



Le numérique sans vous casser la tête!

# Partir du bon pied

*Comprendre les bases pour  
entamer une transformation  
numérique réussie.*



# Présentation des animateurs



**François Desjardins**

Conseiller d'affaires principal



**René Vargas**

Conseiller d'affaires principal



# Pourquoi on se parle de transformation numérique?

## Les avantages

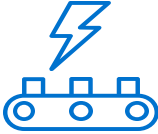
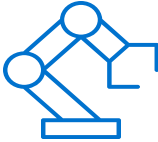
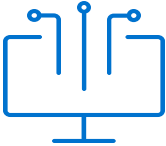
- Le numérique n'est pas qu'une affaire de techno, c'est une façon de travailler plus vite et plus simplement
- Permet d'éviter les erreurs
- Améliorer votre efficacité opérationnelle, réduire vos coûts et améliorer votre expérience client
- Motiver vos équipes
- Vos client-es, vos employé-es et vos margent en profitent





# Pourquoi on se parle de transformation numérique?

## Évolution dans le temps

|                                                                                   |                                                                                   |                                                                                    |                                                                                     |                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  |  |
| vers 1780<br><b>Industrie 1.0</b><br>Mécanisation                                 | vers 1870<br><b>Industrie 2.0</b><br>Électrification                              | vers 1970<br><b>Industrie 3.0</b><br>Automatisation                                | vers 1980<br><b>Industrie 3.5</b><br>Mondialisation                                 | vers 2010<br><b>Industrie 4.0</b><br>Numérisation                                   |
| Production industrielle au moyen de machines fonctionnant à l'eau et à la vapeur  | Production de masse grâce aux chaînes de montage                                  | Automatisation grâce à l'électronique et à l'informatique                          | Transfert de la production vers des pays à faibles coûts Internet, communications   | Introduction des technologies numériques IOT, IA, Cloud, usine connectée            |



# Le numérique c'est quoi au juste?

## Définition

### Le numérique, c'est...

- de la technologie,
- une nouvelle relation avec vos client·es,
- une nouvelle façon de gérer votre commerce.

En fait, le numérique, ce n'est pas seulement un outil, c'est une façon plus simple et efficace de faire les choses.



# Le numérique c'est quoi au juste?



## Concrètement ça veut dire quoi?

- **Employé-es** : gérer les horaires en ligne, éviter les papiers et les oublis.
- **Caisses libre-service** : réduire les files d'attente et donner plus d'autonomie aux client-es.
- **Étiquettes de prix électroniques** : fini de changer les petits papiers un à un → les prix se mettent à jour automatiquement.
- **Site web transactionnel** : vos clients peuvent commander en ligne (plus grande flexibilité et augmentation des ventes) + venir chercher leurs produits en magasin.
- **Systèmes de paiement en ligne sécurisés** : rassurer vos clients avec des transactions rapides et protégées.
- **Capteurs de températures connectés** : vos frigos et congélateurs sont surveillés en temps réel → alerte si la température bouge.
- **Et bien plus!**





# Et vous, où en êtes-vous?

Selon l'étude sur la maturité numérique du CSMOCA, leur adoption dans le secteur reste limitée, avec moins de **30 % des répondant-es**.

## Quels outils technologiques avez-vous en place dans votre établissement?

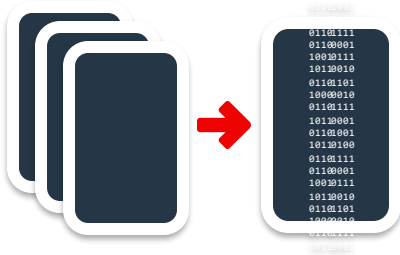
1. Caisses libre-service
2. Balances intelligentes
3. Commande en ligne/livraison automatisée
4. Logiciel de gestion des stocks
5. Étiquettes de prix électroniques
6. Système de gestion des dates de péremption
7. Capteurs intelligents
8. Affichage électronique en magasin
9. Intelligence artificielle
10. Système de GRH
11. Outils d'intelligence d'affaires
12. Aucun outil



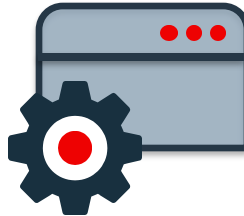


# Étapes traditionnelles d'une transformation numérique en entreprise

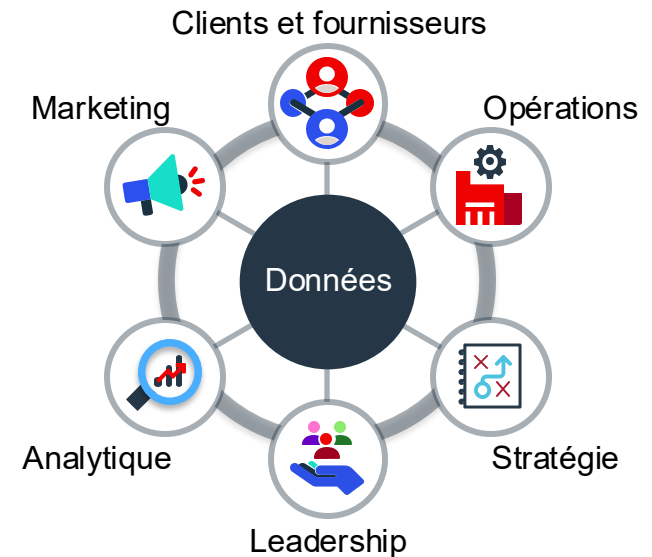
## Numérisation



## Intégration et automatisatisation



## Entreprise numérique





# Pourquoi ce n'est pas si simple?

## Les enjeux

- La techno change tout le temps
- Trop d'outils qui ne se parlent pas
- Les client·es et les employé·es en demande toujours plus!
- Ça coûte cher au départ
- Pas assez de temps ni de ressources
- On ne sait pas par où commencer (inventaire, caisse, site web... quoi prioriser?)
- La peur d'abandonner (rester compétitif quand les autres avancent)



# Par où commencer concrètement?



## 1. Observer votre quotidien

- Quelles tâches vous font perdre du temps? (ex. gérer les horaires, recevoir les commandes, changer les prix)
- Où se produisent le plus souvent des erreurs? (ex. mauvaises commandes, produits périmés, ruptures de stock)

## 2. Identifier des responsables

- Qui s'assure que les façons de faire sont respectées et améliorées?
- Est-ce qu'il y a une personne qui prend en charge l'organisation (inventaire, caisse, horaires)?



# Par où commencer concrètement?

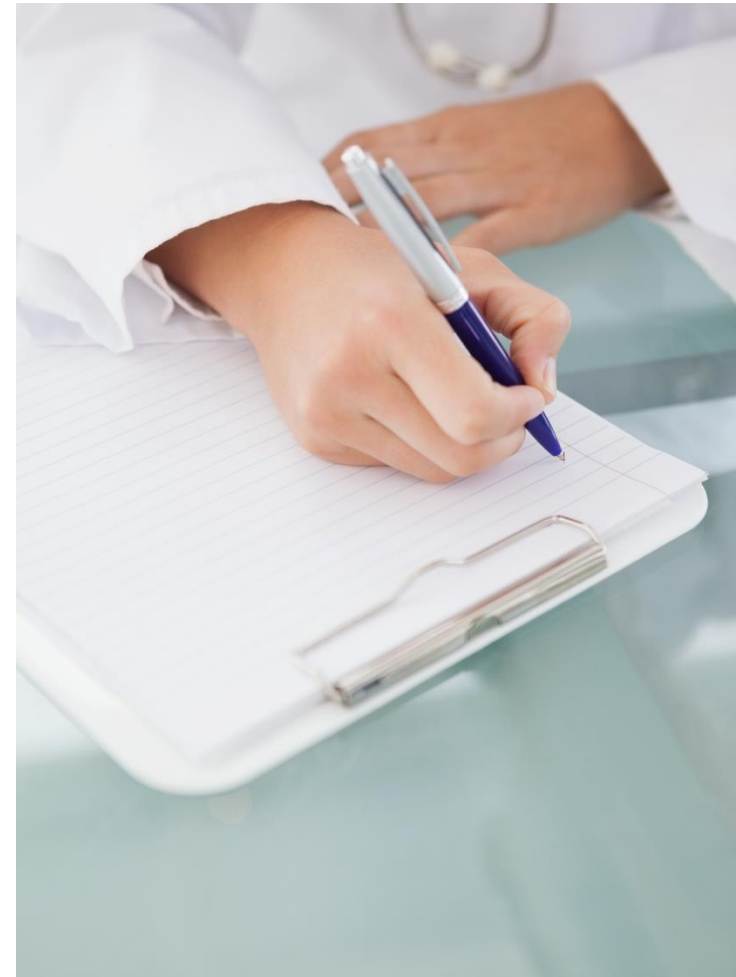


## 3. Vérifier vos méthodes actuelles

- Est-ce que vos façons de faire sont écrites quelque part (guide, cahier, procédure)?
- Est-ce que tout le monde sait clairement qui fait quoi à chaque étape?
- Est-ce que vos nouveaux employé.es peuvent apprendre rapidement grâce à vos consignes?

## 4. Optimiser et simplifier

- Repérez les points de blocage : là où ça ralentit, là où ça coûte du temps ou de l'argent.
- Voyez si une partie du travail peut être automatisée : commandes, suivis de prix, alertes de température, etc.
- Est-ce que vos processus sont encore 100% manuels ou déjà soutenus par des outils numériques?





# Automatiser étapes par étapes

- Pas besoin de tout changer d'un coup
- Chaque petit pas numérique = du temps gagné et moins de stress
- Commencez petit, là où ça fait mal (perte de temps ou erreurs fréquentes) et à votre rythme

Pour agir concrètement, participer à notre **webinaire 2 : Passez à l'action le 25 février 2026!**

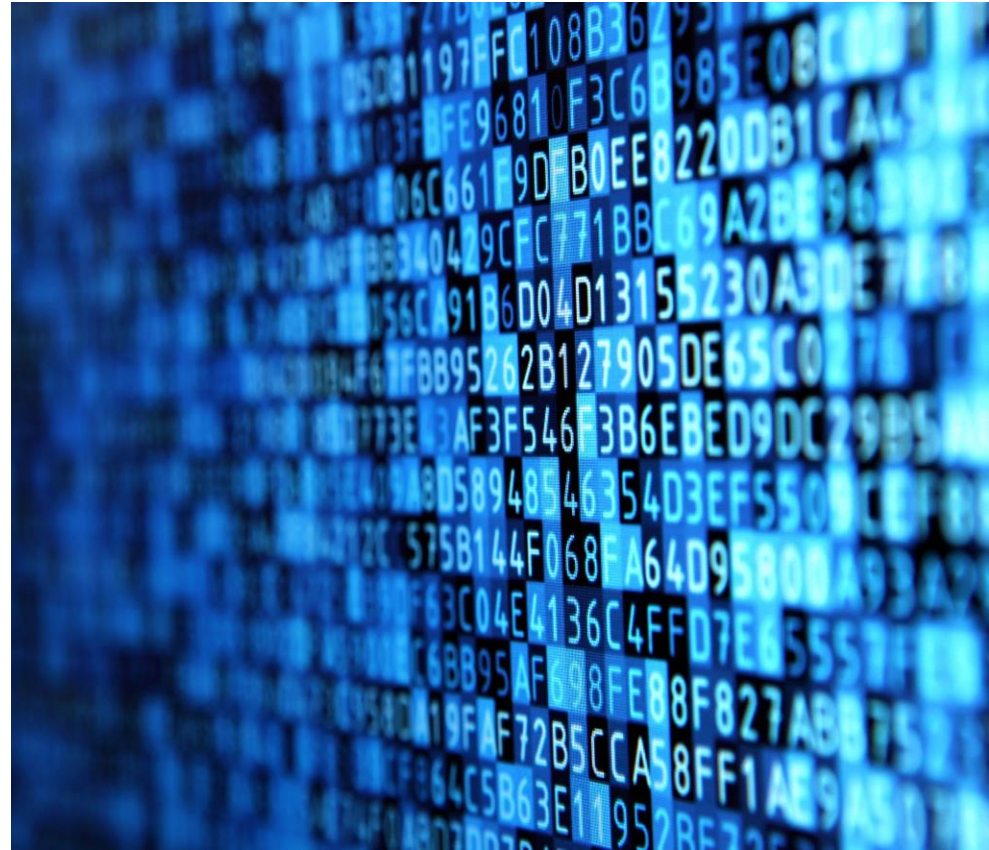




# Vos chiffres, un trésor caché

**Vos données c'est de l'or!**

- **Ventes** : disent ce que vos clients aiment (repérer les produits populaires selon la saison ou la journée)
- **Inventaires** : savoir ce qui se vend (ou pas)
- **Horaires** : prévoir les périodes achalandées
- **Marge** : ajuster les prix pour réduire les pertes et améliorer vos profits
- Bien utilisées, vos données vous aident à décider plus vite et à éviter les erreurs





# Vos chiffres, un trésor caché

## Mieux décider

- **Moins de pertes** : vos données d'inventaire permettent d'anticiper les produits à commander
- **Mieux servir vos client.es** : repérer les tendances d'achat (ex. bio, produits locaux, saisonniers)
- **Planifier vos équipes** : savoir à quels moments il faut plus d'employé.es
- **Améliorer vos marges** : ajuster vos prix et spéciaux grâce aux données de ventes



# L'IA ... concrètement ça peut servir à quoi dans votre commerce?



- **Prévoir les ventes** : aider à savoir quels produits vont mieux se vendre selon la saison ou les habitudes de vos client-es
- **Gestion des stocks** : prédiction de la demande, automatisation des commandes, et réduction du gaspillage
- **Prévention des pertes** : Détection des anomalies, maintenance prédictive des équipements, lutte contre le vol
- **Analyse des données** : Optimisation des prix, suivi des performances, et benchmarking concurrentiel
- **Automatisation en magasin** : Caisses autonomes, robots pour réapprovisionnement, et surveillance anti-vol
- **Personnalisation client.e** : Recommandations de produits, assistance virtuelle, et recettes personnalisées
- **Améliorer le service client** : répondre aux questions simples en ligne (chatbots) ou personnaliser les promotions



# Étude de cas





# Supermarché Avril

## Contexte

- Grande bannière de produits naturels et biologiques, avec plusieurs succursales et plus de 1 000 employé·es

## Objectif de la transformation

- Mieux **centraliser leurs opérations**
- **Réduire les erreurs** (commandes, inventaires, prix)
- **Moderniser leurs systèmes** utilisateur-trices

## Stratégie visée

- Relier magasins et site web : **un commerce connecté**
- Offrir une expérience client fluide et digitale

## Avantage concurrentiel

- Rester compétitif face aux attentes des clients
- Offrir un service plus personnalisé





# Supermarché Avril

## Approche choisie

- Petite équipe pour piloter le changement
- Employé·es impliqu·es dès le départ
- Nouvelle culture de travail, pas juste de la techno

## Mise en place

- Système intégré (achats, stocks, ventes)
- Caisses connectées au web
- Outils pour analyser les ventes et prévoir

## Résultats

-  Plus d'efficacité (moins d'erreurs, moins de doublons)
-  Meilleure expérience client en magasin + en ligne
-  Position plus solide sur le marché



# À retenir

- Le numérique, ce n'est pas que de la techno : c'est une façon plus simple et efficace de gérer votre commerce
- Commencez petit, là où ça fait mal (pertes, erreurs, perte de temps)
- Faites un plan clair et avancez étape par étape
- Vos données et vos outils peuvent devenir vos meilleurs alliés pour gagner du temps, économiser de l'argent et mieux servir vos clients
- **Bonne nouvelle : vous en faites déjà!** (ex. caisses libre-service, horaires en ligne, commandes automatisées, réseaux sociaux, site web transactionnel, promos en ligne, etc.)

Prochain webinaire – 25 février 2026 de 9h00 à 10h00

## PASSEZ À L'ACTION

Des solutions concrètes et accessibles pour adapter votre Commerce aux nouvelles technologies !

# Questions





BDC



BDC\_ca



BDC

# Merci

**François Desjardins et René Vargas**

Conseiller d'affaires principal

BDC Services-conseils

**bdc.ca**

**1 888 INFO-BDC**