

Interreg



EUROPEAN UNION

France (Channel
Manche) England

E-Channel

European Regional Development Fund

MT 2.4.3

Rapport sur l'impact du
projet pour Vertical Plus et
Soledis pendant le projet
et les opportunités futures

Contenu	Page
1. Justification : Le parcours entrepris par Vertical Plus et Soledis	p2
2. Méthodologie	p2
3. Impact du projet E-Channel pour les partenaires du projet Vertical Plus et Soledis	p3
4. Opportunités futures	p4
5. Résumé	p5

1. Rationale : Le parcours entrepris par Vertical Plus et Soledis

Dans le cadre de l'apprentissage de fin de projet E-Channel, les partenaires du projet Vertical Plus et Soledis ont collaboré pour créer un rapport de fin de projet, analysant où ils en étaient à la fin du voyage entrepris ensemble en tant que partenaires du projet, en se concentrant sur :

- a) Une analyse de l'impact du projet pour Vertical Plus et Soledis ;
- b) Les plans et les opportunités futurs pour Vertical Plus et Soledis.

Le processus d'apprentissage de fin de projet a permis à Vertical Plus et Soledis de prendre du recul et de réfléchir à leurs réalisations alors que le projet E-Channel touche à sa fin. Le temps de réflexion est primordial pour toutes les organisations apprenantes, mais il est particulièrement pertinent après les bouleversements et les défis auxquels les partenaires du projet Vertical Plus et Soledis ont été confrontés en 2020-2021. Il s'agissait notamment de l'incertitude liée au Brexit, suivie d'un manque de clarté concernant les conditions commerciales post-Brexit et l'impact de Covid-19. En plus de soutenir les PME participantes au projet, il ne faut pas oublier que les deux partenaires du projet sont eux-mêmes des PME qui essaient de gérer leurs propres affaires. Cela a été l'occasion de réfléchir à ce qui a été accompli face à tant de bouleversements et d'incertitudes. À un moment où Vertical Plus et Soledis ont dû réagir et répondre à des circonstances changeantes et sans précédent, il a été utile de saisir l'impact sur les deux partenaires et d'envisager des solutions pour l'avenir.

Il s'agit du dernier rapport de la série des rapports E-Channel, qui sont tous disponibles sur le site <https://www.e-channel.org/resources/>.

2. Méthodologie

Tout au long du projet E-Channel, les données pour tous les rapports ont été collectées à partir de diverses sources, notamment :

- Les réunions formelles de gestion de projet ;
- Des réunions entre le personnel français et britannique des Rampes de Lancement,
- Le retour d'information des gestionnaires de compte de Rampe de Lancement sur les plans d'évaluation des nouveaux marchés des PME ;
- Discussions lors des micro-réunions de la Rampe de Lancement et des réunions informelles de rattrapage,
- Le retour d'information des PME dans le cadre de leur cycle régulier de révision ;
- Briefings lors des réunions mensuelles de gestion de projet ;
- Examens avec le Secrétariat conjoint ;
- Données de la plate-forme de contrôle de la gestion des données (PCGD).

La collecte et l'assimilation des données par Vertical Plus et Soledis ont été continues tout au long du projet, au cours des réunions formelles et des discussions régulières, et ce processus a contribué à informer le projet.

La méthodologie de ce rapport est légèrement différente de celle des autres rapports de la série. Les principales conclusions de ce rapport ont été saisies et regroupées sous forme de grands thèmes, afin de créer une vue d'ensemble de l'impact du projet pour Vertical Plus et Soledis, ainsi que de leurs plans et opportunités futurs, de manière à identifier les points clés. Cette période de méta-réflexion par Vertical Plus et Soledis permet de rassembler certains apprentissages plus profonds du projet pour les partenaires du projet dans un rapport sommatif.

3. Impact du projet E-Channel pour les partenaires du projet Vertical Plus et Soledis

1. Avant de lancer le projet E-Channel, Vertical Plus et Soledis étaient tous deux intéressés par une collaboration internationale avec les PME et par les marchés internationaux. Le projet a affirmé que le travail en collaboration donnait à chaque partenaire du projet la possibilité de le faire.
2. E-Channel a permis aux deux partenaires du projet, eux-mêmes deux PME, de mieux comprendre le marché international du commerce électronique et les pratiques qui y sont liées, y compris les différentes préoccupations et priorités opérationnelles et culturelles dans différents pays. Le projet E-Channel a permis aux deux partenaires du projet d'avoir une vision plus internationale et une compréhension encore plus nuancée des différentes pressions commerciales liées au commerce électronique, y compris la façon dont les PME de différentes localités perçoivent différentes opportunités. Vertical Plus et Soledis sont désormais plus conscients des facteurs qui jouent pour différents types de PME et des différents facteurs qui influencent le comportement des PME dans différents pays.
3. La réalisation du projet E-Channel a permis à Vertical Plus et à Soledis de mieux comprendre le rôle et la fonction des différents types d'OSE, la manière dont ils doivent fonctionner en tant qu'entités à part entière et les opportunités qu'ils offrent aux PME et aux sociétés de soutien au commerce électronique. L'engagement prévu avec les OSE était très clairement lié au plan initial du projet E-Channel mais, en raison du Brexit et de l'impact de Covid-19, les partenaires du projet ont dû continuer à adapter l'approche adoptée pour l'engagement des OSE et, dans une certaine mesure, il a été nécessaire d'attendre le bon moment pour que les OSE s'engagent à la fois avec E-Channel et avec les PME participantes potentielles plutôt que l'inverse.
4. Travaillant en collaboration et à distance, Vertical Plus et Soledis ont entrepris des travaux techniques supplémentaires sur la PCGD et ont soutenu les PME dans cette tâche. Il s'agissait d'un processus difficile mais finalement gratifiant car les deux

partenaires du projet ont maintenant conçu une PCGD fonctionnelle qui peut être utilisée à distance.

5. Vertical Plus et Soledis ont toujours été de bons partenaires de projet en raison de la complémentarité de leurs compétences. Vertical Plus est plus axé sur le B2C et Soledis est plus axé sur le B2B. Les deux partenaires du projet ont été déçus par l'impact de Covid-19 et du Brexit sur les PME participantes, qui ont décidé de ne pas s'engager fortement dans ces différents nouveaux marchés. Cependant, dans le contexte de la pandémie et du Brexit, les PME participantes étaient initialement plus confiantes dans le développement de leurs stratégies de commerce électronique sur de nouveaux marchés en s'appuyant sur ce qu'elles faisaient déjà et ne pensaient pas pouvoir s'étendre à des entreprises plus polyvalentes. À la fin du projet, les partenaires du projet ont commencé à constater un intérêt croissant des PME participantes pour le développement de nouvelles composantes B2B ou B2C de leur activité.
6. Le projet E-Channel a amené Vertical Plus et Soledis à réfléchir plus profondément à la manière dont ils soutiennent leurs clients et communiquent avec eux. Le travail à distance, les réunions virtuelles et l'attitude des PME face aux risques et aux opportunités ont fait partie de la courbe d'apprentissage abrupte.
7. Les rapports continus sur le projet, suivis des rapports d'apprentissage de fin de projet, ont permis à Vertical Plus et à Soledis de réfléchir davantage qu'ils ne l'auraient fait autrement aux difficultés de l'entreprise et de saisir, par le biais de rapports, leur propre apprentissage et leur développement technologique.

4. Opportunités futures

Malgré les défis auxquels ont été confrontés les partenaires du projet Vertical Plus et Soledis en 2020-2021, cela n'a pas brisé la relation entre eux ; en effet, elle s'est renforcée face à l'adversité. Pour l'avenir, Vertical Plus et Soledis voient le potentiel de continuer à apprendre de leurs approches respectives du commerce électronique et de leurs différentes bases de clients.

1. En raison de Covid-19, des restrictions de voyage et du travail à distance, le croisement attendu des PME afin que les deux partenaires du projet travaillent avec elles, ne s'est pas produit. Cependant, ce processus a été mis en place et était prêt à fonctionner et les deux partenaires du projet pensent que ce modèle est valable à l'avenir.
2. Vertical Plus et Soledis sont enthousiastes à l'idée de travailler avec des PME à l'échelle internationale. Le projet a confirmé que les nouveaux marchés du commerce électronique sont une opportunité à explorer davantage.
3. Le projet a montré que le commerce électronique est d'une importance majeure pour les PME qui cherchent à pénétrer de nouveaux marchés et constitue une opportunité à explorer davantage. Vertical Plus et Soledis estiment qu'il est possible de poursuivre la collaboration et le partage des meilleures pratiques dans ce domaine.
4. Une piste de réflexion supplémentaire consiste à utiliser plus couramment le modèle de conseil en matière de E-Channel et à fournir un soutien technologique plus important

aux PME qui cherchent à pénétrer les nouveaux marchés du commerce électronique : sites web, suivi des données, etc.

5. Étant donné que les deux partenaires du projet ont collaboré avec succès sur les développements techniques du projet, Vertical Plus et Soledis continueront à se servir l'un de l'autre comme d'une pierre de touche et d'un point de conseil lorsqu'ils envisagent de nouveaux développements techniques, pour vérifier et évaluer les nouvelles idées et pratiques.
6. Vertical Plus et Soledis voient tous deux des possibilités d'adapter davantage l'approche PCGD et de travailler avec les PME pour comprendre leurs données, leurs stocks, leurs bénéfices et leurs coûts, leurs ventes et les moyens de pénétrer de nouveaux marchés.
7. Les partenaires du projet attendent avec impatience les possibilités d'une collaboration accrue entre les secteurs B2B et B2C. Vertical Plus souhaite en apprendre davantage sur le B2B et le déployer auprès d'un plus grand nombre de PME britanniques. Soledis travaillera avec Vertical Plus sur des stratégies B2C qui rendront les deux entreprises plus complètes dans ce qu'elles peuvent offrir sur le marché, et potentiellement plus solides dans la diversification de leurs propres approches du commerce électronique.
8. Vertical Plus et Soledis voient tous deux des possibilités de travailler avec les OSE à l'avenir pour aider les PME à conquérir de nouveaux marchés par le commerce électronique.
9. Vertical Plus s'apprête maintenant à utiliser Prestashop, tel qu'il est utilisé par Soledis pour la plupart de ses clients britanniques à l'avenir, et Soledis soutient cette démarche. Soledis est un agent Platinum PrestaShop.
10. Soledis envisage le modèle de retour sur investissement (Return On Investment : ROI) Vertical Plus, qui intègre la tarification, la facturation et le positionnement sur le marché. Ce modèle est basé sur un modèle de croissance collaborative et partagée avec les PME clientes, ce qui signifie que l'entreprise et le client sont tous deux très motivés pour travailler ensemble afin de stimuler les ventes.
11. Vertical Plus et Soledis ont terminé le projet en se sentant toujours comme des collègues professionnels, avec un respect et une compréhension plus profonds de l'expertise de chacun et, lorsque des partenariats et des collaborations futures sont possibles, ils chercheront certainement à saisir ces opportunités. L'application de deux ensembles de cerveaux commerciaux à un problème sera un avantage.

5. Résumé

Vertical Plus et Soledis sont tous deux dans une position plus forte pour réaliser leurs ambitions d'aider les PME à entrer sur le marché du commerce électronique, et ont soutenu les 24 PME participantes dans leur parcours de commerce électronique.

E-Channel a été un succès, non seulement grâce à la collaboration entre Vertical Plus et Soledis, mais aussi grâce au travail et à l'engagement des 24 PME, à l'assistance des organisations de soutien aux entreprises telles que la Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Britannique (CCIFB) et Bretagne Commerce International, et bien sûr, au Secrétariat conjoint, qui s'est mis à la disposition de l'E-Channel au moment le plus



incertain. Vertical Plus et Soledis tiennent à remercier tout particulièrement Amandine Bisaro.

Le projet E-Channel est reconnaissant à toutes ses parties prenantes pour leur soutien pendant la période sans précédent de 2020, et tout au long du projet.