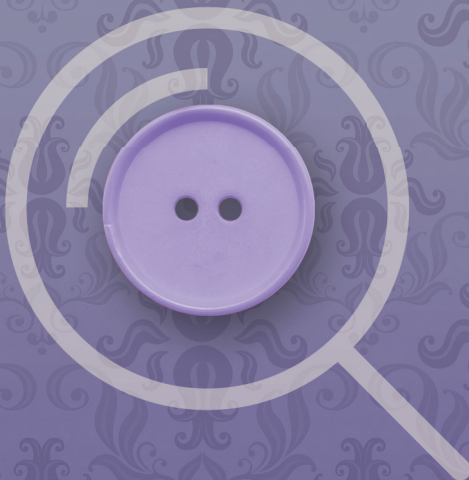


# BRANCHEZ-VOUS!

QU'ON VOUS TROUVE

 [branchersherbrooke.com](http://branchersherbrooke.com)





## Table des matières

Quelques statistiques .....	2
Brancher 300 commerces en 3 ans .....	3
La campagne Branchez-vous à votre porte! .....	4
Marc-Henri Faure : se brancher, un pas à la fois .....	5
Entrevue avec Gilles Létourneau .....	6
Entrevue avec Précigrafik .....	6
Pro-Gestion Estrie : une aide précieuse pour Branchez-vous .....	7



## Quelques statistiques

<b>85%</b>	85% des gens magasinent sur le Web avant d'acheter en magasin.
<b>65%</b>	65% de clients consultent les avis sur Internet avant de prendre rendez-vous.
<b>19%</b>	19% des adultes ont effectué au moins un achat en ligne à partir d'un appareil mobile en 2013, soit 2,5 fois plus qu'en 2012, où ce taux n'était que de 8 %. On observe donc une tendance à la hausse.
<b>70%</b>	70% des internautes québécois ont effectué au moins un achat en ligne en 2013. C'est 10 % de plus qu'en 2012.
<b>95%</b>	95% des gens qui ont effectué en achat en ligne sont satisfaits.
<b>7.4%</b>	Les cyberacheteurs dépensent en moyenne 335 \$ par mois. Le montant total dépensé en ligne est estimé à 7,3 milliards de dollars, soit une augmentation de 7,4 % par rapport à 2012.
<b>40%</b>	Plus de 40% des internautes croient que les commerces doivent être présents sur les réseaux sociaux.

Source : Cefrio

# Banque Royale

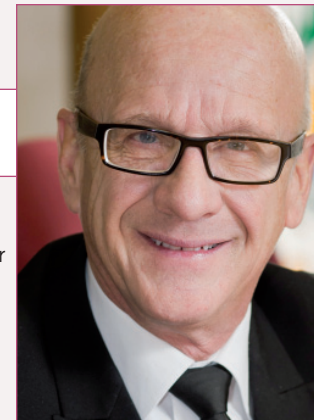
# Brancher 300 commerces en 3 ans!

*85 % des gens magasinent sur le Web avant d'acheter en magasin! La campagne Branchez-vous a pour principal objectif de sensibiliser et aider les commerces à être plus présents sur le Web. Cette campagne naît dans un contexte relativement pressant, car aujourd'hui les statistiques et les nouvelles habitudes des consommateurs nous prouvent qu'il est incontournable, pour un commerçant, de s'afficher sur le Web voire sur les réseaux sociaux s'il veut poursuivre ses affaires avec succès et surtout, développer son activité.*

« Les commerces de Sherbrooke se situent aujourd'hui en dessous des moyennes nationales s'agissant de leur présence en ligne, se désole Louisda Brochu, président de Commerce Sherbrooke. Environ 55 % des commerçants sherbrookoïses ne sont pas actifs sur le Web. Ils perdent forcément des ventes et cela pèse sur leur dynamisme et sur le dynamisme commercial d'une ville comme Sherbrooke. Il appartient à Commerce Sherbrooke de relever cette moyenne et de développer une démarche proactive de façon à doter les commerçants d'outils Web leur permettant de soutenir leurs activités commerciales. »

La campagne Branchez-vous vise à brancher 300 commerces en 3 ans. « L'équipe de Commerce Sherbrooke n'est pas seule dans ce projet, assure M. Brochu. Nos partenaires ACCEO Solutions, le ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations, Bell, La Banque Royale, Précigratik, La Tribune, Rouge FM et NRJ nous offre du soutien que ce soit pour ce

**Louisda Brochu**  
Président de Commerce Sherbrooke



qui est de la publicité, d'une offre d'outils pour brancher les commerces ou d'une offre de financement afin d'aider les commerces à se doter d'une base pour s'afficher en ligne. Nos partenaires assureront, avec nous, le suivi de la campagne et apporteront des conseils techniques aux commerces identifiés. »

Divers outils sont à la disposition des commerces qui désirent en savoir plus sur la campagne. « Le site Web [branchersherbrooke.com](http://branchersherbrooke.com) offre des outils et permet de savoir à quel moment Marc-Henri Faure, notre chargé de projet visitera un secteur de la ville de Sherbrooke, explique M. Brochu. De plus, si un commerçant n'a pas envie d'attendre la visite du chargé de projet, il peut, au moyen du site, prendre rendez-vous avec Marc-Henri. Une page Facebook sera également créée. Un blogue sera aussi disponible et les commerçants y trouveront toutes sortes de conseils, allant du plus simple au plus complexe. Si certains commerces ne sont pas du tout sur Internet, d'autres ont des sites Web qui méritent d'être améliorés avec du référencement. Nous voulons joindre tous les commerces, même ceux qui sont déjà en ligne. Le but de la campagne Branchez-vous est de faire réfléchir les commerçants de Sherbrooke à leur visibilité sur Internet et de les doter d'outils pour que leur visibilité soit optimale. »



## NOUVELLE FORMATION! LE MARKETING WEB : de la stratégie aux résultats

### Votre site Web est-il optimal et adapté à vos besoins?

À l'ère des médias sociaux, le site Web est un élément indispensable et peu coûteux pour maximiser vos chances de succès. La nouvelle formation sur le marketing Web vous guidera, de la stratégie aux résultats.

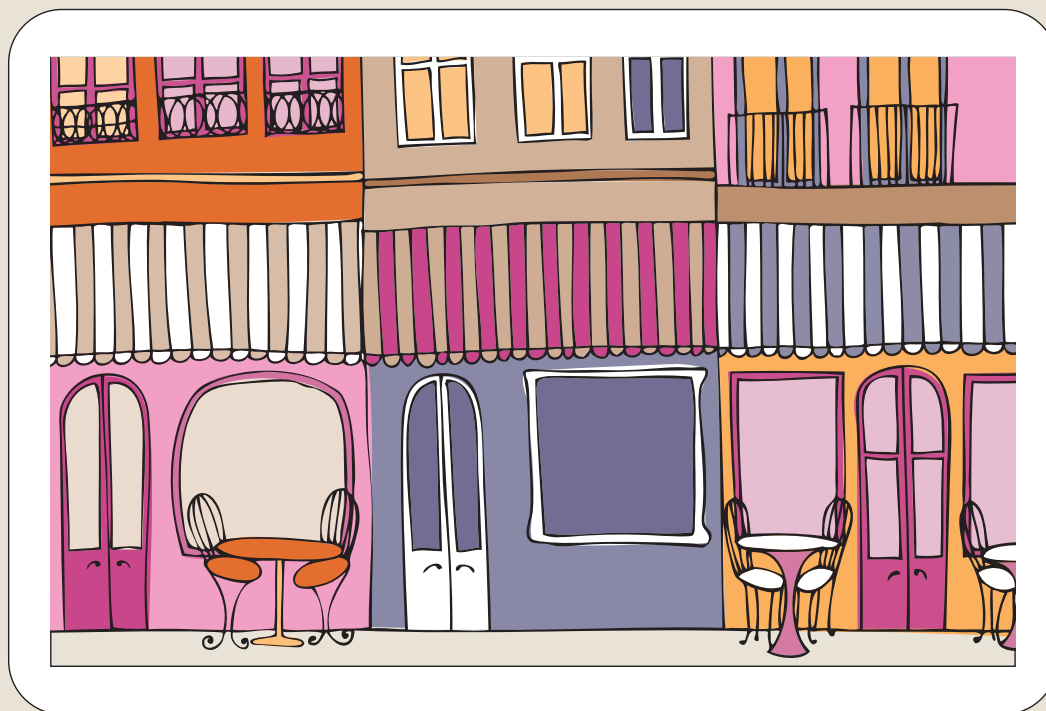
#### Au programme :

- › Planifier votre stratégie
- › Concevoir un site Web adapté à votre clientèle
- › Attirer des visiteurs qualifiés
- › Mesurer les résultats

**Inscrivez-vous!**

# La campagne Branchez-vous à votre porte!

*Commerce Sherbrooke a embauché un chargé de projet afin qu'il visite les commerces sherbrookoïses. Marc-Henri Faure aura la lourde tâche de convaincre les commerçants qu'il est important d'être actif sur le Web. La campagne Branchez-vous va permettre d'aller à la rencontre directe des commerces.*



Dans un premier temps, les commerces recevront une carte postale leur annonçant que Marc-Henri Faure, représentant de BRANCHEZ-VOUS va les visiter. Dans la semaine qui suit, un appel téléphonique prendra le pouls quant à l'intérêt des commerçants et Marc-Henri prendra rendez-vous avec eux. Lors de cette visite, il identifiera leurs besoins et prodiguera des conseils spécifiques aux commerces selon leurs objectifs et leur clientèle.

Les premiers résultats de cette campagne se feront rapidement sentir si les commerces participent efficacement et se montrent à l'écoute des conseils et des forma-

tions qui leur seront donnés. La campagne compte sur un effet d'entraînement et de stimulation au sein du milieu commercial. Si certains commerces se dotent d'un site Web et de comptes sur les réseaux sociaux, les autres seront tentés de faire de même.

La création d'un site Web demande des compétences techniques particulières. Les équipes professionnelles des partenaires seront disponibles pour répondre aux questions et aux interrogations techniques des commerçants. À tout moment, l'équipe de Commerce Sherbrooke assurera son rôle d'appui aux commerçants qui pourront la consulter et lui faire part de leurs questionnements.

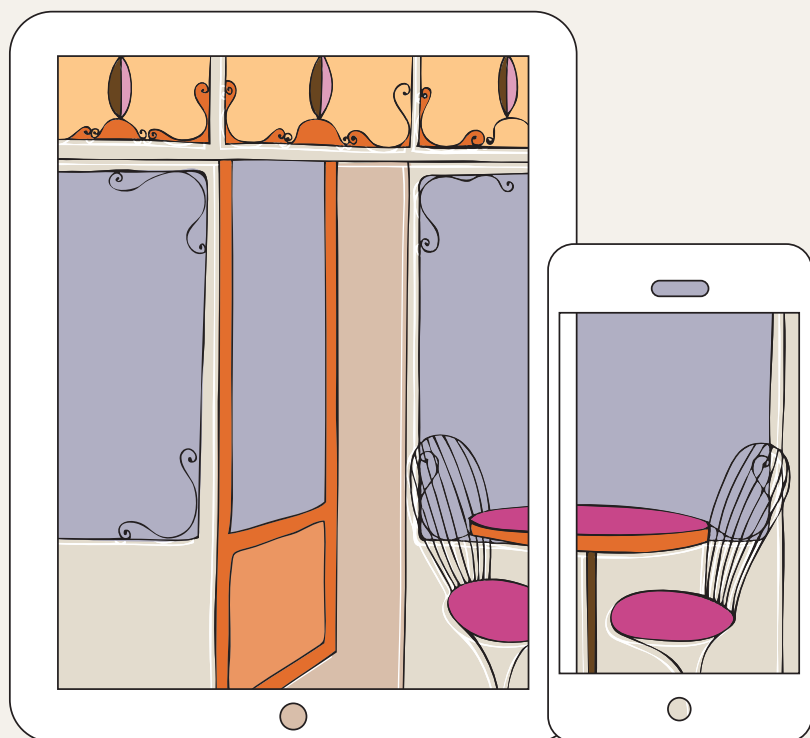




# Marc-Henri Faure

## Se brancher, un pas à la fois

*Marc-Henri Faure a été directeur de la boutique en ligne de Cascades. Rompu aux techniques de vente sur le Web, il a aussi fait preuve d'imagination afin de promouvoir marques et produits sur les réseaux sociaux. Les deux dernières années, il a œuvré comme conseiller en gestion spécialisé dans les stratégies électroniques auprès des clients de la CDEC de Sherbrooke et de Pro-Gestion Estrie.*



### Quelle est votre vision du commerce en ligne en 2014?

Le commerce en ligne s'est beaucoup développé au cours des dernières années. On perçoit souvent la vente en ligne comme un Graal à atteindre, et qui va régler tous les problèmes d'une entreprise. Mais si votre produit ne se vend pas dans la vraie vie, il ne se vendra pas non plus sur Internet! Par contre, si votre produit se vend bien, mais que vous n'êtes pas sur Internet, alors c'est sûr : vous perdez des clients.

### Quels sont les outils que vous utiliserez pour aider les commerçants?

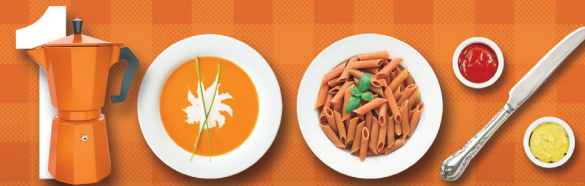
Je vais proposer aux commerçants une panoplie de solutions pratiques et flexibles que nous avons négociées avec nos partenaires : des solutions pour obtenir une connexion Internet et téléphonique dans l'entreprise, des solutions peu coûteuses pour avoir un site Internet simple et à jour, une solution vraiment intéressante pour avoir une véritable boutique en ligne qui fera aussi la gestion de l'inventaire de l'entreprise, et qui est donc une solution tout intégrée et clefs en main.

### Quel est votre objectif lors d'une visite à un commerce?

Le premier objectif est de brancher le commerce, qu'il soit au moins présent sur Internet et qu'il soit présent dans les moteurs de recherche utilisés par les internautes. Ce premier pas en entraînera nécessairement un autre, puis un autre... et on va accompagner ces commerçants dans leurs démarches.

### On a souvent tendance à croire que c'est cher...

Il existe des solutions abordables et simples pour assurer aux entreprises une présence intéressante en ligne. Inutile de sauter dans des solutions technologiques complexes et coûteuses. Commençons par de petits changements, que les entreprises sont capables de comprendre et de gérer. Ensuite on grandit, petit à petit. De plus, je pourrai leur proposer une solution de financement afin de faciliter l'accès à ces solutions.



**NE VOUS TROUVERONT PAS  
SUR LE WEB SI VOUS N'Y ÊTES PAS**



Entrevue avec  
Précigrafik  
**Toujours à  
l'avant-garde**

*Avec l'essor du Web, le domaine de l'imprimé connaît des difficultés. Établie à Sherbrooke depuis 1988, Précigrafik réussit malgré tout à sortir du lot. Comment? Grâce à son esprit d'innovation. Tout récemment, l'entreprise s'est dotée d'un outil à la fine pointe de la technologie : la vernisseuse sélective numérique SCODIX.*

Cet outil permet de reproduire, par exemple, la sensation que l'on ressent en touchant un cuir souple sur un imprimé. Gilles Blais, président de Précigrafik, explique : « nous sommes quotidiennement surexposés à un nombre excessif de messages et les entreprises sont plus que jamais confrontées au défi de rendre leur marque mémorable et de trouver des façons de rendre percutantes leurs communications avec leurs clients. La technologie de la vernisseuse sélective numérique SCODIX est faite sur mesure pour répondre à ce défi grandissant pour nous tous. »

Selon Gilles Blais, il est primordial de toujours être à l'affût des nouvelles technologies. Une présence en ligne est donc essentielle : « Précigrafik s'adapte aux nouveaux marchés et les commerces de Sherbrooke doivent suivre la trace. Le Web est là pour rester! »

Imprimerie Précigrafik emploie plus de 60 personnes à temps plein à Sherbrooke et à Granby. Créant un parc technologique à la fine pointe, Précigrafik intervient comme partenaire de solutions d'affaires, depuis l'idéation jusqu'à la réalisation auprès de sa vaste clientèle.



**MAGASINER SUR LE WEB AVANT  
D'ACHETER EN MAGASIN**



Entrevue avec  
**Gilles  
Létourneau**  
*président d'ACCEO Solutions*

*Que pensez-vous des entreprises québécoises relativement au Web commercial?*  
Les Québécois ont une culture entrepreneuriale très forte : des études montrent qu'ils valorisent davantage l'entrepreneuriat que les autres provinces canadiennes. Mais sur le Web, nous pourrions faire mieux.

*Qu'en est-il des entreprises de Sherbrooke?*  
Les Sherbrookoises ont un excellent potentiel d'affaires. Ils possèdent une des chambres de commerce les plus actives du Québec et des milliers d'entreprises. Mais quand on sait que la très grande majorité des internautes consulte Internet avant d'acheter un produit et que moins de la moitié des entreprises sherbrookoises du commerce de détail possèdent un site Web, on comprend qu'il y a des défis à relever.

*Comment ACCEO Solutions va-t-elle aider les entreprises sherbrookoises à relever ces défis?*  
En offrant Ma Vitrine Web ([www.mavitrineweb.net](http://www.mavitrineweb.net)), un service de création de sites Web professionnels qui ne requiert aucune connaissance en programmation ou en infographie. Nos experts prennent en charge les mises à jour du site et le programme pour qu'il s'affiche parfaitement sur tous les appareils mobiles. Aujourd'hui, c'est un atout commercial non négligeable!

*Peut-on vendre en ligne avec Ma Vitrine Web?*  
C'est une option, car Ma Vitrine Web est compatible avec Acomba e-commerce, une solution tout-en-un qui permet de gérer sa boutique électronique, ses paiements, sa comptabilité et ses expéditions. Les entreprises sherbrookoises peuvent donc décider d'acheter un site Web standard en premier temps, puis de le transformer en boutique électronique plus tard. Si une entreprise possède déjà son site Web, elle peut passer directement à Acomba e-commerce pour vendre en ligne.

*Pourquoi teniez-vous à vous impliquer dans le projet Branchez-vous?*  
Parce que la raison d'être fondamentale d'ACCEO Solutions rejoint celle de Branchez-vous : fournir des solutions informatiques aux entreprises pour qu'elles puissent croître et s'adapter à l'évolution du marché. Je suis fier d'être partenaire de cette initiative qui, je l'espère, profitera à l'économie de Sherbrooke!





**Pro-Gestion Estrie**

# Une aide précieuse pour Branchez-vous

*Entrevue avec Nicole Bergeron, directrice générale de Pro-Gestion Estrie*

*Pro-Gestion Estrie est une entreprise à but non lucratif qui a comme mission de promouvoir l'esprit d'entreprise et de développer l'entrepreneuriat, d'appuyer le démarrage et le développement d'entreprises, et de développer des habiletés en matière d'administration, de gestion et de technologies de l'information.*

*Madame Bergeron, selon vous, pourquoi est-il important que les entreprises soient actives sur le Web?*

Aujourd'hui, les cartes d'affaires, les dépliants et les annuaires sont en ligne! Les nouveaux consommateurs s'attendent à vous trouver sur le Web et à ce que vous soyez réactif. Ils partagent entre eux des commentaires sur vos produits et services, vous incitent à réagir à leurs demandes et à vous ajuster à leurs besoins. Dans très peu de temps, les consommateurs s'attendent à recevoir l'alerte d'une promotion en passant devant votre commerce sur leur téléphone cellulaire et s'ils achètent, ils souhaiteront payer avec leur téléphone. Dans un marché où vos concurrents sont présents sur le Web, si vous n'y êtes pas, vous êtes invisible et vous vous privez d'une clientèle potentielle qui profite à vos concurrents qui y sont déjà. Avez-vous les moyens d'être absent de cette scène?

*Quels sont les programmes que Pro-Gestion Estrie offre aux nouveaux entrepreneurs concernant la stratégie Web?*

Pour les conseillers en gestion de Pro-Gestion Estrie, la stratégie de commercialisation Web est directement liée à la stratégie de développement de l'entreprise. Le Web

représente alors un outil dans une stratégie globale. De plus, l'atelier de formation « Mon premier site Web » est régulièrement dispensé à la clientèle et un accompagnement personnalisé, intégré à la démarche de l'entreprise, est également offert.

*Quel rôle jouez-vous dans la campagne Branchez-vous ?*

Dans le cadre du projet Branchez-vous Pro-Gestion met à profit son expertise pour diagnostiquer les besoins des entreprises rejointes au terme du projet, évaluer les besoins de chacune d'elles et les accompagner dans le plan d'action qu'elles se seront donné afin d'atteindre leurs objectifs.



**FIÈRE PARTENAIRE DU PROJET «BRANCHEZ-VOUS»**  
PGE accompagne les entrepreneurs vers la RÉUSSITE de leur projet!

- Appui au **DÉMARRAGE** d'entreprise
- Services-conseils et **ACCOMPAGNEMENT** au développement des entreprises
- Ateliers de **FORMATION**

- Stratégie de commercialisation Web
- Autres sujets liés à la gestion

**PGE**  
PRO-GESTION ESTRIE

Tél.: 819.822.6162

www.progestion.qc.ca

 [branchersherbrooke.com](http://branchersherbrooke.com)



1-800-835-7165



**Rouge**  
102,7 fm

**NRJ**  
ESTRIE 106.1

**LA TRIBUNE**



Les services Internet et  
Télé d'affaires Fibe<sup>MC</sup>.

Maintenant offerts aux  
petites entreprises de Sherbrooke.

la vie est **Bell**