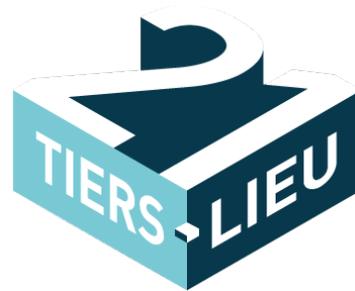


PRÉSENTATION

LES HALLES *Numériques*

by



SOMMAIRE

1. Présentation du 21	<u>3</u>
2. Contexte et enjeu du projet	<u>6</u>
3. Présentation de la marketplace	<u>7</u>
4. Objectifs	<u>8</u>
5. Acteurs & Intérêt du projet	<u>9</u>
6. Les Étapes du projet - Protocole de mise en œuvre	<u>11</u>
7. Inclusion numérique des commerçants et des artisans, vraiment ?	<u>16</u>
8. Il n'y a plus cas !	<u>17</u>

1. Présentation du 21

Sur Uzès, le Tiers-lieu le 21 regroupe plus d'une vingtaine d'entrepreneurs et d'indépendants, tous résidents de l'association.

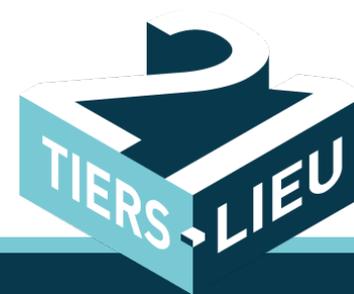
L'association a été créée le 22 juillet 2019. Depuis, elle connaît une croissance constante avec de nouveaux espaces et pour accueillir des nouveaux arrivants.

3 EMPLACEMENTS :

Siège social : 21 place aux Herbes 30700 UZÈS (1^{er} et 2^e étage)

Annexe : 12 boulevard Victor Hugo 30700 UZÈS

Maison UpUpUp: 1 place de la Liberté 30700 ST QUENTIN LA POTERIE



Le Tiers-lieu est un ensemble d'espaces partagés ouvert à tous !

Bureaux privatifs



Café associatif



Salles coworking



Salles de réunion / conférence



Salles numériques



Salles informatiques



Ateliers Partagés



ACTIVITÉS & ÉVÈNEMENTS

- **Maison UpUpUp** : un espace dédié aux ateliers partagés et à l'upcycling
- Accompagnement et formations aux entrepreneurs
- Soutien à la parentalité et aux familles
- Ateliers de médiation numérique
- Cours de peinture et lieux d'exposition
- Marketplace pour commerçants, artisans et indépendants

Des PROJETS

- Formation avec la Région
- Café associatif engagé
- Organisation d'évènements et agence de communication



Quelques exemples de réalisation



UPUPUP,
LA MAISON DE L'UPCYCLING
un lieu au cœur du projet QCC



2 MARKETPLACES
- une pour les
commerçants locaux
- une pour les artisans
& artistes



COWORKING
750m² d'espaces
partagés, répartis
dans 4 lieux.
Uzès | St-Quentin-La-Poterie



**ACCOMPAGNEMENT
ENTREPRENEUR**

Informations
collectives :
créations,
reprises, projets
d'activités

EXPOSITIONS

Promouvoir
la culture
pour tous,
encourager les
artistes locaux



**NOS
ACTIONS**



ÉVÉNEMENTS SOCIOCULTURELS



PERMANENCE RH
répondre aux
problématiques de
ressources humaines
dans les entreprises



APPEL AUX FAMILLES SOLOS
Soutenir les familles monoparentales

MODULE DE PRÉVENTION LOCALE

Un outil de
guidance parentale



**VERS
L'AUTONOMIE NUMÉRIQUE**
Urgence numérique
et accompagnement individuel



2. Contexte et enjeu du projet

Comment lutter contre l'exclusion numérique des commerçants et artisans de proximité ?
En créant une marketplace locale !

Les Dynamiques

d'Uzès



plus de 80

commerçants référencés

LES
HALLES
d'Uzès

plus de 800

pages de produits créés



550

de visites par mois en moyenne sur 2023

30% des commerçants, artisans accompagnés n'avaient pas de matériel informatique sur leur lieu de travail.

60% ne savaient pas utiliser les outils nécessaires pour envoyer des fichiers à la plateforme en ligne (utilisation abusive des experts-comptables pour réaliser des tâches administratives).

100% de démarches administratives dématérialisées (*tendance).

77%

des Français achètent des biens sur internet ou utilisent internet afin de se renseigner sur les produits et le commerce avant de se rendre dans la boutique (source : Baromètre du numérique, équipements et usages, chiffres clé 2022).

ENJEU

Participer à la transition numérique d'un **public ciblé** (les commerçants et artisans d'un territoire) par un **moyen détourné** (la création de la plateforme valorisant l'activité auprès de la clientèle).

3. Présentation de la marketplace

Les Halles Numériques, qu'est-ce que c'est ?

1

Une marketplace : plusieurs commerçants sur la même plateforme.

2

Une proposition locale 100% gratuite pour les adhérents.

3

Un outil d'évaluation numérique.

4

Une plateforme évolutive pour être opérationnel au plus vite.

5

Une simplicité d'utilisation.

6

La possibilité d'une solution de paiement en ligne sécurisée.

4. Objectifs

Nous distinguons :

Objectifs DU PROJET

1. Proposer une vitrine numérique gratuite aux commerçants d'un territoire en fédérant leurs offres sur une même plateforme.
2. Faire monter en compétences les commerçants/artisans d'un territoire par le biais de la création de cette plateforme. Les rendre à minima autonome sur la mise à jour de leur espace.

NOTRE objectif

Répliquer ce projet dans un autre territoire.

Nous proposons de mettre à disposition la méthode et les outils nécessaires à la mise en place de la plateforme au service d'un commanditaire et d'un porteur, via l'accès à une série de ressources et un accompagnement au lancement. À ce titre, nous avons été lauréats d'un *Appel A Manifestation d'Intérêt* de l'Agence Nationale de Cohésion des Territoires (AMI « *Outiller la médiation numérique* ») afin de donner de l'ampleur à cette initiative locale.

5. Acteurs et intérêts du projet

Le projet du 21 vise donc à répliquer ce modèle dans un autre territoire.

Nous distinguons trois rôles dans la mise en œuvre du projet :



Le PORTEUR

Porte l'accompagnement numérique du projet.

Il s'assure que l'action soit en cohérence avec la politique d'inclusion numérique sur le territoire.

Exemple : CNFS, collectivité, associations, tiers-lieu...



Le COMMANDITAIRE

Impulse la dynamique vers les bénéficiaires.

Il s'assure que l'action soit en cohérence avec le tissu économique, et notamment les artisans et commerçants du territoire.

Exemple : associations de commerçants/artisans, collectivité, CCI, Groupement comptable...



Les COMMERÇANTS et ARTISANS bénéficiaires

Accroître sa visibilité sur internet (attention, il n'y a pas d'engagement sur une augmentation du CA).

5. Acteurs et intérêts du projet

Outre un intérêt commun, la puissance du projet réside dans sa capacité à répondre à des intérêts différents selon les acteurs.



Le PORTEUR



Le COMMANDITAIRE



**Les COMMERÇANTS
et ARTISANS**

Association de commerçants et/ou d'artisans

- Compléter l'offre de l'association en proposant une vitrine numérique de l'activité des commerçants et artisans.
- Améliorer l'organisation des commerçants et artisans en faisant naître un besoin de gestion du canal numérique.

Collectivité

- Projet dans le cadre d'une politique publique de développement économique d'un territoire (diagnostic de maturité numérique, attractivité, réseaux).
- Renforcer l'activité d'un CNFS pouvant assurer le rôle d'accompagnement numérique.
- Mettre en réseau des acteurs de l'inclusion numérique.

CCI

- Compléter l'offre de l'association en proposant une vitrine numérique de l'activité des commerçants et artisans.
- Devenir un produit d'appel sur les autres propres offres

Groupement de comptables

- Déporter les questions de transition numérique vers un autre acteur (diagnostic)

Accroître sa visibilité sur internet (attention, il n'y a pas d'engagement sur une augmentation du CA).

Un accompagnement gratuit et personnalisé sur une montée en compétences sur les outils numériques à avoir et les usages à développer.

Être un tremplin, un levier, un catalyseur de la transformation numérique.

6. Les étapes du projet – protocole de mise en œuvre



6. Les étapes du projet – protocole de mise en œuvre

Lancement du projet

J0

1.

Identifier un relais de la plateforme

Objectif : lancer le projet et signer une convention avec un partenaire en lien avec les commerçants/artisans

LE PORTEUR

Envoi d'un mail de communication présentant le dispositif (support de présentation) aux potentiels porteurs de l'offre auprès des commerçants :

- CCI, chambres de métiers ou commerce qui communiquent aux adhérents (offres déjà en place ?)
- Association des commerçants ou artisans
- Collectivités locales
- Comptables

M1

2.

Cadrer le projet

Objectif : définir les ambitions et les moyens de les mettre en œuvre.

Le PORTEUR et le
COMMANDITAIRE

Définir la liste des commerçants/artisans à intégrer dans le projet.
Définir le coût et le délai du projet.
Définir les rôles de chacun : RACI, instances de suivis, instances de travail, etc.

 **Respect et sensibilisation à la RGPD.**

M1

3.

Construire une première version de la plateforme

Objectif : construire une plateforme beta et identifier les axes marketing à mettre en avant.

Le PORTEUR

- Développer une première version de la plateforme. La plateforme dispose d'un périmètre « fixe », autrement dit, certaines fonctionnalités ne sont pas envisageables dans un premier temps (fonctionnalités de transaction et de livraison notamment). Toutefois, le design, la longueur des présentations... sont des éléments à étudier.
- Le projet « les Halles numériques » d'Uzès a mobilisé un profil de web développeur afin de concevoir la plateforme, toutefois, il n'est pas nécessaire d'avoir des compétences en développement pour la maintenir.

Le COMMANDITAIRE

- Valider et préciser les spécifications de la plateforme.

Déploiement de la plateforme auprès des commerçants

M1

4.

Faire connaître le projet auprès des commerçants

Objectif : réaliser un état des lieux des commerçants du territoire en question et faire connaître le projet

Le
COMMANDITAIRE

- Contacter l'ensemble des commerçants.
- Présenter la plateforme et le double enjeu : donner de la visibilité aux commerçants/artisans tout en augmentant leur maturité numérique.

M2

5.

Diagnostiquer la maturité numérique des commerçants

Objectif : réaliser un diagnostic de la maturité numérique des commerçants/artisans du territoire.

Le
COMMANDITAIRE

Promouvoir la plateforme auprès des commerçants.

Le
PORTEUR

Diagnostiquer la maturité numérique des commerçants/artisans à l'aide de l'outil des CNFS :

- Outils : étudier le degré d'équipement
- Usages : compétences de base, le "niveau 1" selon PIX (mail, recherche internet...)

Durée : 30min / commerçants. Elle peut se faire à distance.

Support : questionnaire formalisé (voir dans le **Kit de répliation**).

Les
COMMERCANTS
et
ARTISANS

- Répondre au diagnostic de maturité numérique.

M3

6.1

Pour les « commerçants/artisans peu à l'aise numérique » : assurer une séance collective de formation/accompagnement à la création des pages

Objectifs : créer une page pour chaque commerçant/artisan et les former à l'alimentation de la plateforme

Le
PORTEUR

Assurer la formation est destiné aux commerçants/artisans ayant une maturité numérique faible.

Programme de la formation :

1. Présentation de la plateforme.
2. Réalisation de la fiche de présentation et téléchargement des photos mettant en valeur les produits.
3. Conseils pour la gestion de sa fiche.

Les
COMMERCANTS
et
ARTISANS

- Suivre 2h de formation par groupe de 5 commerçants.
- Préparer une présentation de son activité et quelques photos de mise en valeur de leur activité.

M3

6.2

Pour les commerçants/artisans dit « automnes » : construire leurs pages sur la plateforme

Objectifs : créer une page pour chaque commerçant/artisan et autonomiser les commerçants dans l'alimentation de la plateforme

Les
COMMERCANTS et
ARTISANS

- Rédiger sa présentation, prendre quelques photos de mise en valeur de l'activité (voir le tutoriel de création et de gestion d'une fiche).
- Créer sa page de présentation seul, le porteur reste en aide.

Lancement de la plateforme auprès du grand public

M4

7.

Communiquer sur la plateforme

Objectif : faire connaître la plateforme au grand public

Le
PORTEUR

- Préparer des supports de communication de la plateforme.
- Communiquer sur les différents réseaux : presses locales, réseaux sociaux, affichages (dans les commerces, à l'entrée de la ville, logo « labelliser » le commerçant/artisan présent sur la plateforme, etc).

Le
COMMANDITAIRE,
les
COMMERCANTS
et
ARTISANS

Relayer l'information auprès de sa clientèle.

M6

8.

Accompagner les commerçants/artisans après le déploiement de la plateforme

Objectif : faire monter en compétences les commerçants/artisans sur l'emploi du numérique dans leur activité

Le
PORTEUR

- Accompagner les commerçants/artisans sur demande. L'accompagnement peut porter sur :
- **Les outils** (ordinateur, portable, tablette) : quel matériel privilégier ? Quel modèle choisir ? Un accompagnement assez précis sur le type d'équipement peut être réalisé. Un renvoi vers une ressourcerie locale est à étudier.
 - **Les usages** : la plateforme doit être perçue comme une porte d'entrée du réseau d'inclusion numérique d'un territoire (tiers lieux référencés, offre de formation...). Il s'agit de promouvoir les formations déjà en place proposée par les CNFS, PIX ou certifié APTIC (chèque numérique) pour les commerçants et artisans désireux de se former.

Les
COMMERCANTS et
ARTISANS

Être volontaire à consacrer du temps à se former au numérique et adapter son activité en conséquence (nouveaux outils, nouvelles méthodes...).

M10

9.

Diagnostiquer la maturité numérique des commerçants (évaluation de la progression)

Objectif : évaluer l'évolution de la maturité numérique du commerçant/artisan

Le **PORTEUR**

- Réaliser un diagnostic afin d'évaluer l'évolution de la maturité numérique des commerçants/artisans. Le diagnostic dure 30 min, en physique ou à distance. Il peut être réalisé par : un CNFS, des commerçants/artisans volontaires, un agent d'une collectivité...
- Le questionnaire est en accès libre sur la plateforme CNFS.

Le **COMMANDITAIRE,**
les **COMMERCANTS**
et **ARTISANS**

Répondre au diagnostic.

Mise en condition opérationnelle

M12

10.

Transmission de la gestion de la plateforme au porteur

Objectif : transférer les compétences de gestion (back-office, transfert de droit...)

Le **PORTEUR**

- Former le commanditaire au maintien de la plateforme.
- Les compétences requises sont similaires à un site internet WordPress (nom de domaine, hébergement, plugin vendeur multi commerce, etc.)

Le **COMMANDITAIRE**

- Assurer le maintien de la plateforme.
- Intégration des nouveaux commerçants.
 - Poursuite de l'activité de formation.
 - Etude sur l'avenir de la plateforme : opportunité de nouvelles fonctionnalités ?

Les **COMMERCANTS**
et **ARTISANS**

Mettre à jour régulièrement les produits et fiches de présentation de l'activité.

7. Inclusion numérique des commerçants et des artisans, vraiment ?



2021

70 commerçants / artisans rencontrés

50% sans ordinateur

70% pas compétents pour intégrer des images et envoyer des fiches produits.

2022 (à la fin de la campagne)

50 commerçants / artisans accompagnés pour réaliser les envois (images et fiches produits)

2023

35 commerçants réinterrogés

2 formés seulement



Objectif Gard – [Article Presse](#)



Fait du soir - [Vidéo](#)

8. Il n'y a plus cas !

Une série de ressources sont à disposition (en licence libre) ainsi qu'un accompagnement au lancement.



1 accompagnement gratuit par nos équipes



1 support résumant le projet (contexte, enjeux, objectifs, acteurs, processus)



1 convention type « Halles numériques »



1 fiche Charte graphique de la plateforme



1 fiche Diagnostic de maturité numérique



1 fiche Contenu de la formation à la plateforme



1 compilation de tutos et bon à savoir !

- Nomenclature et règles des listes de produits
- Créer son espace vendeur
- Importer des produits
- Assigner un transporteur