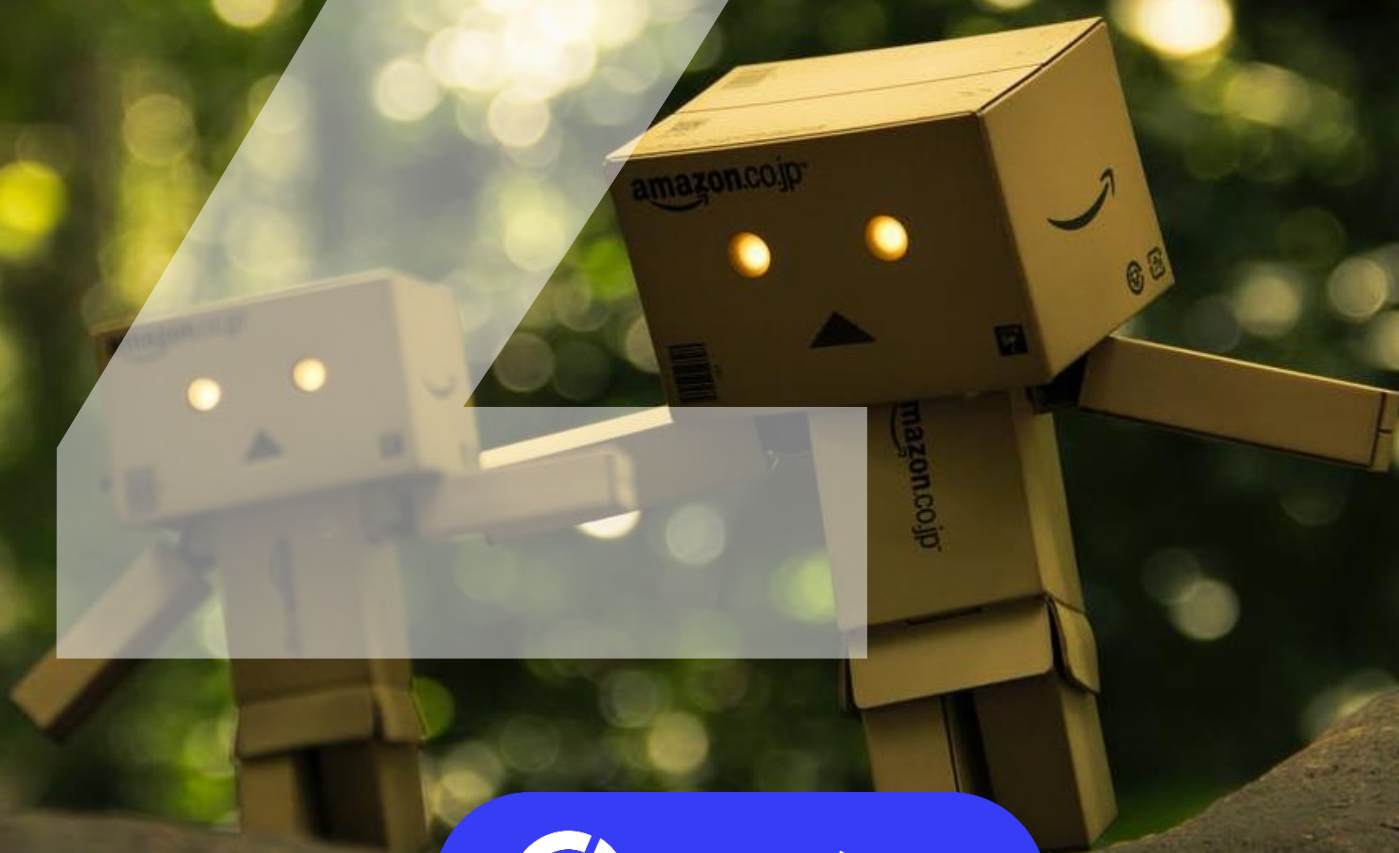


Proximité et numérique

Le duo gagnant ?



CCI NIÈVRE



Dans ce nouveau **guide pratique du Numérique**, étudions un nouveau sujet, sur lequel beaucoup ont un avis : Le **Numérique** face à la **Proximité**.

Si la **proximité** est l'ensemble des actions permettant aux individus et aux entreprises de devenir **proches** des futurs clients, alors, le **numérique**, quant à lui, a la **réputation d'éloigner** les gens. N'est-ce pas simplement une **légende urbaine** ?

Le **numérique** est un monde **immatériel** grâce auquel tous les **individus connectés** peuvent **converser, communiquer, commercer** avec le monde entier. Grâce à cette vision, le numérique a la capacité de **favoriser** les **rencontres** immatérielles entre les **individus**. Le numérique est un des seuls domaines à mettre en relation des **communautés** avec de **nouveaux individus** ayant les mêmes **centres d'intérêts**. C'est fabuleux ! Rassembler des individus qui ne se connaissent pas, est une grande **chance** pour les entreprises lorsqu'elles adoptent les bons codes. C'est une des **missions** des Conseillers-Experts de la CCI Nièvre : permettre à **toutes les entreprises de maîtriser les codes**, à des **fins de développement**.



Ainsi, bénéficiez des conseils de la CCI Nièvre, grâce aux 4 thèmes abordés sur la problématique, « **Proximité et Numérique, le duo gagnant ?** »

I – La proximité, une valeur sûre ?

II – Le numérique, un allié ?

III – Suis-je proche de mes clients ?

IV - Le numérique, subir ou agir ?

I – La proximité, une valeur sûre ?

Avec la crise, vous l'aurez remarqué, les cartes sont rebattues. Au cours de l'année 2020, est arrivée la crise de « **l'Essentiel** ». Lorsque l'État a pris la décision de fermer des commerces « non essentiels », il est arrivé un **questionnement** auquel personne n'aurait pensé avant la crise : une librairie est-elle un commerce non essentiel ? Cela induit la question de la **Culture**, est-ce une **nécessité**, est-ce un **besoin vital** ? Chacun en tant que professionnel ou citoyen a pu se poser la question, au moins une fois.

De quoi puis-je me passer ? Cela répond, aujourd'hui, à la fameuse question de tous les magazines de l'été : **Si vous deviez partir sur une île, qu'est-ce que vous emmèneriez ?** Et vous, êtes-vous capable de répondre à cette question ?

Bref, tout ça pour dire que, de nombreuses personnes se sont confrontées à des questions auxquelles elles n'avaient pas forcément conscience comme : qu'est-ce que la **solidarité** ? Suis-je **dépendant du e-commerce** ? Suis-je **acteur** de ma vie et de mes choix ? Dois-je **subir**, si je ne suis pas en accord avec moi-même ?

L'ensemble de ces questions, aujourd'hui, montrent l'importance, plus que jamais, de la **PROXIMITÉ**, du sens, de sa signification, de sa **matérialisation**, de **l'implication**, des **choix de chacun**.

En un mot, cette crise a fait ressortir que **SANS PROXIMITÉ, PAS DE SOLIDARITÉ**, pas d'échange, pas de **raison d'être**, pas de **vie**.



Ainsi, s'ouvre une **prise de conscience capitale** pour les « **consommateurs** ». Discuter avec des gens, inconnus ou proches, montre que **l'échange**, la vie de quartier, la solidarité sont redevenus une **priorité**.

Est-ce que le fait que l'État ait prononcé la phrase « **quoi qu'il en coûte** » a eu un impact significatif sur le grand public ? Est-ce que le plan de solidarité national a relancé **l'esprit de solidarité** ? Est-ce le fait de se retrouver seul, chez soi, a eu un impact ? Chacun aura **sa réponse**. Il n'empêche, qu'aujourd'hui, des actions de solidarité ont vu le jour, partout sur le territoire, depuis le début de cette crise Covid.

Chefs d'entreprise, commerçants, industriels, **tout le monde s'est relevé les manches**.

Le débat n'est pas de juger si ces **actions** sont **bonnes** ou **mauvaises**, si elles sont **suffisantes** ou non, mais plutôt de dire que nous sommes sur un **moment de bascule dans les comportements**.

La **PROXIMITÉ** est au cœur de cela. Puisque le sens est au centre des **préoccupations**, voyons comment le **numérique** peut vous permettre de **favoriser la proximité**.



II – Le numérique, un allié ?

Il y a un an, si je vous avais demandé « comment le numérique, peut vous aider, dans votre quotidien, de commerçant ou de chef d'entreprise ? » Je ne sais pas si vous auriez la même réponse, qu'aujourd'hui.

Le QR-Code, par exemple, est une technologie qui existe depuis 2012. Nous l'avons tous vu fleurir dans notre quotidien, depuis mai 2020. Certains professionnels étaient en avance, pour maîtriser cette technologie. **Il s'agit d'une image cryptée, qui, lorsqu'elle est flashée ou scannée, permet de faire apparaître sur un portable, un site internet ou une page web spécifique.**

Qui, depuis mai, est allé au restaurant et a flashé un code sur une table ? Tout le monde ou presque. Cet **outil** est un **changement de comportement capital**. Il a fortement aidé à restreindre l'échange de cartes et la transmissions du virus. En effet, ce n'est pas la solution ultime, mais c'est une petite pierre à l'édifice. Ce **geste anodin** a permis à de nombreux acteurs d'accéder à ce type de technologie et de s'interroger sur leur **maturité numérique**. « Est-ce que j'ai les outils adaptés ? Si un client veut consulter ma carte de restaurant, est-ce que mon site est lisible ? Comment communiquer à mes clients que je peux travailler, tout en étant fermé ? Comment donner des actualités à mes clients et fermer mon commerce ? » Trop de questions !



Vous voulez tester ?

Scannez ce QR-Code avec un lecteur de Qr-Code dans Play Store (bibliothèque d'applications). Il vous enverra sur le site de la CCI Nièvre. Cela fonctionne pour les sites internet et les réseaux sociaux !





Bref, avec cette crise, le **numérique**, a été une douche froide pour ceux qui n'étaient pas prêts à passer le cap. La crise a mis en lumière ceux qui étaient armés. Certains ont pu continuer leur activité, malgré tout. Je ne dis pas, que le numérique a réglé tous les problèmes, mais en revanche, le **numérique** est aujourd'hui une **véritable chance de pouvoir travailler** dans sa ville, son quartier, sous réserve d'être équipé et accompagné.

Est-ce votre cas ?

Le saviez-vous ?

En 2021, en France :

- **73%** des français utilisent les réseaux sociaux, toutes tranches d'âge confondues.
- **1h41**, c'est le temps passé par les français, en moyenne chaque jour, sur les réseaux sociaux.
- **8 utilisateurs / 10** suivent au moins une marque ou un commerce.
- **1,4 million d'internautes supplémentaires** en janvier 2021 comparé à 2020.

Source : www.blogdumoderateur.com

III – Suis-je proche de mes clients ?

Aujourd'hui, un commerce fermé, lors du troisième confinement, peut quand même continuer à vivre. Il faut espérer que ce soit le dernier. Bien que la démarche ne soit pas facile, il existe **différentes solutions** :

Si vous êtes **commerçant** ou **entreprise**, vous pouvez faire du **Click and Collect**. Un internaute réserve un article sur votre site marchand et le retire en boutique.

Avoir un **site de vente en ligne**, demander à vos clients de vous **envoyer un mail pour passer commande**, vous servir de vos **réseaux sociaux, pour échanger** avec vos clients, peuvent être des alternatives.

Mais, connaissez-vous **AchatVille** ? De quoi s'agit-il ? La CCI Nièvre a mis en place un **programme** avec une **plateforme dédiée aux commerçants**. La plateforme permet de **créer un profil, présenter des produits, inscrire ses coordonnées et être visible pour commercer**.

Aujourd'hui, **plusieurs centaines de commerces** sont partenaires de cette belle aventure. Ils ont compris qu'**être visible sur une plateforme de qualité**, permet de **garder contact avec leurs clients**. Cet **espace** est aussi l'occasion de **capter de nouveaux clients et d'en fidéliser**. Ceux-ci ne vont pas forcément passer commande dans la minute sur le site, ce n'est pas le but. **L'objectif est plutôt de participer à un projet basé sur la proximité, la visibilité et le partage.**

Cette **action solidaire** est aujourd'hui, fortement appréciée. Elle permet aux internautes de se **reconnecter** avec les commerces de **leur quartier ou ville** et d'en **découvrir de nouveaux**. L'**esprit** est **professionnel**, basé sur une **culture locale**. Besoin d'une coupe de cheveux, d'une bouteille de vin, de chocolats, d'un réparateur, d'une agence immobilière ? On y retrouve la vie de quartier, à portée de clics !

Ce **programme** est une belle réussite, vous avez des questions pour y adhérer, un seul réflexe [SoluCClo](#) !



IV – Le numérique, subir ou agir ?



Vous êtes commerçant, hôtelier, restaurateur, entrepreneur, industriel, vous voulez du **contact social**, c'est la **flamme de votre vie** et vous êtes allergique au numérique ? Ça peut arriver, on ne va pas vous juger. Plutôt que de voir le numérique comme l'absence de proximité ou un écran entre deux personnes, nous vous invitons à **changer de point de vue**. Voyez, comme le numérique, lorsque l'on **connait et maîtrise ses codes**, peut être un **allié**. Il vous offre la possibilité d'avoir un **second commerce**, **disponible** aux yeux de tous. Celui-ci vous permet de **dialoguer**, d'**échanger**, de **présenter votre métier** à des internautes de passage, de faire des **rencontres**.

Le web permet **d'apprendre** aux internautes qu'**'être entrepreneur** et avoir un **commerce** est un **art de vivre**, une **philosophie**, une **façon de penser**. Sans commerce, comme nous l'avons vu en 2020 lors du premier confinement, un quartier est tristement bien calme. Les échanges disparaissent.

Le numérique est une opportunité à saisir plutôt qu'une fatalité à subir.



Bien évidemment, nous ne sommes pas non plus en train de vous dire qu'il vous faut absolument un site web, dépenser des fortunes en publicité, pour maintenir une proximité locale. A tout **objectif d'entreprise**, il existe des **solutions concrètes raisonnables**.

Sachez, par exemple que, si vous n'avez pas de budget et pas de temps, il existe une chose et une seule à mettre en place. La solution est **LA fiche Google My Business**. Mais qu'est-ce que c'est ? Et bien, tout simplement, lorsque vous avez un commerce en physique, vous devez le faire **référencer**. Pour cela, **créez un profil** avec vos **coordonnées**, des **horaires d'ouverture**, des **photos attractives** et du **placement de produit**. Hop, le tour est joué !

L'intérêt est que, lorsque quelqu'un se balade dans la rue et cherche un commerce de proximité, l'internaute va pianoter sur son smartphone. Il va interroger Google®. N'avez-vous jamais entendu la blague : « **Si tu as une question demande à Google ? Lui seul à la vraie réponse !** »

Revenons à nos moutons. Lorsque l'internaute écrit dans la barre de recherche de Google®, « fleuriste Clamecy », par exemple, alors vont apparaître les sociétés référencées avec une **fiche Google My Business proches de lui**. L'internaute aura toutes les **informations nécessaires**. Cela l'aidera dans sa recherche. Il pourra **se fier** aux **notes** et aux **avis**. C'est la même chose que le bouche à oreille d'antan.

Cette simple fiche en apparence est un premier pas vers la proximité numérique.

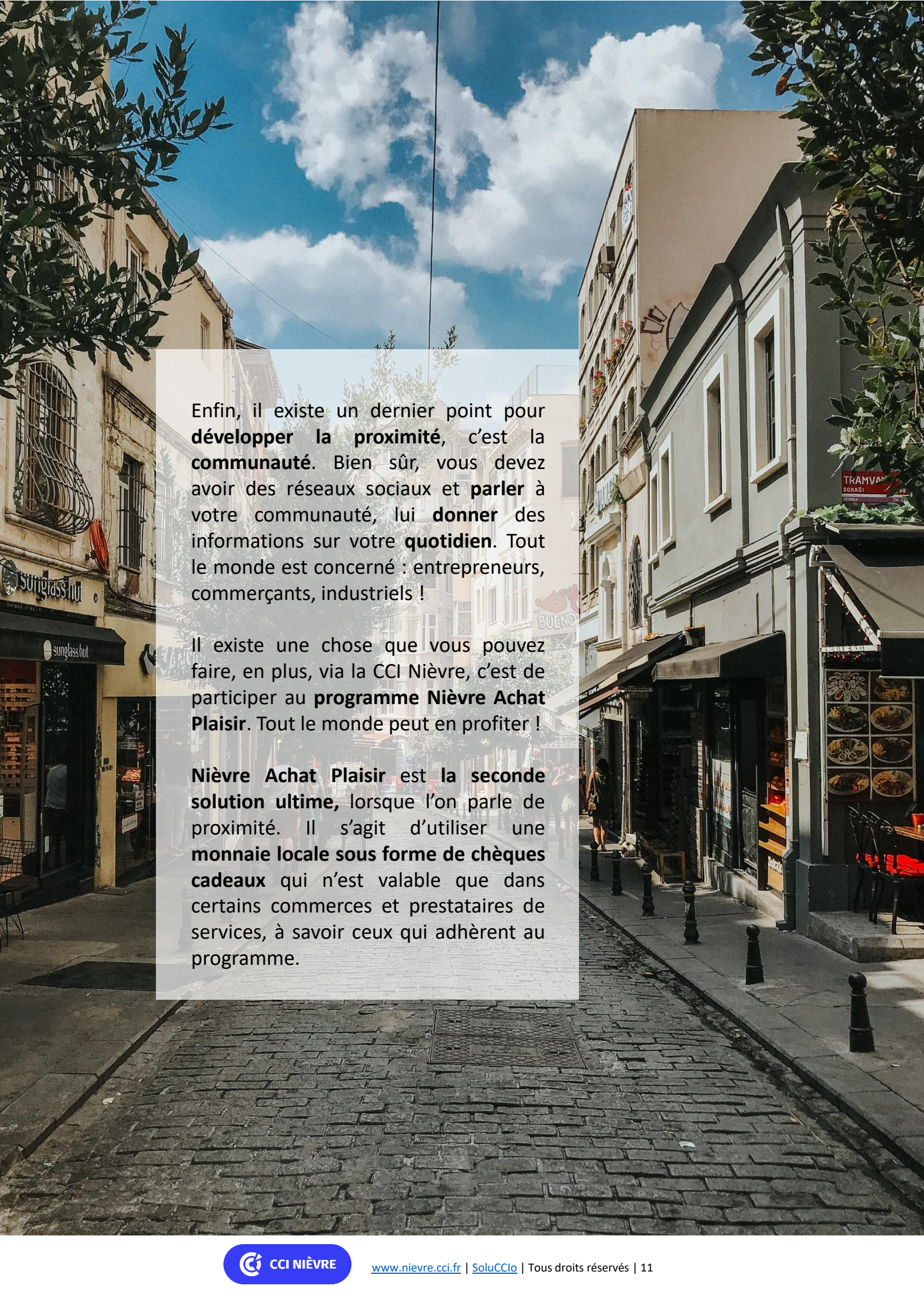
Entrepreneurs et commerçants, testez votre performance numérique.

Profitez d'un **diagnostic en ligne** pour évaluer la **performance** de votre point de vente avec la **CCI Nièvre**.

20 questions
pour se tester avec notre
solution Laboutic.fr

[Je commence maintenant](#)



A photograph of a street in Nièvre, France. The street is paved with cobblestones and lined with buildings. On the left, there's a shop named 'sunglasshut'. On the right, there's a restaurant with a menu board displaying various dishes. A semi-transparent white box is overlaid on the center of the image, containing text.

Enfin, il existe un dernier point pour **développer la proximité**, c'est la **communauté**. Bien sûr, vous devez avoir des réseaux sociaux et **parler** à votre communauté, lui **donner** des informations sur votre **quotidien**. Tout le monde est concerné : entrepreneurs, commerçants, industriels !

Il existe une chose que vous pouvez faire, en plus, via la CCI Nièvre, c'est de participer au **programme Nièvre Achat Plaisir**. Tout le monde peut en profiter !

Nièvre Achat Plaisir est la **seconde solution ultime**, lorsque l'on parle de proximité. Il s'agit d'utiliser une **monnaie locale sous forme de chèques cadeaux** qui n'est valable que dans certains commerces et prestataires de services, à savoir ceux qui adhèrent au programme.

Nièvre Achat Plaisir, en bref

VOUS ÊTES EMPLOYEUR ?

VALORISEZ VOS COLLABORATEURS ET BOOSTEZ LEUR POUVOIR D'ACHAT !

Renforcez le pouvoir d'achat de vos salariés tout en bénéficiant d'une exonération de charges sociales. Vous êtes chef d'entreprise, élu d'un comité d'entreprise, responsable du personnel d'une collectivité ou d'une association et vous employez des salariés...

La CCI Nièvre a lancé un dispositif de soutien à l'économie locale vous permettant de récompenser vos salariés tout en bénéficiant d'exonération de cotisations sociales. L'intérêt principal pour les acteurs locaux, est que les salariés dépensent leurs chèques dans les commerces partenaires de l'opération.

Nièvre Achat Plaisir est un titre de paiement valable chez plus de 400 commerçants, prestataires de service et hôteliers-restaurateurs. En tant qu'acteur local, vous pouvez communiquer grâce au numérique sur le fait que vous participez à cette **action de proximité, locale et solidaire**.

6 BONNES RAISONS DE CHOISIR LE CHÈQUE NIÈVRE ACHAT PLAISIR

- **Moyen de valorisation efficace et apprécié**
- **Récompense non imposable, 100% pouvoir d'achat pour vos salariés**
- **Exonération des charges sociales**
- **Gain de temps**
- **Soutien à l'économie locale**
- **Développement des liens entreprises /**



[En savoir plus](#)

Contactez notre Experte de la CCI Nièvre pour adhérer

Nelly BONNARD

03 86 60 61 05

n.bonnard@nievre.cci.fr



CCI NIÈVRE

www.nievre.cci.fr | [SoluCClo](#) | Tous droits réservés | 12

Nièvre Achat Plaisir, en bref

VOUS ÊTES COMMERÇANT ?

LE SEUL CHÈQUE CADEAU 100% NIVERNAIS QUI BOOSTE VOTRE COMMERCE !

Le chèque cadeau Nièvre Achat Plaisir est un moyen de paiement utilisable uniquement chez les commerçants, restaurateurs, prestataires de services et artisans nivernais agréés.

C'est un produit clé en main créé pour booster l'économie locale et canaliser l'évasion commerciale qui touche nos territoires.

Un moyen simple et rapide de capter et fidéliser une clientèle locale.

CONCRÈTEMENT, COMMENT ÇA MARCHE ?

- 1 : vous collectez les chèques cadeaux en vérifiant bien leur date de validité
- 2 : vous les retournez à la CCI Nièvre
- 3 : vous êtes remboursé par virement

Commerçant, vous voulez un nouveau sujet pour communiquer auprès de votre communauté, celui-ci est tout trouvé.

Source CCI Nièvre

7 BONNES RAISONS D'ADHÉRER AU PROGRAMME CHÈQUE NIÈVRE ACHAT PLAISIR

- Augmentation du C.A.
- Captation de nouveaux clients
- Fidélisation de la clientèle
- Pas d'investissement
- Délais de remboursement courts
- Pas de gestion
- Visibilité assurée



[En savoir plus](#)

Contactez notre Experte de la CCI Nièvre pour adhérer

Nelly BONNARD

03 86 60 61 05

n.bonnard@nievre.cci.fr



CCI NIÈVRE

www.nievre.cci.fr | [SoluCClo](#) | Tous droits réservés | 13

La **proximité** est une **vraie valeur**, elle rentre au cœur des préoccupations des individus, elle tisse les liens dans notre société.

Bien qu'elle soit **malmenée** en période de confinement, elle a su trouver un **véritable allié** : le **numérique**. Cet allié est le premier qui **offre** la possibilité aux professionnels et au public, de **communiquer ensemble, à distance**. Même si tout n'est pas parfait, le numérique offre un panel de produits pour faciliter le **développement commercial**, la **fidélisation**, la **promotion d'action locale**. Il a la faculté **d'aider les individus à se rencontrer**, il fait partie de nos vies personnelle et professionnelle. Il devient un **allié de choc** lorsque l'on connaît ses codes.

Pour cela, n'oubliez pas, la CCI Nièvre est dotée de Conseillers-Experts du numérique et de solutions adaptées à vous, entreprises et commerçants. Ne refermez pas la porte qui s'ouvre devant vous pour aller vers autrui. **Saisissez l'opportunité du numérique !**

Nos experts du Numérique vous donnent une astuce !

Profil gauche ou profil droit, **Comment faire une belle photo de profil ?**

L'idéal est de **ne pas regarder l'objectif**. Une photo, oui, mais jamais de face. Votre **visage** paraîtra plus **fin** et **harmonieux**. Créez une **ambiance douce** pour **vous mettre en valeur**. **Regardez au loin** avec un **œil pétillant**. Soyez à l'aise, détendu. Restez **naturel** et **authentique**.

Attention, n'oubliez pas de **sourire**, un minimum. Prenez un **angle de vue**, légèrement **surélevé**. Enfin, **n'abusez pas du flash !**

Contactez vos conseillers de la CCI Nièvre

Direction de l'Appui aux Entreprises et aux Territoires

Fanny EMERY

Conseillère en transformation numérique de l'entreprise

03 86 60 61 20

[Contacter par email](#)

Laurent MARY

Conseiller d'entreprises - Commerce et Services

03 86 60 61 38

[Contacter par email](#)



Crédits photos : Pexels, Pixabay, CCI Nièvre

Le contenu de ce document ne peut être modifié sans l'accord préalable de la CCI Nièvre. Le contenu de ce document est soumis à la propriété intellectuelle conformément à la loi du 11 mars 1957. Tous droits réservés.

En bref,

Proximité et Numérique, le duo gagnant ?

I – La proximité est une valeur sûre

II – Le numérique est votre allié

III – Une solution : AchatVille

**IV – Google My Business et Nièvre
Achat Plaisir, les solutions de LA
proximité numérique**

**PS : Votre Expert de la CCI Nièvre
est là pour vous accompagner**

Une question ? Vous trouverez la réponse sur [SoluCClo](https://www.nievre.cci.fr/solucclo) parmi ses huit thématiques : création/transmission, compétitivité, financement, développement commercial, compétences RH, international, numérique, développement durable

