, Maître de conférences en sciences de gestion à l'université Paris 1 – La Sorbonne</p>
10h45-11h15	<p>[Atelier solution] Amazon, PriceMinister, Cdiscount, EBay : vendre sur les places de marché</p> <p>Tour d'horizon des marketplaces et des règles à suivre pour vendre sur les places de marché pour trouver des solutions durables afin d'augmenter son chiffre d'affaires.</p>	<p>Michel Chevassu, Consultant e-commerce Gérald Villemin, Consultant e-commerce</p>
10h45-11h15	<p>[Atelier solution] Surveiller son image de marque : répondre aux avis consommateurs sur internet</p> <p>Il est essentiel de soigner sa présence sur internet par de la veille sur son image de marque. Pour cela, il est nécessaire de mettre en place une bonne stratégie pour répondre aux clients.</p>	<p>Christophe Thil, société Blueboat Nicolas Hournon, Avocat au cabinet Fidal</p>
11h30-12h15	<p>[Atelier solution] Smartphone, sans contact, en ligne... Les nouveaux moyens de paiements</p> <p>Tour d'horizon des moyens de paiement dématérialisés pour de la vente en ligne ou en magasin. Savoir choisir les solutions de paiement adaptées à son activité afin de diversifier ses moyens de paiement et augmenter la satisfaction de ses clients.</p>	<p>Yves Tannier, société Tanlab Banque Populaire</p>
11h30-12h15	<p>[Atelier solution] Mettre en place une stratégie web-to-store : utiliser internet pour attirer des clients en magasin</p> <p>Comment attirer des clients en point de vente grâce au web ? Le client démarre son parcours d'achat de plus en plus tôt : comparateur de prix, forum et le concrétise par le click and collect, le drive... Comment combiner les avantages du commerce physique et du commerce en ligne pour une stratégie multicanal ?</p>	<p>Philippe Jeanmonnot, commerçant (La montagne de Philippe) Gérald Villemin, consultant e-commerce</p>
12h30-13h00	<p>[Atelier solution] Fidéliser les consommateurs : des outils pour un fichier client efficace</p> <p>Les outils numériques permettent de développer et simplifier la fidélisation de ses clients. Le couponing, l'emailing... améliorent la qualité et la pertinence du fichier client.</p>	<p>Groupe La Poste Nicolas Lemaire, Commerçant (UB Bijoux)</p>
12h30-13h00	<p>[Atelier solution] Facebook, Twitter, Instagram : commencer à communiquer sur le web sans site internet</p> <p>Les réseaux sociaux permettent à une entreprise d'avoir une première présence sur internet, de communiquer avec ses clients et prospects et de développer sa notoriété, même pour des néophytes.</p>	<p>Raphaële Bouveret, société Misopa Michel Chevassu, consultant</p>
13h00-14h00	Pause déjeuner	

HORAIRES	PROGRAMME	INTERVENANTS
14h00-15h00	<p>[Conférence plénière] Témoignages : Success stories d'e-commerçants locaux</p> <p>Des e-commerçants locaux témoignent de leur parcours, de leur réussite, des difficultés rencontrées, des pièges à éviter...</p>	<p><i>Choix des intervenants en cours.</i></p>
15h15-16h00	<p>[Atelier solution] Créer son site e-commerce : les grandes étapes</p> <p>La création d'un site de vente en ligne nécessite d'adopter une véritable stratégie en amont. Quels sont les différents points à respecter dans le cadre de la création d'un site marchand ?</p>	<p>Michel Chevassu, Consultant e-commerce René Cotton, société Wizishop</p>
15h15-16h00	<p>[Atelier solution] Hôtel, bar, restaurant : développer sa notoriété et conquérir de nouveaux clients</p> <p>Les plateformes de réservation et d'avis liées au tourisme sont des outils de communication et de promotion des établissements. Quelles sont les règles pour utiliser au mieux ces outils au profit de son établissement ?</p>	<p>Baptiste Piquard, commerçant (Gustave Café) Aude Simon-Curot, Consultante</p>
16h15-17h00	<p>[Atelier solution] Simplifier sa gestion d'entreprise avec des outils numériques adaptés</p> <p>Le numérique permet d'optimiser la gestion de son entreprise et de gagner du temps pour se consacrer à ses clients. La dématérialisation de ses procédures permet de développer sa productivité.</p>	<p>Yannick Bole-Richard, Agence Révélateur Xavier Labourier, société Quarks Solutions</p>
16h15-17h00	<p>[Atelier solution] Le smartphone : le lien entre le magasin et l'e-commerce</p> <p>Le smartphone est un outil d'aide à l'achat pour le consommateur et pour le commerçant. Il apporte un service à ses clients et permet d'augmenter la fréquentation dans son point de vente.</p>	<p>Gérald Villemin, Consultant Yves Tannier, société Tanlab</p>

(Programme sous réserve de modifications ultérieures)

Banque Populaire Bourgogne Franche-Comté



Groupe La Poste



Google France parraine Les Clés du Numérique 2015



Google | Moteur de Réussites Françaises

Contacts

Chambre de Commerce et d'Industrie du Doubs Direction Entrepreneuriat et Développement des Entreprises

46 avenue Villarceau
25 042 Besançon Cedex
03.81.25.25.25
www.doubs.cci.fr

Muriel MULON
06 07 64 57 40
Relations presse