

Interreg



France (Channel
Manche) England

E-Channel

European Regional Development Fund

MT 1.1.1

Document d'information
décrivant le modèle
technologique E-Channel à
l'intention des participants

	Contenu	Page
1	Modèle de consultation : y compris l'utilisation de la plateforme de contrôle de gestion des données E-Channel (PCGD)	p2
2	2. Les mises en place des rampes de lancement	p4
3	La plateforme de contrôle de gestion des données E-Channel (PCGD)	p5
4	Principales étapes suivantes - mises en œuvre dans la période de projet 2	p6

1. Modèle de consultation : y compris l'utilisation de la plateforme de contrôle de gestion des données E-Channel (PCGD)

Ce document d'information a été mis à jour en mars 2019 dans le cadre de l'atténuation E-Channel de COVID-19.

""Comment nous allons travailler avec les PME participant à l'E-Channel et les soutenir".

Un modèle de consultation en six points pour les PME, y compris leur utilisation de la PCGD :

1. Examiner l'appétit et les compétences de l'entreprise pour l'entrée sur un nouveau marché - partie de la procédure d'inscription, avec des informations clés pertinentes enregistrées à l'aide d'un modèle standard (lié aux critères E-Channel).

Fournir une partie de ces éléments sous la forme d'un assistant et d'un questionnaire en ligne permettant d'évaluer l'adéquation des entreprises, avec des descriptions et des guides d'aide.

2. Effectuer une évaluation de l'entreprise et réaliser la première session de formation/consultation, qui est générique et sert d'aperçu. Elle peut être dispensée à un groupe de PME ou lors d'une réunion individuelle.
3. (lié à la présentation initiale de E-Channel sur l'attractivité du marché, la matrice ansoff, l'entonnoir de marketing).

Fournir ces services à distance en utilisant des outils de surveillance vidéo sur écran partagé et veiller à ce qu'ils soient plus faciles d'accès et d'inscription à distance.

4. Si la PME s'inscrit, l'intégration commence et la PME entre dans le programme "se préparer à de nouveaux marchés" dans le cadre du parcours PME :
 - a. Révision de la stratégie des produits existants
 - b. Révision des produits existants
 - c. Révision de la stratégie de la chaîne d'approvisionnement existante
 - d. Examen de la politique de segmentation de la clientèle existante
 - e. Révision de la stratégie existante de commercialisation des produits auprès des clients
 - f. Révision de la nouvelle stratégie de la chaîne d'approvisionnement

Il s'agit d'un webinaire à distance utilisant un écran vidéo partagé et fournissant beaucoup plus de documentation et de guides de formation que prévu.

5. À l'issue de l'étape 3, lorsqu'un nouveau marché est identifié, la PME passe à la phase active, au cours de laquelle elle accomplit les étapes nécessaires avec le gestionnaire de compte de la rampe de lancement qui lui sert de mentor :
 - a. La PME crée un nouvel inventaire du marché ;
 - b. La PME crée des campagnes de marketing sur un nouveau marché ;
 - c. La PME pénètre sur un nouveau marché.

Pour créer des guides d'aide et une documentation plus détaillée pour certains outils.

6. Si la PME utilise Google Analytics, elle peut alors utiliser la PCGD comme guide de données.
7. Une fois que la consultation est terminée et que la PME utilise efficacement la PCGD, la rampe de lancement procède à des évaluations régulières des activités de la PME. Dans certains cas, il s'agira de réaffirmer certaines des consultations précédentes, mais dans la plupart des cas, il s'agira de fournir une aide régulière sur la manière d'interpréter les données présentées.

Développer des outils d'évaluation à distance plus robustes pour faciliter le travail à distance si les évaluations en face à face ne sont pas possibles.

Période de consultation :	1 mois
Période de collecte des données de la PCGD :	3 mois
Période d'évaluation de la PME :	<6 mois
Poursuite de l'utilisation de la PCGD :	jusqu'à la fin du projet E-Channel Interreg
Engagement après le projet :	en accord avec les plans de durabilité du projet

2. Les mises en place des rampes de lancement

Les rampes de lancement doivent être mises en place dès le début de la commercialisation, le personnel étant prêt à accueillir et à initier les PME et à les accompagner dans le modèle de consultation.

Les gestionnaires de la rampe de lancement et les gestionnaires de compte de la rampe de lancement auront besoin de :

- une ligne téléphonique et une adresse électronique dédiées liées au projet pour travailler avec les PME qui entreprennent la consultation dans le cadre d'E-Channel ;
- l'accès à un bureau privé de la marque Interreg pour accompagner les PME dans leur parcours E-Channel lorsqu'elles visitent la rampe de lancement ;
- comprendre les principes fondamentaux du marketing, des produits et des clients et comprendre les données du commerce électronique relatives à ces questions ;
- si nécessaire, assurer la liaison avec les autres gestionnaires de la rampe de lancement en utilisant la communication "instantanée" pour toute question relative à l'entrée sur un nouveau marché ou toute question opérationnelle ou culturelle transfrontalière.

L'accès au bureau de marque n'étant pas toujours possible, les rendez-vous seront pris en ligne.

3. La plateforme de contrôle de gestion des données E-Channel (PCGD)

La PCGD est un processus axé sur l'examen régulier et efficace des données essentielles pour aider les PME à évaluer l'efficacité de leur entrée sur le marché axée sur le e-commerce. Il s'agit d'un processus flexible indiquant quelles données vérifier, quand les vérifier et comment organiser ces vérifications pour prendre de meilleures décisions à l'avenir.

Le référentiel contient des outils et du code développés pour le projet qui faciliteront le processus PCGD B2B et B2C que les participants au projet entreprendront. Le référentiel sera disponible sur les deux sites web du projet, l'un hébergé par Vertical Plus au Royaume-Uni et l'autre hébergé par Soledis en France, et sera mis à la disposition des participants au projet tout au long du parcours de consultation. En résumé, il s'agira d'un référentiel d'outils, de conseils et d'assistants permettant aux participants de contenir :

- une interface interactive B2C axée sur le contrôle des inventaires, le marketing, la croissance de l'entreprise et le calcul des coûts pour l'entrée et la réussite sur un nouveau marché. Ce projet est en grande partie développé par Vertical Plus avec l'aide de Soledis ;
- publié de nouveaux outils "connecteurs" axés sur les connexions de données nécessaires dans les modèles B2B, que les participants au projet pourront télécharger à partir du référentiel PCGD ;
- de nouvelles feuilles Google Data Studio développées pour le marché B2B par Soledis et qui seront mises à la disposition des participants au projet via le référentiel ;
- Un certain nombre d'assistants, de directives et de documents contenant des conseils sur le processus de la PCGD.

Un impact significatif de COVID-19 sera le développement d'un mécanisme en ligne plus sophistiqué pour fournir des connaissances et faire des évaluations en utilisant une plateforme en ligne à source ouverte.

Wordpress a été identifié comme une plateforme appropriée pour le référentiel et il servira à la fois de centre d'information pour les participants potentiels au projet et de véhicule par lequel les participants sont inscrits au projet et par lequel ils accèdent ou téléchargent les outils, les conseils et les assistants du projet et par lequel ils accèdent à l'interface interactive B2C.

4. Principales étapes suivantes - mises en œuvre dans la période de projet 2

1. Vertical Plus consultera Soledis de manière plus approfondie sur les détails de la solution B2B et Prestashop, et prendra des mesures pour mettre en œuvre une version du modèle au Royaume-Uni.
2. Vertical Plus travaillera avec Soledis sur le retour sur investissement (ROI en anglais) d'une solution B2C et organisera une session de consultation avec Soledis au cours de la période 2 lorsque l'interface interactive B2C sera terminée.
3. Soledis a axé son développement technologique sur des solutions open source, dans le cadre de sa position actuelle de leader en matière de commerce électronique B2B, Prestashop et Talend.
 - Les services à valeur ajoutée ont été adaptés de manière à soutenir le processus PCGD B2B.
 - Des services SAAS (Logiciel en tant que service ou Software As A Service en anglais) supplémentaires complètent l'approche B2B.
 - Soledis a mis en place une première version du processus PCGD B2B sur cette base, avec un connecteur Prestashop / Google Data Studio (GDS), ainsi que des connecteurs ERP / GDS.
 - Ces connecteurs permettent de contrôler l'activité commerciale en temps réel avec une visualisation des données facile à comprendre, à partir de toutes les données possibles (inventaire, commandes par source, etc.).
4. Le lien entre le processus PCGD B2B et le processus PCGD B2C sera établi par le biais du référentiel. L'utilisation et la mise en œuvre du processus PCGD avec les PME seront soigneusement contrôlées par le biais de consultations, car ces processus seront complexes et spécifiques à chaque PME.