

Mardi 2 Avril 2019

**Le numérique au service du commerce
de proximité**

DOSSIER DE PRESSE

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Le Conseil du Commerce de France et Le Groupe La Poste présentent le guide du numérique au service du commerce de proximité et le cycle de conférences dédiées, organisées en région.

Paris, le 2 avril 2019 - Dans un contexte de mutation numérique accélérée, répondre aux nouvelles attentes des clients devient un enjeu stratégique pour tous les commerçants. C'est pourquoi le Conseil du Commerce de France et Le Groupe La Poste ont noué un partenariat, afin de partager leur savoir-faire au service du développement numérique des commerces. Ils dévoilent ce jour un dispositif dédié aux 500 000 commerçants qui ne sont pas encore connectés. Un autodiagnostic en ligne destiné à mesurer la maturité numérique de chaque commerçant, un guide qui donne les quelques clés pour faciliter au mieux l'usage d'Internet et accroître la visibilité des commerçants sur la toile, enfin une série de conférences gratuites organisée en région pour aller à la rencontre des commerçants et des acteurs locaux de la transformation numérique.

Internet, une nouvelle vitrine pour les petits commerçants

Les clients sont de plus en plus connectés, passent des heures sur leur smartphone ou leur tablette, consomment au moyen d'Internet. Les internautes sont avides de nouveautés, de promotions et souhaitent autant que possible limiter leur temps d'attente dans les magasins. Alors que 90% des achats continuent de se faire dans les magasins physiques, 91% des consommateurs ont le réflexe d'utiliser Internet comme moyen d'information et de comparaison avant d'acheter en magasin, surtout pour les achats importants. Plus qu'un outil, Internet est devenu incontournable pour le développement économique du commerce.

« Bien utiliser la puissance d'Internet est indispensable aujourd'hui pour faire croître le chiffre d'affaires des commerces de proximité » déclare Paul-Marie CHAVANNE, Directeur général adjoint du Groupe La Poste, Président de Geopost.

Un outil d'autodiagnostic et un guide pour sauter le pas

Chaque commerçant doit évaluer ses besoins et définir ses objectifs pour être en phase avec sa clientèle, c'est pour cela que l'[autodiagnostic](#) est le bon outil pour démarrer sans se tromper.

Le guide est conçu pour donner les clés essentielles pour faire soi-même ses premiers pas sur la toile, ou se faire accompagner en fonction de ses besoins, de ses ambitions, de son budget.

Un cycle de conférences en région pour aller à la rencontre des commerçants

L'objectif de ces rencontres totalement gratuites est d'un part de sensibiliser les commerçants aux enjeux d'une présence visible sur Internet et, d'autre part, de leur présenter des experts locaux disposant de solutions adaptées pour leur permettre de développer leurs activités.

« Nous n'arrivons pas avec des solutions toutes faites à Paris, mais venons dialoguer avec les commerçants en nous appuyant sur leurs réseaux locaux. Notre ambition est de convaincre qu'internet est un canal d'avenir pour nombre de commerces y compris les commerces de proximité comme l'alimentaire » prévient William KOEBERLÉ, Président du Conseil du Commerce de France.

4 villes-étapes ont été retenues en 2019, à commencer par Lyon, lundi 8 avril à 19h sur la péniche La Plateforme puis, Bordeaux, le 17 juin, au Palais de la Bourse, Nancy en septembre et Lille en novembre.

« Des solutions simples permettent d'accroître la visibilité des commerçants sur Internet, de simplifier les transactions avec leurs clients et leurs échanges avec leurs prospects, de développer de nouveaux services (accès à des places de marché numériques locales de vente en ligne ou de solutions de livraison à la demande), et contribuent au maintien des commerces de proximité, maillons essentiels de l'attractivité de nos cœurs de ville » souligne William KOEBERLÉ, Président du CdCF.

<Fin>

A propos du Conseil du Commerce de France (www.cdcf.com)

Le Conseil du Commerce de France est une association qui regroupe une trentaine de fédérations professionnelles. Il représente le commerce dans toute sa diversité et rassemble aussi bien les commerces indépendants ou franchisés, que le commerce associé ou la grande distribution intégrée, de tous secteurs : équipement de la personne, équipement de la maison, alimentation...

Il est l'expression de toutes les formes de distribution : commerces de proximité, centres commerciaux, e-commerce...

Il représente 70 % des emplois d'un secteur dans lequel travaillent 3,5 millions de personnes.

A propos de La Poste (www.groupelaposte.com)

Chaque jour, les 17 000 points de contact de La Poste, 1er réseau commercial de proximité de France, accueillent près de 1,3 millions de clients, notamment des commerçants de cœur de ville.

Dans le cadre de son plan stratégique « La Poste 2020 : conquérir l'avenir », La Poste a pour ambition de devenir la première entreprise de services de proximité humaine, pour tous, partout et tous les jours.

La Poste s'engage à simplifier la vie et s'est toujours positionnée au service du plus grand nombre.

Cette stratégie d'engagement sociétal s'articule autour de trois défis auxquels l'ensemble du Groupe contribue : développer la cohésion sociale et territoriale, favoriser l'émergence d'un numérique éthique et responsable et accélérer les transitions écologiques

Contacts presse :

Marie-Céline TERRÉ : 06 09 47 47 45 – cdcf@ozinfos.com

Stéphanie FRAISSE : 06 68 02 06 22 - stephanie.fraisse@laposte.fr



William KOEBERLÉ, Président du Conseil du Commerce de France.

Issu d'une formation en Finance (en 1976) et titulaire d'un Exécutive MBA d'HEC Paris (en 2003), William KOEBERLÉ a effectué toute sa carrière dans le commerce durant laquelle il a travaillé aux tournants stratégiques des enseignes pour les rapprocher des attentes des clients (Cora en 1976, puis Métro (1991) et Carrefour (1995)).

En 2005, il rejoint le métier de la distribution sélective dans le Groupe Marionnaud comme Directeur International, en charge de toutes les activités de Marionnaud en Europe et est parallèlement Conseiller du Commerce Extérieur de la France en Suisse.

Il est nommé CEO du groupe Marionnaud début 2008 et en décembre de cette même année, AS Watson (actionnaire du groupe Marionnaud) lui confie les responsabilités de l'ensemble des activités Europe de l'Est du Groupe (enseignes Drogas, Spektr, DC), jusqu'en 2014.

Administrateur du CdCF depuis 2014, William KOEBERLÉ est également Président de la FFPS (Fédération Française de la Parfumerie Sélective) depuis 2011 et de la FEPA (Fédération Européenne des Parfumeurs Distributeurs) depuis 2015.

Il a été élu Président du Conseil du Commerce de France par l'Assemblée générale du 7 juin 2016 et, à ce titre, il représente le CdCF et met en œuvre les décisions du Conseil d'administration.



Paul-Marie CHAVANNE, Directeur général adjoint du Groupe La Poste et Président de Geopost.

Diplômé de Centrale et de l'ENA, Paul-Marie CHAVANNE entame en 1978 une carrière de haut-fonctionnaire.

D'abord à l'inspection générale des finances puis à la direction du Trésor, avant de rejoindre en 1989 le groupe Sopargès dont il devient le Directeur de la stratégie et du développement.

Il sera ensuite Directeur général adjoint des automobiles Citroën puis PDG du groupe Strafor Facom jusqu'en 1998. Il intègre Le Groupe La Poste en 2001 en tant que Directeur du Colis et Président de GeoPost, poste qu'il occupe toujours.

En 2002, il devient Directeur général délégué puis en 2010 Directeur général adjoint du Groupe La Poste.

1^{ERE} ÉTAPE DU CYCLE DE CONFÉRENCES - LYON LUNDI 8 AVRIL



INVITATION

**CONFÉRENCE DÉCOUVERTE SUR
« LE NUMÉRIQUE AU SERVICE DU COMMERCE DE PROXIMITÉ »**

Lundi 8 Avril de 19h à 22h30

La Plateforme - 4 quai Victor Augagneur 69003 Lyon

**Le numérique vous fascine, vous interroge, vous décourage ?
Parce que votre commerce est unique
Il existe une multitude de solutions numériques !**

Embarquez avec le **Conseil du Commerce de France et **La Poste**
et rencontrez des apporteurs locaux de solutions.**

PROGRAMME

19h - 20h : Conférence découverte

avec

**William KOEBERLÉ, président du Conseil du Commerce de France,
Damien BON, président directeur général de Stuart,
Guillaume SAGNES, directeur général de Commerçant+**

**20h-22h30 : Rencontre entre les commerçants et les experts du numérique
en présence de :**

**[Commerçants +](#), [Stuart](#), [Resto in](#), [Des clients dans mon magasin](#), [Forco/L'Opcommerce](#), [ENE](#),
[Génius](#), [CCI Lyon Métropole](#).**

Cocktail dinatoire

Conférence gratuite - le nombre de places étant limité, l'inscription est obligatoire

[INSCRIVEZ-VOUS](#)



LES APORTEURS LOCAUX DE SOLUTIONS NUMÉRIQUES PRÉSENTS A LYON



Intitulé

Genius

La solution qui facilite la gestion de votre commerce

Descriptif

La caisse enregistreuse tactile certifiée NF525 conçue pour et avec les commerçants de proximité. Simplifiez votre gestion : stocks, statistiques, fichier clients, programme de fidélité...

Les solutions Genius

Une application de caisse fiable, simple et intuitive,
Des modules à la carte pour personnaliser votre application,
Un matériel performant qui s'adapte à votre commerce,
Une assistance pas à pas.

Site Internet

<https://genius.laposte.fr/>

resto in

Intitulé

Resto in

Descriptif

Restaurateurs, développez votre activité en proposant à vos clients la livraison à domicile ou au bureau, en 30 minutes !

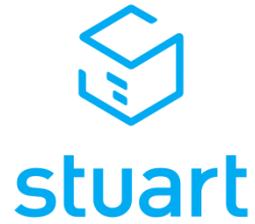


Les solutions Resto in

Vous aidez à livrer vos clients, où qu'ils se trouvent ! Attirez une nouvelle clientèle en livraison comme en salle, en proposant votre menu à notre base de consommateurs.

Site Internet

<https://www.resto-in.fr>

**Intitulé**

Stuart
Accélérer la livraison

Descriptif

Livraison géolocalisée à la demande pour les commerçants et e-commerçants.

Les solutions Stuart

Bénéficiez d'un service à la demande pour satisfaire tous vos clients :

- Inscription simple, accès immédiat aux coursiers géolocalisés
- Sans engagement, commandez selon vos besoins :
- Accès à la plateforme Stuart via notre application mobile, interface web ou API e-commerce
- Choisissez votre mode de transport : vélo, vélo-cargo, scooter ou voiture
- Maîtrisez votre timing : livraison immédiate ou sur un créneau horaire de 30 minutes

Site Internet

<https://stuart.com/fr/>

Des **Clients** dans
mon **Magasin.com**



Une solution MEDIAPOST / groupe La Poste

Intitulé

Des Clients dans mon Magasin

Descriptif

Pour créer des campagnes de communication en quelques clics. Solution web de réalisation et de gestion de campagnes de Marketing Relationnel avec paiement en ligne sans engagement.

Les solutions Des Clients dans mon Magasin

Une solution simple et efficace pour attirer les consommateurs dans votre point de vente. L'application vous permet de réaliser toutes vos opérations de Marketing Relationnel. Cette offre répond à vos besoins de communiquer par courrier, imprimés publicitaires, SMS ou e-mail vers des particuliers ou des entreprises. Vous gérez ainsi en ligne toutes vos campagnes de conquête ou de fidélisation avec la possibilité de :

- louer des fichiers de contacts BtoC et BtoB qualifiés selon des critères sociodémographiques (Nouveaux voisins, Attitude conso, Attitude entreprises, Geomail),
- importer vos propres contacts,
- nettoyer et remettre en forme vos adresses postales, numéros de mobile et adresses e-mails,
- importer vos messages ou personnaliser des modèles en ligne ayant différentes thématiques commerciales (soldes, newsletter, promotion de produits ou services...)
- planifier vos campagnes quand vous le souhaitez,
- déclencher la production, le routage, l'affranchissement et la distribution de vos supports de communication,
- mesurer le retour de vos campagnes d'e-mailing (taux d'ouverture, taux de clics),
- accéder à l'historique de vos campagnes.
- En complément, une équipe dédiée vous accompagne au téléphone pour optimiser vos campagnes de Marketing Relationnel.

Site Internet

<http://www.desclientsdansmonmagasin.com/>

Intitulé

Commerçant+
Opérateur de dynamisation commerciale

Descriptif

Initié par Waoup et EDF, Commerçant+ est un opérateur qui contribue à dynamiser l'économie locale en recréant des liens entre les acteurs, en valorisant les services de proximité, en simplifiant le quotidien grâce à l'innovation digitale dans la ville et en garantissant la confiance. Commerçant+ impacte positivement la ville en développant la communication par le digital, en valorisant la proximité, le savoir-faire local, l'attractivité et en garantissant la confiance dans les relations quotidiennes.

Les solutions Commerçant +

Grâce à une solution intégrée d'animation commerciale, nous aidons les commerçants à rediriger les flux vers le commerce de proximité en incitant les citoyens à consommer local et accompagnons les collectivités à créer les services citoyens de demain.



Site Internet

<https://commercantplus.com/commercants/>



Intitulé

L'Opcommerce

Opérateur de compétences des branches et des entreprises du commerce

Descriptif

L'Opcommerce accompagne la performance des entreprises et contribue à l'évolution professionnelle des individus, salariés et demandeurs d'emploi, en facilitant l'accès à la formation et le développement des compétences.

- Informer et conseiller les entreprises et leurs salariés sur les dispositifs et les outils de la formation professionnelle.
- Accompagner et outiller les entreprises, de toute taille, dans la définition et la mise en œuvre de leurs projets de formation.
- Orienter et optimiser l'investissement formation des entreprises en articulant les différents dispositifs et en mobilisant des financements publics (Europe, Etat, Régions).
- Faciliter et simplifier l'accès des entreprises et des salariés à une offre de formation diversifiée, innovante et de qualité.
- Anticiper et analyser les facteurs d'évolution des métiers et des compétences dans les différents secteurs du Commerce et de la Distribution

Les solutions de L'Opcommerce : offre Cap sur le Digital

Accompagnement par un consultant et formations collectives

- 1/ Réalisation d'un diagnostic
- 2/ Restitution et recommandations
- 3/ Construction du plan d'actions
- 4/ Réalisation de formation en lien avec le plan d'action construit.

Dans la région lyonnaise, la prestation est réalisée par l'ENE (Entreprises et Numérique)

Site Internet

<https://www.forco.org/>

<https://www.ene.fr>

Intitulé

CCI Lyon Métropole

Descriptif

La CCI Lyon Métropole est un établissement public sous tutelle de l'Etat, géré par des chefs d'entreprise élus. Leur connaissance du monde de l'entreprise garantit efficacité et cohérence avec l'environnement économique du territoire.

La CCI recouvre 537 communes des Départements de Lyon Métropole, du Rhône et de la Loire. Son objectif est d'apporter une offre d'accompagnement plus complète et plus diversifiée, mieux adaptée aux attentes liées à la révolution numérique, à la transition énergétique, ou à l'économie collaborative.

Les solutions CCI Lyon Métropole

- Un accompagnement [Atouts Numériques](#), entièrement pris en charge grâce à la Région et l'Union Européenne. Le dispositif est coordonné au niveau régional par l'Espace Numérique Entreprises, qui sauf erreur de ma part seront présent. Notre rôle en tant que relais territoriaux, est notamment d'assurer la mise en œuvre opérationnelle du programme.

Il y a 2 types d'accompagnements : [Atout Ciblé](#) et [Atout Impactant](#)

- Un accompagnement [Performance Numérique](#) : 250 € HT soit 300 € TTC. Il comprend 2 RDV de 2 heures avec un conseil/ expert en Numérique.

1er rendez-vous : Rendu du diagnostic (site internet, référencement, présence web, outils webmarketing (e-mailing/newsletter/réseaux sociaux), outils de gestion ...). Définition et validation d'un plan d'actions.

2ème rendez-vous: Accompagnement dans la mise en œuvre du plan d'action (écriture du cahier des charges site Internet et outils de gestion, stratégie digitale, référencement naturel, analyses statistiques, recherche de prestataires...)

- Un [catalogue de formation](#) dans les thématiques : digital, webmarketing et numérique

Site Internet

<https://www.lyon-metropole.cci.fr/>