

TPE/PME : comment accompagner la numérisation des entreprises françaises ?

Grâce à sa marketplace, Amazon permet déjà à plus de 13.000 TPE et PME françaises de se saisir des opportunités offertes par le commerce en ligne. L'opportunité d'étendre la visibilité et la disponibilité de leurs produits à tout le territoire, mais aussi à l'Europe et au monde. Partenaire du bootcamp qui aura lieu le 9 décembre prochain, Maddyness s'est entretenu avec Clara Getzel, responsable des services PME chez Amazon.fr.

Temps de lecture : minute

5 décembre 2022

Pourquoi Amazon a-t-il souhaité lancer l'Accélérateur du Numérique ?

Nous sommes partis d'un constat : 78% des dirigeants de TPE/PME françaises identifient le digital comme une opportunité de croissance, mais seulement 20% d'entre eux disposent d'un site marchand de vente en ligne. L'écart est gigantesque ! L'Accélérateur du Numérique est une réponse aux attentes des chefs d'entreprise qui ont pris conscience des atouts du numérique pour le développement de leur activité mais ne savent pas forcément par où commencer. Quoi de mieux qu'une formation complète et gratuite ?

Et nous le voyons tous les jours sur la marketplace Amazon. Vendre en ligne est un formidable levier de croissance pour ces entreprises : il y a aujourd'hui plus de 13 000 TPE et PME françaises qui vendent leurs

produits sur notre marketplace. Elles ont créé, à ce jour, plus de 35.000 emplois pour soutenir leur activité en ligne. Plus impressionnant encore, ces entreprises vendent de plus en plus souvent à l'étranger, avec un total de 600 millions d'euros de ventes réalisées à l'export en 2021, en croissance de 40% par rapport à 2020 !

L'Accélérateur du numérique accompagne donc les chefs d'entreprise dans cette transition numérique...

Oui, l'Accélérateur du Numérique, c'est d'abord un programme en ligne, totalement gratuit, qui comprend 120 modules de formation très complets : comment faire de la publicité en ligne, comment construire un business plan, comment positionner sa marque sur les réseaux sociaux... On propose à la fois des formations très concrètes sur l'utilisation des outils et d'autres plus généralistes, sur les techniques de marketing par exemple. Dans chaque domaine, nous collaborons avec des experts de leur secteur, que ce soit la conception d'un site marchand de vente en ligne, le marketing digital, le management, l'export et bien d'autres...

En plus de ce programme en ligne, on propose également des journées *bootcamp* autour des mêmes thèmes. Il s'agit d'une journée de formation accélérée, en présentiel. La prochaine se tiendra le 9 décembre à Paris. Au-delà de ces formats, nous proposons également des sessions de coaching personnalisées pour accompagner les chefs d'entreprises dans leur transition numérique. Ce sont déjà plus de 20 000 TPE et PME qui ont rejoint le programme depuis son lancement. Et si j'en crois nos enquêtes de satisfaction, cela fonctionne : notre note moyenne est de 4,8/5 !

Le commerce en ligne ne risque-t-il pas de concurrencer les ventes physiques ?

Au contraire ! Toutes les études démontrent que la vente en ligne booste les ventes physiques. On parle même d'une augmentation moyenne de 14% des ventes en magasin lorsque l'entreprise se lance en ligne ! La présence en ligne vient booster la notoriété d'une marque, qui verra mécaniquement ses ventes augmenter en magasin. Ces deux types de vente ne se concurrencent pas, ils se complètent. Les consommateurs d'aujourd'hui naviguent très bien entre les deux : leurs habitudes de consommation démontrent qu'il existe une réelle fluidité entre le monde physique et le monde digital.

Notre objectif est clair : aider les TPE et PME à se développer, à saisir toutes les opportunités offertes par le e-commerce pour croître et exporter leur savoir-faire partout dans le monde. A travers elles, c'est aussi l'économie française dans son ensemble qui est gagnante !

Envie de rejoindre le bootcamp du vendredi 9 décembre ?

Vendredi 9
Décembre
2022



Inscription



À lire aussi
35.000 emplois créés par les entreprises françaises vendant leurs produits sur Amazon

Article écrit par Maddyness avec l'Accélérateur du Numérique