

PARCOURS DÉTAILLANTS

Bâtir son plan numérique en 3 ateliers

Trois ateliers, un coaching sur mesure et un plan d'action concret pour faire du numérique un levier de ventes dans votre commerce.

Octobre - novembre 2026 - mardis matins - Rimouski



8 à 10 PLACES SEULEMENT

Inscrivez-vous d'ici le vendredi 2 octobre 2026

developpement@ville.rimouski.qc.ca

Travaillez sur votre commerce

Pas de théorie abstraite : chaque atelier s'applique à votre site web, vos médias sociaux et vos clients.

Apprenez entre pairs

Des échanges stimulants avec d'autres détaillants d'ici, pour prendre du recul sur vos décisions.

Repartez avec un plan

Un diagnostic numérique et un plan d'action sur 6 à 12 mois, structurés avec l'appui de GaNéo.

Accompagnement assuré par **Services Conseils GaNéo**, firme spécialisée en conseil numérique pour commerçants. Un parcours offert par la **Ville de Rimouski**.



PARCOURS

Bâtir son plan numérique en 3 ateliers

OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux du numérique;
- Analyser sa situation afin de cerner la contribution actuelle et potentielle du numérique à l'entreprise;
- Adopter des solutions ciblées pour accroître les ventes, fidéliser la clientèle et optimiser les opérations;
- Définir ses priorités numériques et formuler des pistes d'action réalistes;
- Élaborer un plan d'action sur 6 à 12 mois avec les ressources nécessaires à sa mise en oeuvre.

C'EST QUAND ?

D'octobre à novembre 2026

Les mardis matin, de 8h à 12h

13 oct Rencontre de démarrage (1h en ligne)

20 oct Atelier 1

3 nov Atelier 2

17 nov Atelier 3

20 oct - 2 dec 4 h de coaching individuel à votre horaire

PROGRAMMATION DÉTAILLÉE

Activité	Contenu
Atelier 1 Fondamentaux du numérique en commerce de détail	- Comprendre les enjeux de la transformation numérique. - Comprendre le rôle du site web et des médias sociaux . - Développer des stratégies pour fidéliser les clients . - Réaliser le diagnostic numérique de son commerce.
Atelier 2 Identifier des solutions adaptées à sa réalité.	- Gestion et valorisation des données clients et conformité Loi 25. - Intelligence artificielle appliquée au commerce de détail. - Publicité numérique et acquisition clients (Google Ads, Meta). - Plan d'action numérique (partie 1) et intégration de l'IA.
Atelier 3 Choisir ses outils numériques	- Stratégies omnicanales et solutions de paiement modernes. - Options de financement pour les projets numériques. - Plan d'action numérique (partie 2) et mise en oeuvre.

CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ

- Être situé à Rimouski;
- Présenter un chiffre d'affaires annuel de 5M\$ ou moins;
- Réaliser au moins 40 % de son chiffre d'affaires auprès de clients finaux;
- Compter moins de 50 employés à temps plein;
- Être disponible et s'engager à participer à l'ensemble des activités prévues;
- Acquitter les frais d'inscription avant le début des ateliers.

ACTIVITÉS

- 1 rencontre en ligne (1h)
- 3 ateliers de groupe de 4 h chacun;
- 4 h de coaching marketing individuel, sur mesure;
- 12 h de travail personnel sur votre propre commerce.

INSCRIPTION PAR PARCOURS

390 \$ par participant
Valeur de votre investissement : **2 500 \$**

Pour vous inscrire, d'ici le 2 octobre :
developpement@ville.rimouski.qc.ca

CE PARCOURS EST POUR VOUS SI...

- ✓ Vous avez un site web ou une page Facebook, mais ne savez pas ce qu'ils vous rapportent vraiment;
- ✓ Vous entendez parler d'intelligence artificielle et voulez comprendre concrètement ce qu'elle peut faire pour votre commerce;
- ✓ Vous voulez vendre en ligne, ou mieux joindre et fidéliser vos clients, sans savoir par où commencer;
- ✓ Vous préférez avoir un plan clair et chiffré avant d'investir dans le numérique.

Autres parcours à venir en 2027 Optimiser sa gestion RH • février-mars 2027

JE DONNE UN NOUVEL ÉLAN À MON ENTREPRISE !