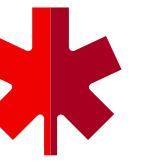




Le numérique sans vous casser la tête!

Passez à l'action

*Des solutions concrètes et accessibles
pour adapter votre commerce
aux nouvelles technologies.*



Présentation des animateurs



François Desjardins

Conseiller d'affaires principal



René Vargas

Conseiller d'affaires principal



Retour Webinaire 1 - Partir du bon pied

La transformation numérique c'est quoi? *L'évolution d'une entreprise par l'intégration de technologies à travers l'ensemble de ses fonctions.*

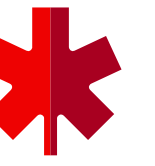
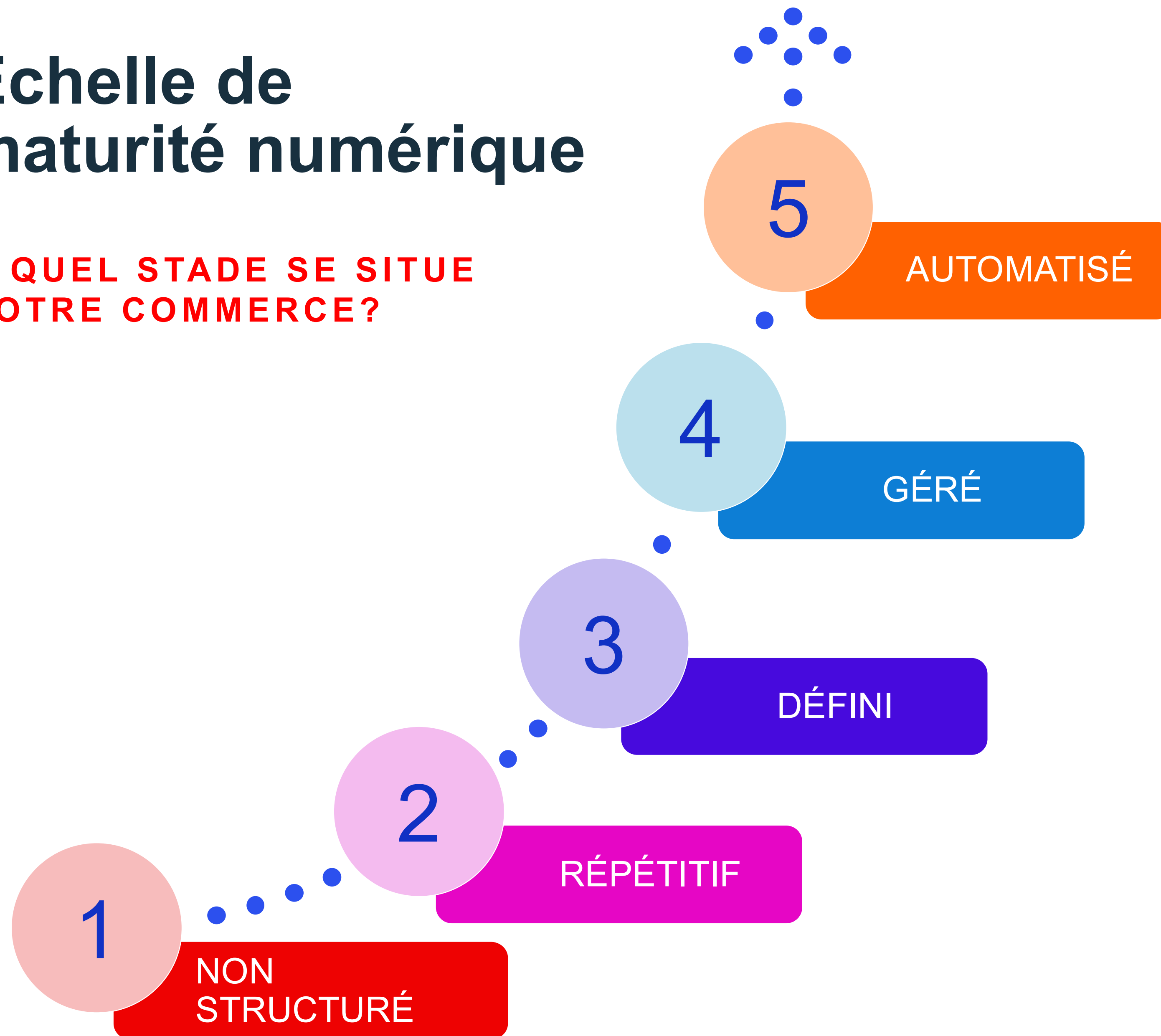
À retenir :

- 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 chiffres peuvent devenir de vrais alliés
- **Bonne nouvelle : vous en faites déjà!** (ex. caisses libre-service, horaires en ligne, commandes automatisées, réseaux sociaux, site web transactionnel, promos en ligne, etc.)



Échelle de maturité numérique

À QUEL STADE SE SITUE
VOTRE COMMERCE?





Caractéristiques du nouveau monde des entreprises

Les outils numériques vous aident à mieux décider, analyser et collaborer avec vos fournisseurs en temps réel.



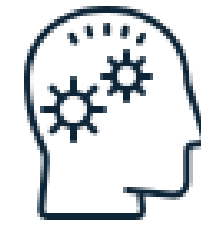
AGILITÉ PERMANENTE

Décisions rapides
grâce à des données
toujours à jour.



COMMUNAUTÉ CONNECTÉE

Collaboration entre
fournisseurs, partenaires
et clients. Tout le monde
travaille ensemble et
partage l'information.



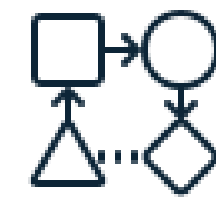
APPRENTISSAGE CONTINU

On améliore les
opérations grâce aux
données et à
l'intelligence artificielle.



TRANSPARENCE DE BOUT EN BOUT

On synchronise les
livraisons, les stocks
et les besoins
des clients.



DÉCISION BASÉE SUR LES DONNÉES

Les données en temps
réel permettent de
mieux performer.



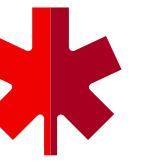
Faire un bilan numérique

Par où commencer

Posez-vous ces questions simples :

- **Équipements** : Est-ce que vos caisses, ordi, wifi, caméras sont à jour et sécurisés?
- **Applications** : Est-ce que vos outils (caisse, inventaire, commandes, horaires) se parlent entre eux ou chacun fait sa petite affaire?
- **Informations** : Est-ce que tout circule facilement (ventes → inventaire → commandes), ou faut-il tout recopier sur papier?
- **Données utiles** : Quels chiffres aimeriez-vous voir facilement (ventes, pertes, clients, horaires)?
- **Tâches manuelles** : Quelles étapes pourraient être simplifiées ou automatisées (commandes, suivi des prix, gestion du personnel)?



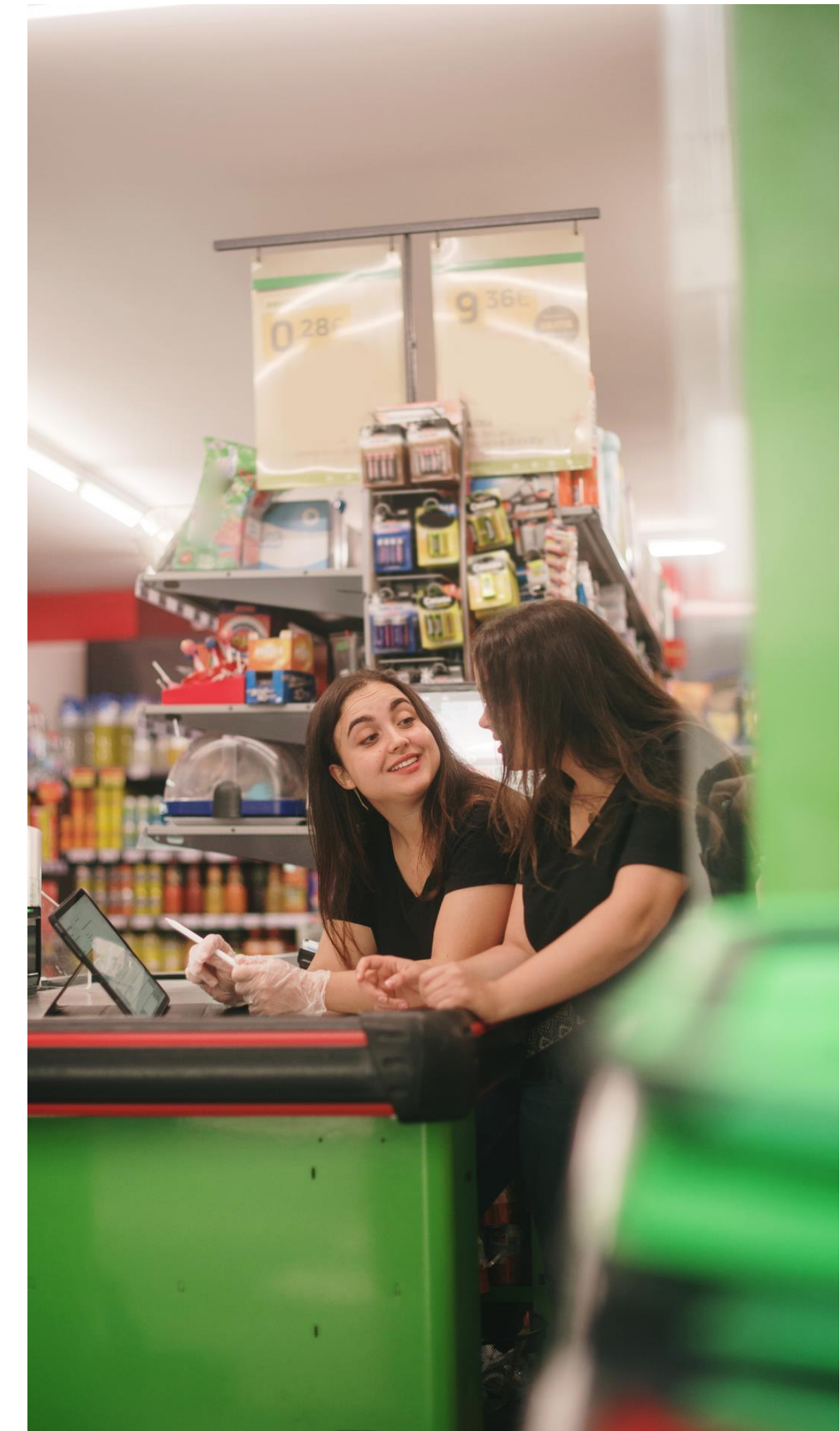


Construire sa feuille de route

Par où commencer

Étapes simples à prioriser :

- **Relier vos priorités à vos objectifs** : Qu'est-ce qui est le plus urgent pour votre commerce (éviter les pertes, améliorer le service, gagner du temps)?
- **Désigner des responsables** : Qui dans l'équipe va suivre chaque projet (ex. inventaire, horaire, commandes)?
- **Se donner un calendrier simple et réaliste** : Quand voulez-vous implanter chaque étape, sans tout faire en même temps?
- **Voir les dépendances** : Exemple : avant d'installer un logiciel d'inventaire, il faut avoir un wifi fiable.





Les données comme moteur de décisions

Sources diversifiées

- Des données clients à protéger et à bien gérer;
- Des systèmes d'équipements qui échangent de l'information en continu.

Explosion de l'information

- Plus de données qu'avant;
- Plus de responsabilités;
- Besoin de mieux gérer l'information.

Importance de la donnée

- Un outil pour mieux analyser et prendre des décisions;
- La base pour automatiser certaines tâches et utiliser l'IA.



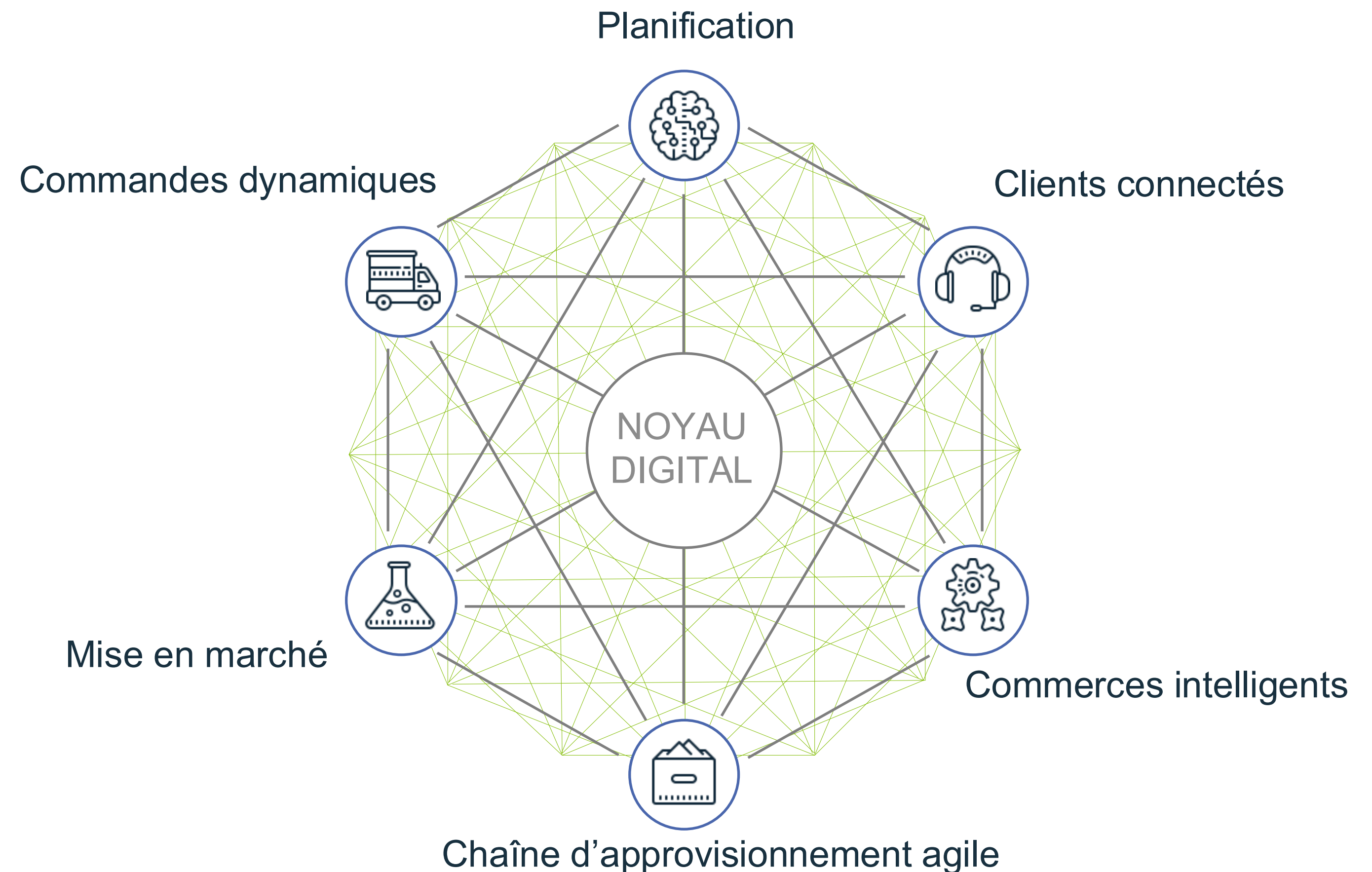
Vers des commerces plus connectés et plus efficaces



DEMAIN:

Le numérique va aider les détaillants à mieux gérer leurs magasins, leurs équipements et leurs stocks, et à prendre de meilleures décisions chaque jour.

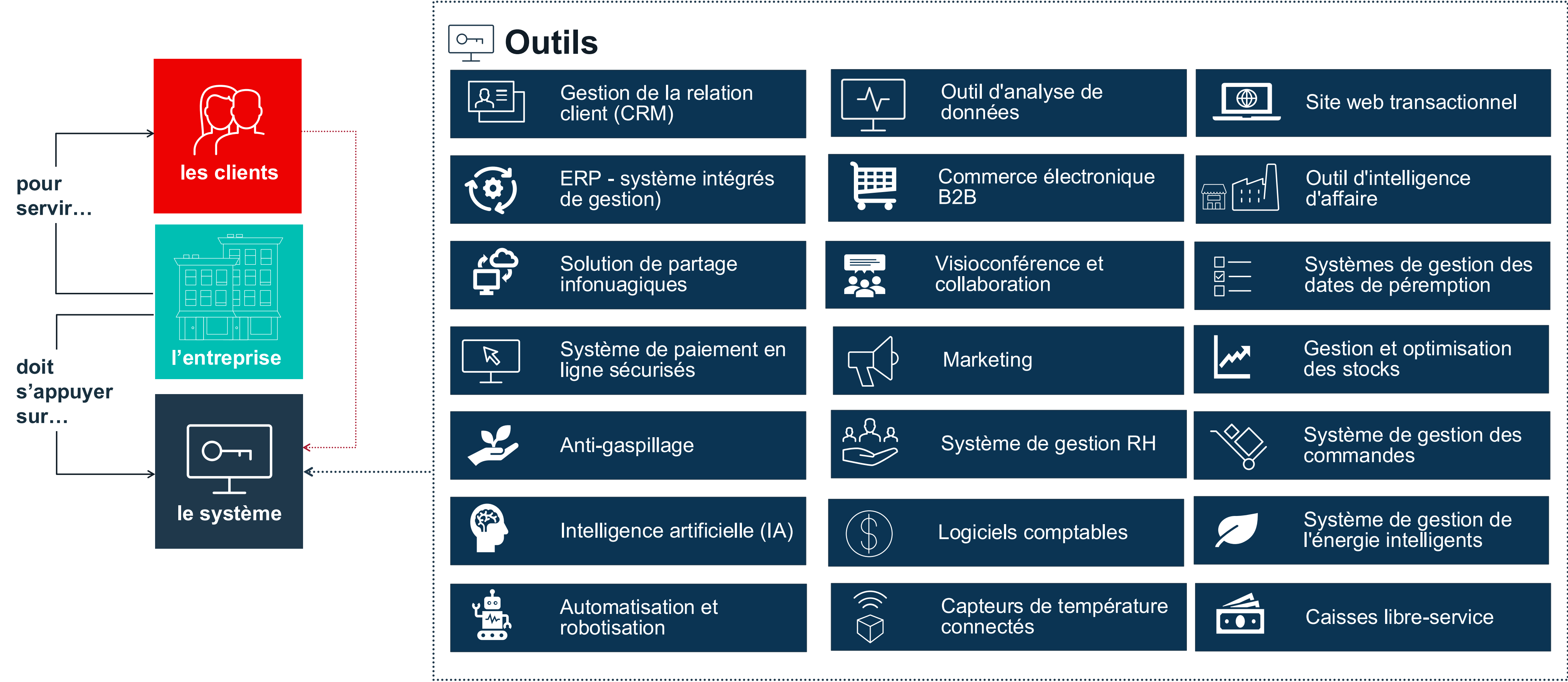
ENTREPRISES NUMÉRIQUES



Plateformes logicielles



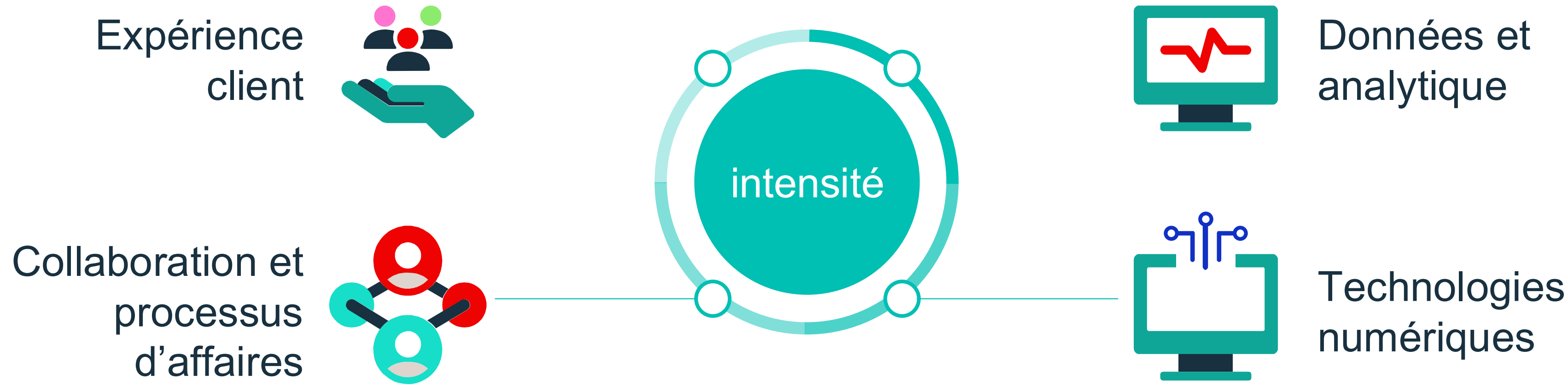
Vous permetts de centraliser et de coordonner





La transformation numérique ce n'est pas juste des logiciels

Intensité numérique



Culture numérique



La cybersécurité

Ce n'est pas juste pour les grandes entreprises



Prise de conscience



- **Risques les plus courants**
 - Erreurs humaines
 - Problèmes techniques
- **Conséquences si on ne se protège pas**
 - Risques financiers et légaux
 - Risques opérationnels
 - Perte d'employés, de clients ou de fournisseurs

Être prêt en cas de problème



- Culture de sécurité
- Bilan de ses systèmes
- Plan d'action en cas de crise
 - Limiter les dégâts rapidement
 - Communication interne et externe claire
 - Obligations légales
 - Assurer la continuité des activités



La cybersécurité

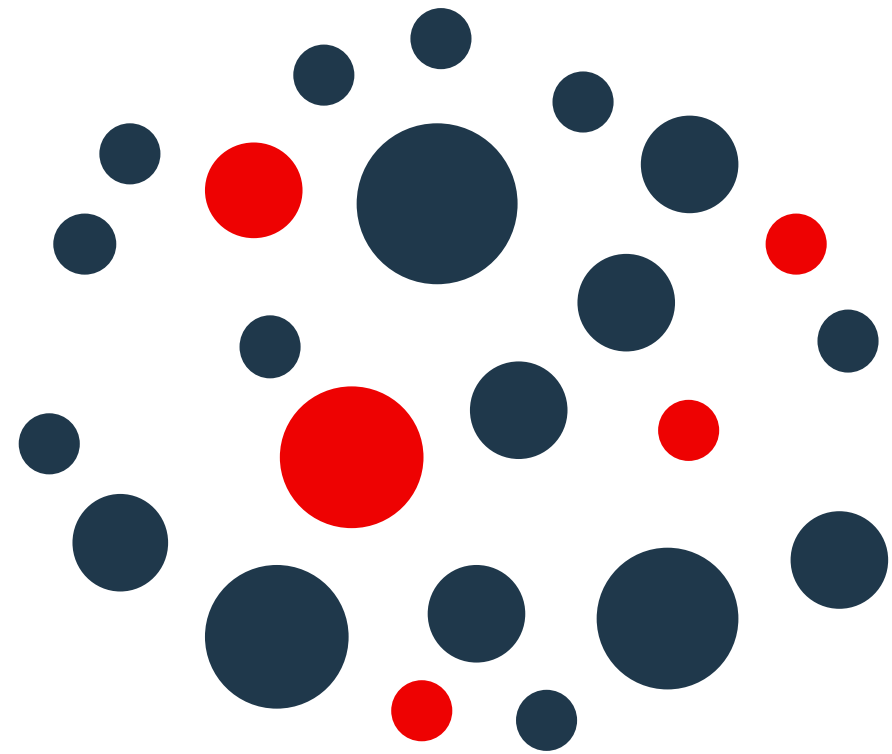
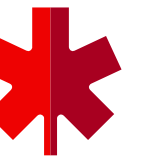
Gestes simples pour protéger votre commerce

- **Protéger les systèmes de caisse (POS)**
Ex. : changer les mots de passe régulièrement et ne jamais utiliser ceux par défaut.
- **Limiter l'accès aux rapports de ventes**
Seuls les employés autorisés devraient y avoir accès.
- **Surveiller les transactions inhabituelles**
Montants anormaux, heures inhabituelles ou remboursements suspects.
- **Toujours vérifier les demandes de changement bancaire**
Exemple : appeler le fournisseur pour confirmer avant de modifier un numéro de compte.
- **Bloquer l'installation de nouveaux logiciels sans autorisation**
Cela évite les virus et les logiciels espions.
- **Utiliser un antivirus professionnel et à jour**
Une protection de base n'est pas suffisante pour un commerce.
- **Sensibiliser vos équipes grâce à la formation en ligne**

Le CSMOCA offre la formation **Cyber101** gratuitement sur son site web. Inscription [ici](#)



Rôle de l'intelligence artificielle dans votre transformation numérique



Données



Algorithme prédictif
(jugement et expérience)



Résultats

Concrètement, l'IA sert surtout à automatiser certaines tâches plus complexes.

Comment intégrer l'IA à petite échelle, sans vous compliquer la vie?



Lorsqu'il s'agit d'utiliser l'IA dans votre commerce, voici les **cinq principaux éléments** à prendre en compte :



Quelques exemples de l'usage de l'IA



Marketing

Utiliser la puissance de l'IA pour collecter et analyser les données clients et créer du contenu marketing personnalisé.



Expérience client

Exploiter l'IA pour améliorer l'expérience client et pour automatiser les tâches.



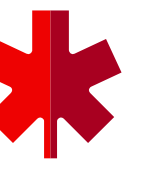
Productivité

Améliorer la qualité des produits, les besoins de maintenance des équipements et la production grâce à l'intégration de caméras, de capteurs et de données.



Cybersécurité

Identifier les activités inhabituelles à l'aide de l'IA pour arrêter les attaques ou déclencher des alertes.

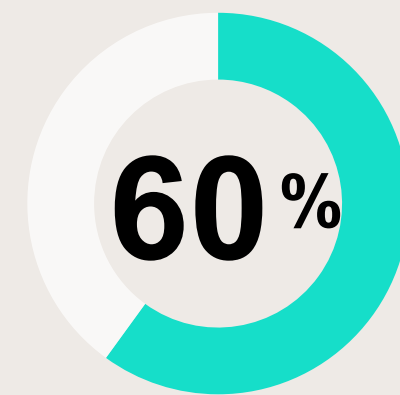
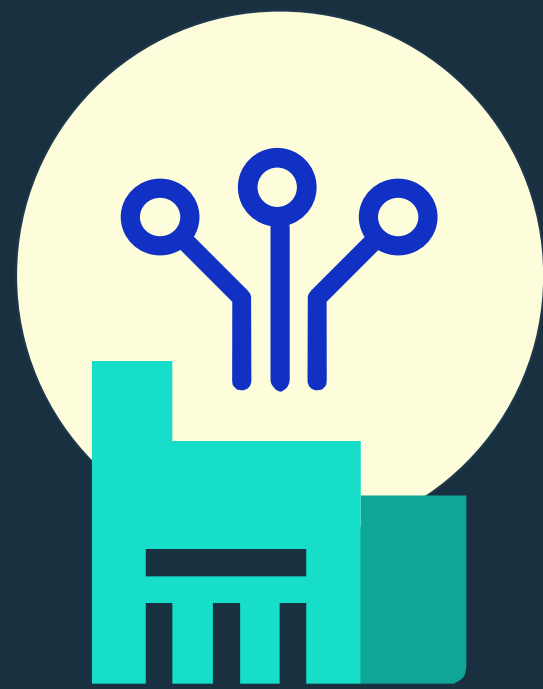


Exemples concrets de l'utilisation de l'IA pour votre commerce

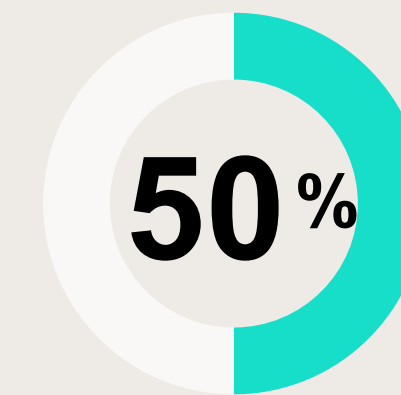
- Mieux prévoir vos ventes et votre stocks
- Promouvoir votre commerce plus facilement
- Suggestions de commandes
- Détection d'anomalies (pertes, erreurs)
- Gagner du temps sur les tâches répétitives
- Gestion du personnel
- Mieux servir vos clients
- Analyse du trafic par caméra connectée



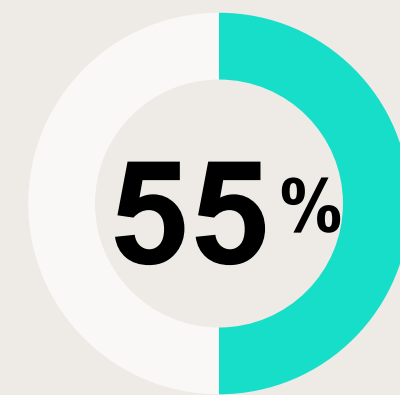
Le numérique vous donne un avantage compétitif



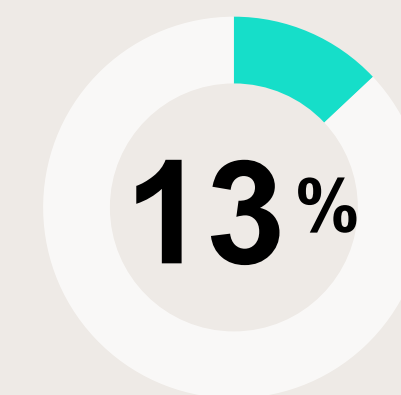
rapportent des
**gains de
productivité**



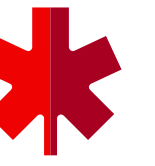
rapportent des
**profits plus
élevés**



rapportent une
**amélioration de la
satisfaction de la
clientèle**



rapportent
**être plus en
mesure d'innover**



À retenir pour passer à l'action !

Agilité

- S'adapter rapidement aux changements grâce aux outils numériques

Innovation continue

- Le numérique vous aide à améliorer vos façons de faire en continu

Vos données

- Utiliser l'information pour prendre de meilleures décisions

La sécurité

- Protéger vos données, vos systèmes et vos opérations

L'intelligence artificielle (IA)

- Automatiser, mieux prévoir et mieux décider rapidement





BDC



BDC_ca



BDC

Merci

François Desjardins

Conseiller d'affaires principal
BDC Services-conseils

René Vargas

Conseiller d'affaires principal
BDC Services-conseils

bdc.ca

1 888 INFO-BDC