

# COMMERCE et NUMÉRIQUE

Offres et solutions pour  
digitaliser vos activités !

● VISIBILITÉ  
WEB ●

● RÉSEAUX SOCIAUX  
●

● E-COMMERCE ●



## Commerçants : saisissez les opportunités offertes par le numérique !

Le numérique est devenu depuis plusieurs années un outil incontournable, et son usage s'est largement renforcé depuis la pandémie :

- les transformations induites par le Covid dans les modes de consommation et d'information vont perdurer.
- les exigences en termes d'innovation, de qualité d'offre de service et d'information sont sans cesse sollicitées par les clients.

Le **numérique est une opportunité pour les commerces traditionnels.**

Les outils permettent de mieux connaître et d'anticiper les besoins des clients, de développer de nouveaux marchés et de nouvelles zones de chalandise. Le commerce local doit profiter de ces nouveaux moyens de communication pour faire la différence des concurrents, qui utilisent les outils numériques comme des professionnels !

Le commerce traditionnel et le numérique sont complémentaires et les commerces qui auront réussi leur transformation numérique continueront à exister et se développeront.

Alors, si vos objectifs sont de :

-  Communiquer et vous faire connaître
-  Vendre et lancer des nouveautés
-  Attirer et fidéliser vos clients, animer votre communauté
-  Vous différencier de vos concurrents
-  Faire venir vos clients en magasin

... Vous trouverez dans ce book les contacts de professionnels locaux, adhérents du SPN, qui pourront vous accompagner !

## Quelques mots sur le programme

Ce book est la suite logique d'un programme proposé par **Grand Poitiers, la ville de Poitiers et le SPN** pour sensibiliser et accompagner les commerçants et leur permettre d'évoluer dans leur pratique du numérique.

Ce programme, **composé d'ateliers abordant des thématiques spécifiques**, a permis de présenter l'éventail des possibilités offertes par le numérique. Il a facilité la réflexion des commerçants et leur a donné des pistes pour identifier la stratégie digitale qu'ils doivent adopter pour booster leurs activités.

Le bilan du programme a démontré qu'il **est essentiel de poursuivre les actions d'accompagnement des commerçants** à l'issue des ateliers. En effet, une fois les ateliers passés et de retour dans leur entreprise, ils ont du mal à mettre en œuvre les apprentissages et les actions.

**Le numérique peut offrir de nouvelles possibilités aux commerces**, nous en sommes convaincus. Passés ces ateliers, il appartient à chaque commerce de poursuivre dans le cadre d'une relation plus individualisée avec des entreprises de la filière numérique.



# #1 Accompagner la stratégie digitale

## Objectifs :

Le numérique peut être une opportunité si on aborde le sujet par le bon bout... et commencer par établir un état des lieux pour élaborer sa stratégie digitale est le bon moyen.

La stratégie digitale n'est pas destinée qu'aux grandes entreprises, elle est l'affaire de toutes les entreprises, quel que soit leur taille ou leur secteur d'activité.

Cela signifie tout simplement se poser les bonnes questions : quels sont les bons outils digitaux à utiliser ? Comment les intégrer dans mon activité ? Comment les mettre au service de mes objectifs (augmenter mon chiffre d'affaires, améliorer ma visibilité, fidéliser mes clients...) et tout cela en lien avec le temps et le budget dont on dispose ! Ce n'est pas une mince affaire :)

Se faire accompagner par des professionnels est le plus souvent un passage obligé tant la stratégie digitale englobe de nombreuses expertises et métiers... et on peut vite se sentir perdu !

Alors, pour ne pas perdre votre chemin dans les méandres du digital, faites appel à un professionnel !

## Les entreprises expertes dans le domaine :

WEB

RS



**Digilux**  
page 18



**Agence MBA**  
page 17

Les **comnambules**

print&digital

**Les Comnambules**  
page 20

SUPER  
FULL

**Superfull**  
page 23



**Maven**

Story Teller, Retail Influencer

**Agence Maven**  
page 16

## #2 Améliorer la visibilité et valoriser l'image de l'entreprise

### Objectifs :

Vous proposez des produits de qualité ou d'excellents services ? C'est un avantage sérieux... mais encore faut-il que les clients soient au courant et connaissent l'existence de votre enseigne ou de votre marque ! Tous les secteurs d'activités sont impactés par le digital. L'ignorer ou ne pas agir, c'est prendre le risque de s'exclure et de se priver d'une meilleure visibilité et d'opportunités commerciales.

À l'inverse de ce que l'on pourrait croire, le digital vous aidera à créer de la proximité avec votre clientèle et à valoriser votre expertise. Là où votre commerce a des horaires et jours d'ouverture, le web vous garantit une visibilité 24h/24. Prendre la parole sur le web et les réseaux, présenter son activité, diffuser ses offres et ses actualités, répondre aux commentaires... sont autant de moyens d'avoir une présence active et régulière.

L'utilisation à bon escient du digital permettra d'optimiser votre visibilité et votre image. Il existe différents supports et actions à mettre en œuvre, selon vos objectifs. Mais alors quels supports choisir ? Comment les créer et les animer ? Comment mesurer si cela fonctionne ?

Alors pour faire entendre votre voix... faites appel à un professionnel !

**Les entreprises expertes dans le domaine :**



# #3 Vendre sur le Web pour développer son chiffre d'affaires



## Objectifs :

Chaque année, de plus en plus d'entreprises se lancent dans le e-commerce... alors pourquoi pas vous ?

Quelque soit votre clientèle, particuliers ou professionnels, la vente en ligne peut vous apporter des avantages, en complément de votre boutique physique : augmenter vos ventes, en particulier en dehors de votre zone de chalandise et de vos horaires d'ouverture, développer votre offre, attirer de nouveaux clients, ou fidéliser vos clients avec un autre mode de vente...

Qu'ils s'agissent de solutions clés en main, ou de création de A à Z... il y a en a pour tous les goûts et tous les budgets ! Mais pour bien commencer, posez-vous les bonnes questions : le type de site, la gestion des commandes et des stocks, les fiches produits, les modules de paiement, la rédaction du cahier des charges...

Faire appel à un professionnel pour vous accompagner dans votre projet de vente en ligne reste le moyen le plus sûr d'atteindre vos objectifs. Il vous orientera et vous aidera à intégrer tous les éléments essentiels.

Alors pour trouver chaussure à votre pied... consultez la liste des professionnels !

## Les entreprises expertes dans le domaine :



**Acacia Dynamic**  
page 15



**LeWeboskop**  
page 21



**Graine de Cactus**  
page 19



**Libellab**  
page 22



**Digilux**  
page 18



**Agence MBA**  
page 17



**Les Comnambules**  
page 20



**Superfull**  
page 23



**Agence Maven**  
page 16

## #4 Prospector, animer, fidéliser les clients

### Objectifs :

A l'heure où les clients sont de plus en plus exigeants et attentifs au moindre détail, prospecter et fidéliser devient une activité très chronophage ! Et pourtant, plus un client est fidèle, plus il consomme... et plus il consomme, plus il est fidèle !)

Les outils numériques à votre disposition sont des mines d'informations sur vos clients, leurs habitudes et centres d'intérêt, et sont aussi des moyens de communication très efficaces ! Ainsi, savoir collecter, analyser et utiliser l'information, c'est mieux comprendre le client et répondre à ses attentes en boutique ou sur votre site e-commerce ; c'est vous constituer une base de données pertinente,... et c'est au final un véritable enjeu de satisfaction et de qualité de service !

Quand on sait qu'un client satisfait en parle à 3 personnes et qu'un client mécontent en parle à 12 personnes... et que recruter un nouveau client coûte 3 fois plus cher que de le fidéliser... on comprend vite l'intérêt de prendre soin de sa relation client !

Alors, pour passer la bague au doigt à vos clients pour toute la vie... faites appel à un professionnel !

### Les entreprises expertes dans le domaine :



**Acacia Dynamic**  
page 15



**LeWeboskop**  
page 21



**Digilux**  
page 18



**Agence Maven**  
page 16



## #5 Protéger l'entreprise

### Objectifs :

Connaître et utiliser les outils numériques, c'est bien.. mais en comprendre l'usage et les risques, c'est mieux !

Au même titre que votre boutique physique, la présence sur le web peut être source de menaces... la menace de se sentir dépasser et de perdre pied, la menace réglementaire si on n'est pas en conformité, la menace face à des personnes mal intentionnées !

Alors, quand on se lance dans la mise en œuvre d'une stratégie digitale, cela va de pair avec une mise en conformité et une stratégie de protection pour soi-même, pour ses salariés, partenaires et clients : est-ce que mes outils sont conformes au RGPD ? Comment stocker et sauvegarder les informations ? Comment échanger en toute sécurité ?

Chaque entreprise doit trouver sa combinaison gagnante dans l'élaboration de sa stratégie digitale : sélectionner et articuler les bons outils et méthodes afin d'en retirer le maximum de bénéfices et d'en minimiser les risques.

Aujourd'hui, il est impensable de pouvoir faire sans le digital pour se développer... mais alors il faut le faire avec les bonnes armes et le bon bouclier !

Alors pour ne pas que l'épée de Damoclès trône au-dessus de votre entreprise... faites appel à un professionnel !



**Digilux**  
page 18

**Les entreprises expertes dans le domaine :**

# Les entreprises pouvant répondre à vos besoins

La transformation numérique est plus que jamais au cœur des préoccupations des dirigeants d'entreprises. Afin de l'opérer de la meilleure façon possible, il est nécessaire de s'appuyer sur les compétences et l'expérience de professionnels.

Le recours à un professionnel, pour un budget maîtrisé, vous fera gagner du temps, vous apportera une vision globale du sujet dans votre entreprise et vous évitera souvent des erreurs stratégiques. Entre partage de conseils et bonnes pratiques, vous et vos collaborateurs pourrez aussi vous former aux outils pour gagner en autonomie et en efficacité.

Neuf adhérents du réseau SPN ont répondu à notre sollicitation et proposent des offres d'accompagnement et de prestations dédiées aux commerçants sur les sujets présentés dans ce livret.

Vous trouverez dans les pages suivantes un descriptif de leurs activités, leurs informations de contacts et également des références de clients.

**N'hésitez pas à les contacter, ils pourront vous en dire plus !**

## Acacia Dynamic

Acacia Dynamic accompagne depuis 25 ans ses clients commerçants dans l'augmentation de leurs résultats commerciaux notamment par la mise en place de la gestion de la fidélité clients et la valorisation des fiches produits par des vidéos automatiques pour les e-commerçants.



### Les petits +

Acacia Dynamic est éco-responsable et 100% Poitou-Charentes.

### Contact :

 Emmanuel Brulavoine  
 Aytres - La Rochelle, 17440  
 [www.acacia-dynamic.com](http://www.acacia-dynamic.com)  
 [managerdn@acacia-dynamic.com](mailto:managerdn@acacia-dynamic.com)  
 05 46 45 47 07

#Écoute #Adaptation #Réussite

### Références clients :



## Agence Maven

L'agence Maven est spécialisée dans le retail marketing (centres commerciaux, lieux à fort trafic et points de ventes). Notre équipe conçoit avec vous une stratégie de communication originale et efficace multicanale pour développer et fidéliser votre client.



Story Teller, Retail Influencer

### Les petits +

L'agence Maven est spécialisée dans le retail marketing (commerce de détail).

### Contact :

 Amaury Bolteau  
 Poitiers, 86000  
 [www.agence-maven.fr](http://www.agence-maven.fr)  
 [amaury@agence-maven.fr](mailto:amaury@agence-maven.fr)  
 06 50 77 31 66

#Accompagnement #Réactivité #Adaptabilité

### Références clients :



PROMENADES  
DE BRÉTIGNY

## Agence MBA

Depuis 1984, l'agence MBA a à cœur d'offrir un accompagnement global, de la réflexion à la production des outils, pour des clients de divers horizons.

**Nos expertises :** conseil en stratégie (de communication, de marque, digitale), conduite de projet, création graphique, développement web, rédaction, médiaplanning.

**Notre philosophie :** un accompagnement par des experts adapté au contexte de chaque entreprise, une méthode de projet agile au plus proche de vos préoccupations.

### Les petits +

À l'agence, vous trouverez toujours des bonbons Haribo à vous mettre sous la dent pendant nos réunions et ateliers collaboratifs !

### Contact :

 Ophélie Maillard-Le Piouf  
 Poitiers, 86000  
 [www.agencemba.fr](http://www.agencemba.fr)  
 [ophelie@agencemba.fr](mailto:ophelie@agencemba.fr)  
 05 49 03 53 50

#Expertise #Transparence #Créativité



agence**m**ba.fr

### Références clients :

MyPipette

numlog  
CONNECTONS VOS DONNÉES

## Digilux

DIGILUX compte 20 ans d'expérience en solutions de gestion des SI et stratégie, solutions métiers, gestion des données et cybersécurité. Alors si : vous souhaitez initier une stratégie digitale et débiter votre transformation numérique ? Sécuriser vos données et les valoriser ? Mettre en conformité votre infrastructure technique ? Mettre en place une démarche collaborative au sein de votre structure ? Avoir de la visibilité sur vos investissements sur plusieurs années ? Initier une démarche de sobriété numérique ? Nous pouvons vous aider !



### Les petits +

Nous avons une forte sensibilité au numérique responsable (diagnostic de numérique responsable, accompagnement, animation d'atelier de la fresque du numérique, et politique RSE).

### Contact :

 Romain Papuchon  
 Mignaloux-Beauvoir, 86550  
 [digilux.fr](http://digilux.fr)  
 [romain.papuchon@digilux.fr](mailto:romain.papuchon@digilux.fr)  
 06 69 49 06 31

#Bienveillance #Écoute  
#NeutralitéDuConseil

### Références clients :



## Graine de Cactus

Graine de Cactus peut vous accompagner dans la création d'un logotype et d'une charte graphique, dans la création d'un site web vitrine et/ou e-commerce, dans la gestion de vos réseaux sociaux pour une visibilité constante, dans la création de vos supports de communication pour une image encore plus puissante, dans la création de vos campagnes de crowdfunding pour que vous puissiez enfin trouver le public que vous méritez et enfin dans la création de brand content (des campagnes publicitaires, des habillages webs, des vidéo en motion design, des livres blancs, etc...) pour une prise de parole remarquée et remarquable.



### Les petits +

Graine de Cactus est organisme de formation.

### Contact :

 Léonie Copleutre  
 Poitiers, 86000  
 [www.grainedecactus.com](http://www.grainedecactus.com)  
 [leonie@grainedecactus.com](mailto:leonie@grainedecactus.com)  
 06 10 35 57 84

#Réactivité #SurMesure #Créativité

### Références clients :



## Les Comnambules

Les Comnambules, agence de publicité implantée à Poitiers, est spécialisée dans la communication print et digitale. Logo, brochure, affiche, sites web vitrine ou e-commerce, community management, application web : quel que soit votre projet, Les Comnambules se feront un plaisir d'explorer votre univers pour le mettre en lumière ! Curiosité, créativité, proximité, voilà ce qui anime Les Comnambules qui ont choisi une approche humaine de leur métier, dans le respect de l'annonceur et du consommateur.



### Les petits +

Les Comnambules oeuvrent pour un web plus "propre" ! De conception originale, le CMS Intuitiv' permet la réalisation de sites Internet à faible impact environnemental. La démarche se prolonge sur les réseaux sociaux en prenant en compte la sobriété numérique dans les stratégies proposées.

### Contact :

 Sabrina Redaouia  
 Poitiers, 86000  
 [www.lescomnambules.fr](http://www.lescomnambules.fr)  
 [sabrina@lescomnambules.fr](mailto:sabrina@lescomnambules.fr)  
 06 07 16 85 23

#Réactivité #Proximité #Expérience

### Références clients :



## LeWeboskop

LeWeboskop apporte conseil éclairé en stratégie de communication digitale. LeWeboskop accompagne les commerçants et les TPE afin de bâtir une identité digitale 100 % à leur image et de renforcer leur notoriété sur internet. LeWeboskop met à votre service tout un panel de prestations complémentaires pour vous accompagner !



### Les petits +

Curiosité & Agilité : toujours à l'écoute et réactif, LeWeboskop s'adapte aux besoins que vous exprimez.  
Cocréation & Proximité : nous construisons votre projet ensemble dans un rapport de confiance.

### Contact :

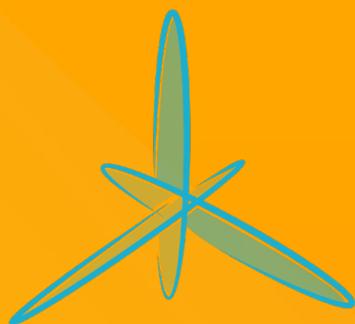
 Grégoire Chartron  
 Vouillé, 86190  
 [www.leweboskop.fr](http://www.leweboskop.fr)  
 [gregoire@leweboskop.fr](mailto:gregoire@leweboskop.fr)  
 06 84 16 91 58

#Réactivité #Expertise #Digital

### Références clients :



## Libellab



Nous proposons une gamme complète de services aux commerçants. Tout d'abord la création d'images (photos de reportages, produits packshots) en passant par la visite virtuelle des établissements grâce à notre homologation Google Street View Trusted, qui permet aux futurs clients de se projeter et trouver plus facilement le magasin, produit ou service dont il a besoin.

Au-delà de la création de contenu, nous proposons aussi la création de sites personnalisés vitrines ou e-commerce.

### Les petits +

Développeur web et créateur d'images, labellisé Google Street View Trusted.

### Contact :

 Antoine Paillard  
 Poitiers, 86000  
 libellab.com  
 antoine@libellab.com  
 06 70 84 78 27

#Réactivité #Personnalisation  
#Accompagnement

### Références clients :



## Superfull

Depuis sa création, Superfull considère que brand content, social media et influence constituent les trois leviers incontournables d'un développement réussi sur le digital.

**Notre ambition :** accompagner les acteurs économiques dont nous partageons les valeurs pour les aider à donner du sens à leurs actions, à révéler le bénéfice qu'elles apportent au collectif, à se développer tout en créant un monde plus beau à leur échelle. Et pour ça, nous sommes prêts à déplacer des montagnes.

SUPER  
FULL

### Les petits +

À l'agence, vous aurez toujours des bonbons Haribo à vous mettre sous la dent (oui, vous avez peut-être lu ça ailleurs, et c'est normal Superfull partage ses locaux avec l'agence MBA !).

### Contact :

 Olivier Barbin  
 Poitiers, 86000  
 www.superfull.fr  
 contact@superfull.fr  
 05 49 03 53 53

#Audace #Précision #Authenticité

### Références clients :



**GRAND POITIERS**  
Communauté urbaine  
— [grandpoitiers.fr](http://grandpoitiers.fr) —



@reseauSPN