

GUIDE PRATIQUE DU NUMÉRIQUE POUR DIRIGEANTS DE TPE/PME, ARTISANS, CRÉATEURS D'ENTREPRISES !

Ce guide est un livrable du micro-projet LINC, (Lien entre la Numérisation des entreprises et les Compétences), financé par le programme européen Interreg France-Wallonie-Flandres. Il sera complété par d'autres actions (formations, diagnostics, webinaires). Ce projet est mené par Efficiencie, une association française basée à Maubeuge et MolenGeek, à Charleroi. L'objectif du projet est d'aligner les compétences numériques des demandeurs d'emploi et des travailleurs sur les besoins des entreprises.

Les principales étapes du projet

1. Déterminer les besoins numériques des entreprises

- Enquête auprès des entreprises transfrontalières pour déterminer les besoins en compétence numériques

2. Former les entrepreneurs

- Créer un programme de formation d'une journée à destination des PME, entrepreneurs, artisans, créateurs d'entreprises
- Création d'un guide de conseils ouvert à tous et évolutif
- Créer un webinaire pour présenter les grandes lignes de la formation et diffuser le guide à destination des entrepreneurs pour la digitalisation de l'entreprise

3. Former les demandeurs d'emploi

- Créer un programme de formation d'une journée à destination des PME, entrepreneurs, artisans, créateurs d'entreprises
- Création d'un guide de conseils ouvert à tous et évolutif
- Créer un webinaire pour présenter les grandes lignes de la formation et diffuser le guide à destination des entrepreneurs pour la digitalisation de l'entreprise

4. Accompagner les professionnels de l'insertion

- Création d'un guide pour les professionnels de l'insertion pour les aider à mieux connecter les besoins des entreprises en matière de compétences numériques et les demandeurs d'emploi
- Créer un webinaire pour présenter le guide et le diffuser



PLAN DU GUIDE

Ce guide s'adresse aux dirigeants de TPE, PME et créateurs d'entreprise. Dans le cadre du micro-projet LINC (Lien entre la Numérisation des entreprises et les Compétences), différents outils sont développés pour répondre aux besoins de plusieurs publics :

- Des guides pratiques et formations pour les demandeurs d'emploi. En effet, ce travail réalisé avec les entreprises et les entrepreneurs fait écho aux actions menées auprès des demandeurs d'emploi afin d'aligner les compétences requises.
- Des ressources pour les professionnels de l'insertion,
- Et, pour vous dirigeants, ce document qui condense l'essentiel pour appréhender le numérique de manière stratégique.

L'objectif n'est pas de faire de vous un expert technique, mais de vous donner les clés indispensables pour :

- Comprendre les enjeux.
- Evaluer la maturité numérique de votre entreprise.
- Identifier des actions prioritaires.
- Et surtout repartir avec une feuille de route adaptée, faisant du numérique un accélérateur pour votre business et votre activité.

Ce guide a été conçu pour accompagner pas à pas les dirigeants d'entreprise. Il suit une logique simple : partir d'un diagnostic, poser des bases solides, puis construire une feuille de route adaptée afin que le numérique devienne un véritable accélérateur de votre activité.



Page 07

3 - La feuille de route personnalisée

Transformer vos idées en un plan d'action réaliste et hiérarchisé, avec des objectifs à 15 jours, 3 mois et 1 an.

Page 08

4 - Conclusion

Retenir l'essentiel pour piloter la transformation numérique de votre entreprise et s'appuyer sur la coopération transfrontalière comme levier de croissance.

Page 04

1 - Le diagnostic

Identifier votre niveau de maturité numérique à travers 4 piliers essentiels : visibilité, efficacité interne, cybersécurité et compétences.

Page 05

2 - Les fondations

Mettre en place des actions concrètes et accessibles pour améliorer la visibilité, sécuriser vos données, développer les compétences de votre équipe et intégrer progressivement des outils numériques et d'IA.



Opportunités de la coopération transfrontalière dans le numérique

Au-delà des talents et des compétences via les travailleurs transfrontaliers que l'on peut trouver au delà de ses frontières géographiques, les entrepreneurs, TPE et PME de la région ont tout intérêt à aller chercher des ressources et des compétences **au-delà de leur territoire immédiat**, en profitant de la proximité entre la France, la Wallonie et la Flandre.

Les écosystèmes numériques voisins offrent de nombreuses opportunités : intégrer un cluster en Flandre spécialisé dans l'IA et la data (comme Agoria ou Sirris) peut permettre de développer des solutions technologiques avancées ; échanger avec les acteurs du **Campus Cyber Hauts-de-France** ou de **Digital Wallonia** donne accès à des expertises pointues en cybersécurité ou en transformation digitale. Les entreprises peuvent également participer à des **événements de networking transfrontaliers** (forums d'innovation, salons technologiques, missions économiques organisées par les CCI ou l'Enterprise Europe Network) afin d'identifier des partenaires, fournisseurs ou distributeurs dans les territoires voisins.

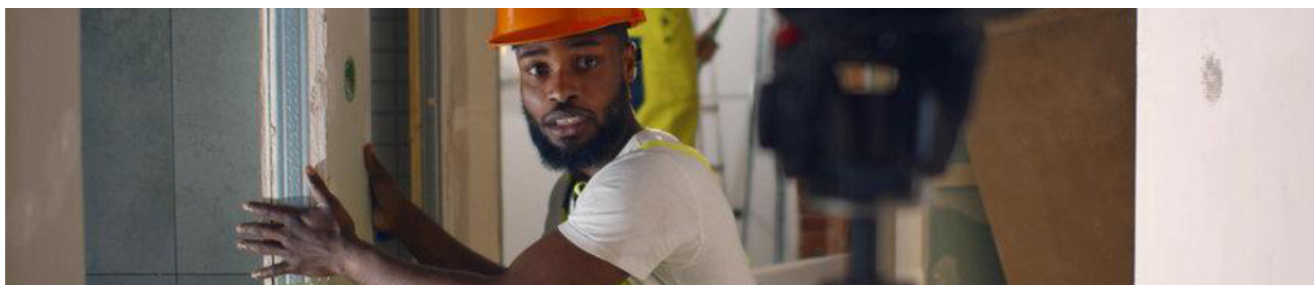
Cette ouverture ne concerne pas seulement les start-ups déjà numériques : de nombreuses **TPE et PME plus traditionnelles** – par exemple un artisan charcutier wallon cherchant à développer un site e-commerce, ou une petite entreprise textile des Flandres souhaitant automatiser une partie de sa production – peuvent bénéficier de **formations et programmes d'accompagnement transfrontaliers**. Des dispositifs comme les formations courtes proposées par **Digital Wallonia**, les ateliers de sensibilisation du Campus Cyber à Lille ou les sessions pratiques organisées par **Voka** en Flandre permettent de monter progressivement en compétence. Loin d'être isolées, ces petites structures peuvent ainsi s'appuyer sur les ressources partagées pour franchir le pas du numérique à moindre coût et avec plus de sécurité.

En combinant **apprentissage, partenariat et ouverture de marché**, les entrepreneurs trouvent dans la coopération transfrontalière un véritable levier de croissance : élargir leur réseau, renforcer leurs compétences et accéder à de nouveaux clients dans trois bassins économiques (Wallonie, Hauts de France et Flandres) proches mais complémentaires.

Pourquoi avoir une feuille de route numérique ?

Une stratégie numérique claire permet de :

- ❖ **Atteindre de nouveaux clients** et fidéliser les existants
- ❖ **Augmenter la productivité** en automatisant les tâches répétitives
- ❖ **Sécuriser votre activité** contre les menaces modernes
- ❖ **Gagner en compétitivité** sur votre marché



Partie 1 : Le diagnostic

“Ces questions permettent d'évaluer la maturité digitale via 4 piliers fondamentaux :”



Visibilité

- Êtes vous présent sur les réseaux sociaux ?
- Savez-vous sur quels réseaux sociaux votre clientèle cible se trouve réellement ?
- Avez-vous une stratégie de communication pour vos réseaux sociaux ?
- Votre site web est-il plus qu'une simple brochure ? Est-il optimisé pour les mobiles et pour le référencement local ?
- Votre fiche Google My Business est-elle complète et régulièrement mise à jour ?

Efficacité Interne

- Combien d'heures par semaine perdez-vous, vous ou vos équipes, sur des tâches manuelles (devis, facturation, suivi de stock) ?
- Existe-t-il un seul et même endroit où toutes les informations clients et projets sont centralisées ?
- Votre équipe pourrait-elle bénéficier d'un outil simple de collaboration pour mieux communiquer ?

Cybersécurité

- Avez-vous un plan simple en cas de piratage ou de perte de données ?
- Vos mots de passe sont-ils tous différents et sécurisés, ou utilisez-vous toujours le même pour plusieurs services ?
- Connaissez-vous les signaux d'alerte d'un email frauduleux, et votre équipe aussi ?

Compétences

- Quelles sont les trois compétences numériques qui manquent le plus à votre entreprise pour atteindre vos objectifs ?
- Avez-vous un budget alloué pour la formation ?
- Avez-vous déjà envisagé des solutions flexibles comme le recrutement d'un freelance pour une mission spécifique ?

Partie 2 : Les fondations

1. Augmenter la visibilité et acquérir de nouveaux clients

- **Action rapide (référencement local)** : Concentrez-vous sur votre fiche Google My Business. Ajoutez des photos de haute qualité (votre équipe, vos produits, vos locaux). Rédigez une description précise de vos services. Sollicitez activement vos clients satisfaits pour qu'ils laissent un avis, en leur expliquant que cela est vital pour votre visibilité.
- **Action concrète (stratégie de contenu)** : Créez un planning éditorial pour un réseau social (par ex. LinkedIn).
 - **Semaine 1** : Focus sur les coulisses de votre entreprise. Publiez des photos de votre atelier ou des portraits de vos collaborateurs.
 - **Semaine 2** : Partagez des conseils pratiques en lien avec votre secteur d'activité (en vidéo si possible).
 - **Semaine 3** : Mettez en avant un produit ou un service phare et expliquez en quoi il résout un problème pour vos clients.
 - **Semaine 4** : Partagez des témoignages clients pour rassurer votre audience.

2. Sécuriser votre activité et vos données

- **Action prioritaire (3 réflexes)** :
 - **Mots de passe** : Utilisez un **gestionnaire de mots de passe** pour créer et stocker des mots de passe uniques et complexes.
 - **Sauvegardes** : Mettez en place la **règle 3-2-1** : gardez 3 copies de vos données, sur 2 supports différents (par ex., un disque dur externe et un service cloud), avec 1 copie hors de votre site.
 - **Mises à jour** : Activez les mises à jour automatiques sur tous vos appareils et logiciels pour corriger les failles de sécurité.
- **Action Concrète** ➤
 - **Phishing** : Demandez à votre équipe d'analyser ensemble deux exemples d'e-mails de phishing pour identifier les indices d'alerte (faute d'orthographe, adresse d'expéditeur anormale, etc.).
 - **Réseaux non sécurisés** : Sensibilisation à la connexion à des réseaux Wi-Fi publics sans protection, exposant les données à l'interception.
 - **Authentification forte** : Utiliser des mots de passe uniques et complexes pour chaque compte et activer l'authentification à deux facteurs.
 - **Mises à jour régulières** : Maintenir tous les appareils et logiciels à jour pour corriger les vulnérabilités.
 - **Chiffrement des données** : Utiliser des VPN sur les réseaux publics et chiffrer les fichiers sensibles.



3. Gérer et développer vos compétences

- **Action pour le Court Terme (Recrutement)** : Vous avez besoin d'une compétence ponctuelle ? Pensez aux plateformes de freelances comme **Malt** ou **Upwork**. Vous trouverez rapidement un expert pour une mission courte sans avoir à recruter un salarié à temps plein.
- **Action pour le Long Terme (Formation)** : Établissez un plan de formation pour vos employés. La formation n'est pas une dépense, c'est un investissement qui améliore la productivité et la fidélité de vos équipes. Des plateformes comme **Coursera** ou **Udemy** offrent de nombreux modules.

4. Intégrer l'IA dans votre société

Les avantages incluent l'automatisation, l'optimisation des processus, la personnalisation de l'expérience client, l'analyse de données, la réduction des coûts et des erreurs humaines, et la réalisation de prévisions (maintenance, tendances de consommation).

Outils IA accessibles et à utiliser dans le travail

- **Chatbots et conversation** : ChatGPT, Claude (gratuit), Gemini.
- **Recherche (avec sources)** : Perplexity AI (freemium), Notions (gratuit).

- **Création de contenu** : Canva (gratuit), Pictory (freemium), Leonardo.AI (freemium).
- **Orthographe/grammaire** : Grammarly (gratuit), DeepL Write, Writier.
- **Génération image + texte + autres fonctionnalités** : Yiaho.
- **Résumé** : mails ou générer des rapports de réunion (Copilot, Gemini).
- **Traduction** : effectuer des traductions fidèles en se basant sur le sens général : DeepL reprend une partie IA avec sa traduction écrite et développe actuellement un IA de traduction audio.
- **Brainstorming** : générer des idées (en se basant sur Internet).
- **Analyse** : analyser des données pour en tirer des conclusions (ex: meilleur jour pour poster).
- **Rédaction** : écrire des textes de vente ou des descriptions pour les réseaux sociaux : ChatGPT ou Jasper.
- **Contenu personnalisé** : mettre en avant du contenu spécifique aux centres d'intérêt de chacun.
- **Création de contenus** : créer divers contenus avec une description précise.
- **Ciblage** : aider à choisir les cibles publicitaires ou les segments de clients.
- **Configuration ads** : aider aux réglages des publicités (SEA, vidéo, mots-clés, emplacements) : Intégré directement dans Google Ads et dans Meta Ads maintenant.
- **Aide gestion réseaux sociaux** : conseiller sur les meilleures heures de publication et les contenus (Intégré directement dans les applications planification de réseaux sociaux comme Meta Suite Business).
- **Montage** : aider ou réaliser des montages vidéo (cuts, colorimétrie, sous-titres, musique) : Première Pro ou encore Filmora
- **SEO** : simplifier le choix de mots-clés (Intégré directement dans Google Ads).
- **Facturation** : créer des factures et automatiser leur envoi.
- **Devis** : créer des devis et automatiser leur envoi suite à une demande.
- **Automatisation processus** : Copilot (version pro), Adobe Marketing Cloud. ➤ Emailing : Brevo, Klaviyo.
- **Stratégie digitale** : Adobe Marketing Cloud.
- **Traduction audio** : Flexclip, Adobe Firefly.

Partie 3 : Créez votre feuille de route personnalisée

C'est le moment de transformer ces actions en un plan concret.

Votre plan d'action en 3 étapes clés :

1



Etape 1

- Visibilité en ligne
- Mots de passe
- Premier post réseaux sociaux

2



Etape 2

- CRM simple
- Stratégie de contenu
- Formation cybersécurité

3



Etape 3

- Automatisation devis/factures
- E-commerce
- Recrutement compétence clé

- **Objectif 15 jours** : Choisissez une action **simple, concrète et rapide** à mettre en œuvre.
 - Exemples : Mettre à jour les informations de votre entreprise sur Google My Business ; installer un gestionnaire de mots de passe ; ou rédiger le premier post de votre nouveau planning éditorial.
- **Objectif 3 mois** : Choisissez une action **ambitieuse** qui demande de la planification.
 - Exemples : Mettre en place un outil de gestion client (CRM) simple, comme un tableau Trello ; lancer la première phase de votre stratégie de contenu ; ou former votre équipe aux bonnes pratiques de la cybersécurité.
- **Objectif dans l'année** : Choisissez un **projet de transformation plus profond** qui aura un impact durable.
 - Exemples : Réfléchir à l'automatisation de la gestion des devis ; repenser votre site web pour inclure des fonctionnalités e-commerce ; ou structurer le recrutement d'une nouvelle compétence clé.

4. Conclusion

La transformation numérique est une opportunité de croissance et de compétitivité. N'oubliez pas : l'important n'est pas d'être le plus rapide, mais d'avancer pas à pas avec une vision claire.



Contacts

Efficiency, Solidaire & Créative

email : bonjour@efficiencycreative.fr

téléphone : (+33) 07 87 14 85 05

site web : <https://efficiencycreative.fr/>

MolenGeek

email : info@molengeek.com

téléphone : (+32) 0470 67 51 41

site web : <https://molengeek.com/>