

Digitaliser son commerce en 4 étapes



Sommaire

Étape 1 : Faciliter la création de son entreprise grâce au digital	04
1. Immatriculer son entreprise	04
2. Créer son compte professionnel	05
3. Passer les certifications obligatoires	07
4. Faire de la promotion de son activité	08
Étape 2 : Choisir les bons outils de commande et d'encaissement	11
1. Caisse enregistreuse	11
2. Lecteur de carte	12
3. Borne de commande	15
4. QR code	16
Étape 3 : Diversifier ses canaux de distribution	17
1. Réservation en ligne	17
2. Click and collect	19
3. Livraison	21
4. Dark kitchen	21
Étape 4 : Financer cette transformation digitale	22
1. Le chèque numérique	22
2. La formation France Num	23
3. Les offres spécifiques à votre région	23

Introduction

Depuis l'apparition des premiers ordinateurs personnels à la fin des années 1970, la digitalisation de tous les secteurs d'activité n'a cessé de *s'accélérer*.

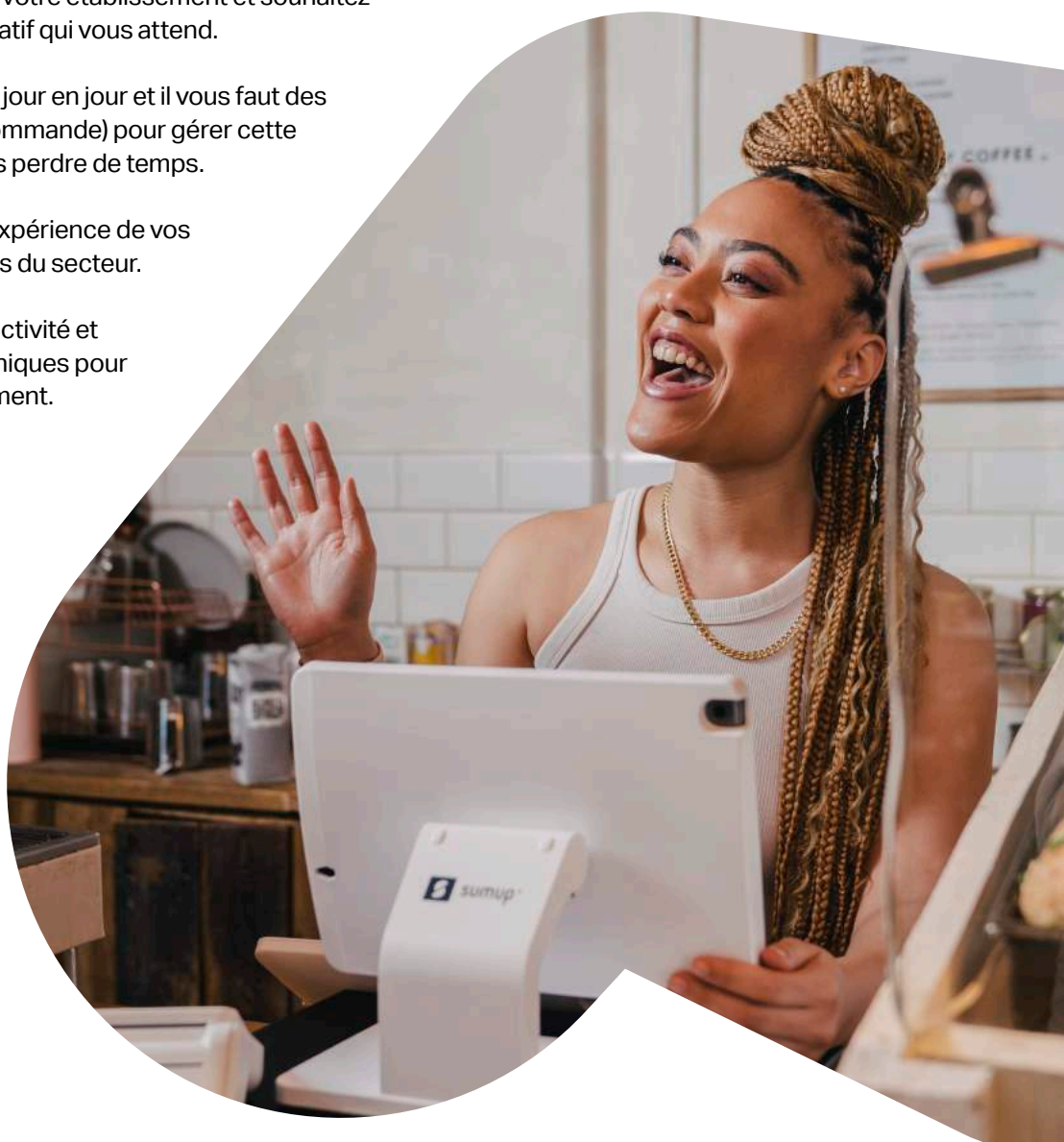
Le retail et la restauration dont le cœur du métier reste l'accueil et le service n'ont pas échappé à la règle. Les solutions numériques destinées aux commerces se sont multipliées, proposant de simplifier la vie des entrepreneurs ou permettant d'offrir une expérience client toujours plus satisfaisante.

Face à l'abondance des outils à votre disposition, comment s'y retrouver et par où commencer pour digitaliser votre activité ?

***Pourquoi* digitaliser votre activité :**

- Vous vous apprêtez à ouvrir votre établissement et souhaitez échapper à l'enfer administratif qui vous attend.
- Votre clientèle s'agrandit de jour en jour et il vous faut des outils (QR code, borne de commande) pour gérer cette charge supplémentaire sans perdre de temps.
- Vous souhaitez améliorer l'expérience de vos clients grâce aux innovations du secteur.
- Vous avez déjà lancé votre activité et cherchez de nouvelles techniques pour promouvoir votre établissement.

**Bonne lecture,
l'équipe SumUp !**



***Etape 1* : Faciliter la création de son entreprise grâce au digital**

De l'immatriculation de votre entreprise jusqu'à l'ouverture de vos portes au public, le digital a un rôle de facilitateur : **c'est la solution pour vous faire *gagner du temps*.**

1. *Immatriculer* son entreprise

L'étape de la création de l'entreprise peut paraître encore obscure ou complexe pour beaucoup de futurs entrepreneurs. Mais de nombreuses sociétés ont vu le jour ces dernières années afin de vous épargner les démarches administratives nécessaires à la création de votre entité légale. Vous pouvez donc passer par un de ces prestataires pour vous faciliter cette étape et être bien conseillé pour démarrer.

Si vous choisissez d'immatriculer votre société vous-même voici les étapes qui vous attendent :

Quelles sont les étapes pour *immatriculer* votre entreprise en ligne ?

- Définir le type d'entreprise à créer selon vos besoins (micro-entreprise, EURL, SASU, SARL, SAS)
- Vérifier la disponibilité du nom souhaité pour votre société
- Vérifier les exigences spécifiques à votre activité (diplôme, agrément,...)
- Rédiger vos statuts
- Remplir les formulaires d'immatriculation CERFA en fournissant les informations requises sur les fondateurs, le montant du capital social, les statuts, etc.
- Joindre les justificatifs, tels que les pièces d'identité, justificatifs de domicile, diplômes si exigés, etc.
- Payer les frais de tiers obligatoires (frais de greffe + frais d'annonce légale + frais de chambre des métiers si concerné)
- Recevoir votre numéro SIRET ainsi que votre K-bis et vos statuts définitifs



Mais ne vous inquiétez pas, vous n'avez pas à faire tout cela seul. Notre partenaire Swapn vous accompagne et vous conseille tout au long de la création de votre entreprise pour que vous puissiez vous concentrer sur ce qui compte vraiment : votre activité. Swapn s'occupe de toutes les démarches administratives, du choix du statut jusqu'à l'obtention du Kbis. Vous pouvez créer votre entreprise en toute confiance et simplicité. Pour en savoir plus sur l'accompagnement Swapn, prenez rendez-vous avec l'un de leurs conseillers [ici](#).



Un service de création d'entreprise en ligne, sans compromis sur l'humain et le conseil, à **un prix imbattable**.

Pourquoi choisir Swapn ?

L'humain

Pour chaque création, nous échangeons avec vous par téléphone ou par visio pour découvrir votre projet et vous conseiller dans vos choix juridiques.

Le savoir-faire

Plus de 5000 créations, des process éprouvés, les détails anticipés, nous aimons créer vos sociétés et nous le faisons (très) bien.

La meilleure offre

Une création soignée, un conseil de qualité, une offre gratuite, l'avance des frais de tiers, nous levons les freins pour entreprendre et visons votre satisfaction.

Vraiment sans engagement

Aucun abonnement juridique, comptable, ou bancaire ne vous sera imposé. Concentrons-nous sur la création de votre société.

De l'immatriculation de votre entreprise jusqu'à l'ouverture de vos portes au public, le digital a un rôle de facilitateur : c'est la solution pour vous faire gagner du temps.

1. Créer son compte *professionnel*

Il est également nécessaire de créer un compte professionnel pour lancer votre projet et recevoir des paiements. Cela peut se faire entièrement en ligne.

Pourquoi créer un compte professionnel ?

Ouvrir un compte bancaire professionnel spécialement dédié à son activité est devenu obligatoire depuis la loi PACTE du 22 mai 2019. Cela concerne toutes les entreprises de restauration, mais aussi les sociétés à capital (SARL, SAS, EURL).

Les services bancaires indispensables comprennent :

- L'accès à un RIB SEPA pour recevoir et envoyer des virements (important pour les salaires et charges).
- Un terminal de paiement (pour les paiements par carte bancaire).
- Des outils de gestion de la comptabilité.

Comment créer un compte professionnel ?

Pour ouvrir un compte professionnel, il faut :

- Comparer les différentes offres existantes.
- Réunir vos informations personnelles et professionnelles (SIRET, adresse du local commercial, etc.) et envoyer tous les documents demandés.
- Effectuer un premier dépôt sur votre compte professionnel pour activer son ouverture.

Avec SumUp, nous vous offrons une solution *gratuite* !

[Découvrez le compte pro en ligne](#)

Les avantages du compte pro SumUp :

Inscription *rapide*

Inscrivez-vous en ligne et recevez votre IBAN en quelques minutes. Ajoutez de l'argent instantanément pour effectuer des paiements avant même de recevoir votre Mastercard.

Paielements *instantanés*

Des factures à payer ou des fournitures à acheter ? Envoyez et recevez de l'argent instantanément grâce aux virements SEPA instantanés et économisez du temps et de l'argent.

Disponible *partout*

Pas de paperasse, pas de complications, pas besoin de vous déplacer. Gérez l'argent de votre entreprise facilement depuis votre smartphone ou ordinateur à tout moment et où que vous soyez.



Le compte pro SumUp est conçu pour votre entreprise !

Nous aidons les commerçants, les professions libérales et les micro entreprises à gérer leur argent rapidement. Pour que vous ayez la liberté de vous concentrer sur ce que vous faites le mieux.

2. Passer les certifications obligatoires

Lors du processus de création d'entreprise, une des démarches à ne pas oublier est de passer des certifications ou formations obligatoires, obtenir des licences. L'idéal pour gagner du temps lors de cette étape est de faire le maximum possible en ligne.

Quelles certifications faut-il passer ?

Permis d'exploitation

Formation vous permettant d'acquérir les bases des réglementations et de la sécurité à respecter en quelques jours (1-3 jours). C'est une étape obligatoire selon la nature de l'activité que vous allez lancer. Le permis d'exploitation est valable pour 10 ans, après cela, vous aurez besoin de faire une nouvelle formation plus courte.

Licence de débit de boissons

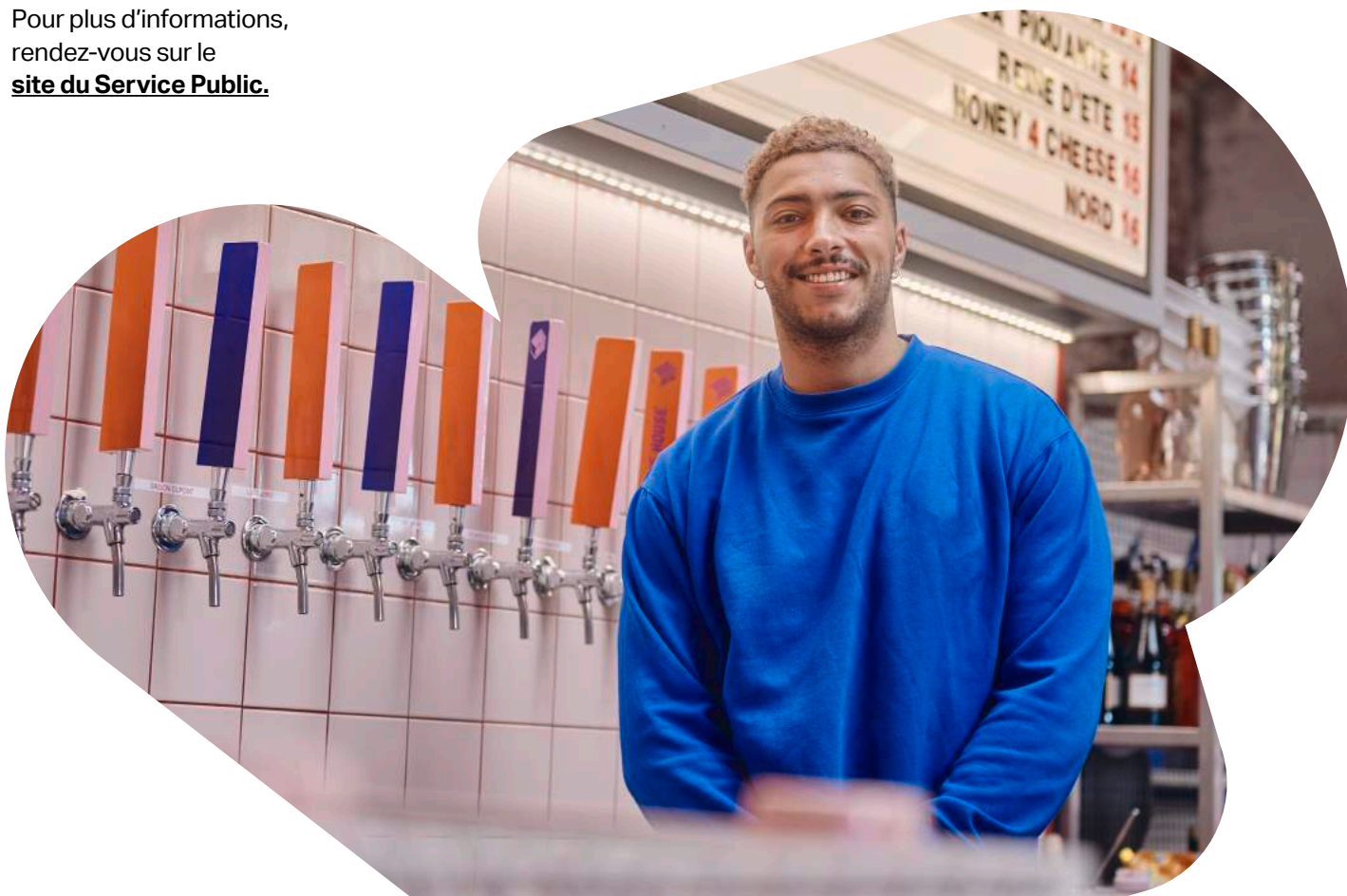
Comme son nom l'indique, cette licence concerne la vente de boissons alcoolisées. Il faut donc la passer si vous avez un restaurant, café, bar, pub, discothèque, hôtel-restaurant, chambre d'hôte, etc. Mais aussi pour la vente à emporter des supermarchés, épiceries, cavistes, vente à distance ou par internet.

En fonction de l'alcool que vous servez, vous allez avoir besoin de différentes licences.

Licence III : boissons fermentées non distillées (vin, bière, cidre, poiré, hydromel) et vins doux naturels, crème de cassis, jus de fruits ou de légumes comportant jusqu'à 3° d'alcool, vin de liqueurs, apéritif à base de vin, liqueurs de fraises, framboises, cassis ou cerises comprenant moins de 18° d'alcool

Licence IV : rhums, tafias, alcools distillés et toutes autres boissons alcooliques (gin, vodka, whisky, etc.)

Pour plus d'informations,
rendez-vous sur le
site du Service Public.



3. Faire de la *promotion* de son activité

Google My Business

Le profil Google My Business de votre établissement est désormais l'une de vos principales vitrines en ligne. C'est aux informations qui s'y trouvent que Google offre le plus de visibilité dans les résultats de recherche. Par ailleurs, c'est l'adresse qui y figure qui permettra d'apparaître sur Google Maps.

Pourquoi vous inscrire sur Google My Business ? Tout d'abord, Google est le moteur de recherche le plus utilisé en France, avec 91% des Français qui y ont recours. Avoir une fiche Google My Business est donc une façon gratuite et rapide d'attirer de nouveaux clients.

En plus de booster votre visibilité sur Google, avoir une fiche Google My Business vous permet d'avoir un contact direct avec vos clients, auxquels vous pourrez répondre dans la section "Avis".

Pour créer votre compte Google My Business, suivez ces **11 étapes simples** :

1. Connectez-vous sur votre compte Google (si vous n'en avez pas encore un, vous pouvez le créer juste ici : compte personnel, compte professionnel)
2. Allez sur **ce site**
3. Cliquez sur "Ajoutez votre établissement sur Google"
4. Inscrivez le nom de votre établissement
5. Inscrivez la catégorie de votre activité
6. Cliquez sur "oui" lorsqu'on vous propose d'ajouter un lieu.
7. Ajoutez l'adresse de votre établissement
8. Indiquez si vous proposez d'autres services
9. Ajoutez votre numéro de téléphone
10. Choisissez de recevoir ou non des recommandations de Google
11. Cliquez sur "terminer" et **c'est bon !**

Il ne vous restera plus qu'à optimiser cette page avec plus d'informations : description (y intégrer des mots clés susceptibles d'être recherchés par votre public), horaires, photos, logo, zone desservie, menu, type de paiement autorisé

Site internet

Il existe aujourd'hui de nombreuses solutions pour développer votre présence en ligne, dont **MaVilleMonShopping.fr** qui permet de se lancer rapidement et sans aucun risque financier.

MaVilleMonShopping.fr vous permet en effet de mettre en œuvre une stratégie digitale complète, tout en ayant votre propre boutique physique.

mavillemonshopping.fr
LE SITE DE COMMERCE LOCAL ET CITOYEN

Plus qu'une plateforme de vente en ligne, c'est le partenaire digital des commerçants, producteurs et artisans qui souhaitent offrir à leurs clients une alternative à la consommation sur des plateformes internationales.

MaVilleMonShopping.fr offre différents services pour **bien** vendre en ligne :

- Création de votre boutique en ligne en 5 min
- Solution accessible à tous, sans frais d'inscription ni engagement
- Commission la plus basse du marché*
- Livraison partout en France et click&collect
- Service support gratuit, disponible pour vous et vos clients 5 jours/7
- Des offres d'abonnements pour vous aider à booster vos ventes en ligne
- Maintenance, logistique et paiement sécurisé intégrés, sans frais additionnels
- Accès à d'autres services associés à la vente en ligne, à des tarifs préférentiels spécialement négociés pour vous.



18 500

commerçants de France ont déjà choisi MaVilleMonShopping.fr pour avoir de la visibilité, booster leur activité et évoluer *rapidement*.

*9% HT sur les ventes réalisées contre 13,3% en moyenne

Réseaux sociaux

Créez un compte Instagram et Facebook dédié avant de vous lancer. Ce sont ces pages, photos, et avis d'autres personnes en commentaires qui vont donner envie aux clients de venir sur place.

En fonction du budget dédié au marketing, vous allez pouvoir lancer des publicités sponsorisées. C'est-à-dire utiliser Google Ads pour apparaître dans les premiers résultats sur Google, diffuser de la publicité sur Instagram, Facebook, Youtube.

Influenceurs

Le marketing d'influence peut également vous permettre d'atteindre l'audience de votre choix. Vous pouvez proposer à une personnalité publique des réseaux sociaux de tester votre service en avant-première et d'en faire la promotion.



Etape 2 : Choisir les *bons* outils de commande et d'encaissement

1. Caisse enregistreuse

Selon les besoins et la taille de votre activité, différents systèmes de caisse s'offrent à vous :

La Caisse *Lite*, qui est prête à être utilisée ! Une fois reçue, vous pouvez commencer à :

- Accepter les paiements par carte
- Organiser vos articles
- Suivre vos revenus
- Contrôler vos ventes
- Remettre des reçus
- Gérer votre comptabilité



Découvrir la Caisse Lite

La Caisse *Pro*, une solution innovante dédiée à vos activités professionnelles.

Vous y trouverez :

- Un système de caisse enregistreuse rapide, intuitif, et certifié NF525.
- Tableau de bord, analyse des ventes et système de réservation inclus.
- Intégration facile avec des applications partenaires.
- Choisissez votre matériel
- Aucun frais cachés



Découvrir la Caisse Pro

Comment choisir entre ces deux options :

Vous avez un coffee shop,
un petit commerce, ou un
corner ?

**La caisse enregistreuse
Lite de SumUp est faite
pour vous !**



Vous avez un restaurant, un food truck, une pizzeria,
une épicerie, ou tout simplement une grande variété
d'articles en vente ?

**La caisse
enregistreuse
Pro de SumUp
est faite pour
vous !**



Pour plus d'informations sur le logiciel de caisse SumUp
(fonctionnalités, tarifs...), rendez-vous ci-dessous :

Découvrir la Caisse Pro



Tout pour vos paiements, en un ***seul*** endroit

TERMINAL DE PAIEMENT • COMPTE PROFESSIONNEL • CAISSE ENREGISTREUSE

Découvrir la solution de paiement complète

2. Lecteur de carte

Être équipé d'un terminal de paiement moderne dans son établissement est nécessaire pour gagner du temps lors de l'encaissement, et éviter la frustration des clients en acceptant tous les moyens de paiement.

Selon la taille de votre activité, différents types de TPE existent :



SumUp Solo + imprimante

Accepte les paiements de façon autonome

Fonctionne avec le Wi-Fi, plus une carte SIM intégrée avec données mobiles illimitées gratuites

Fait office de batterie de secours pour accélérer la charge de votre terminal Solo

Livré avec une batterie/imprimante et 3 rouleaux de papier



SumUp Air

Nécessite l'application SumUp pour accepter les paiements

Se connecte via Bluetooth à votre smartphone ou tablette

La batterie dure jusqu'à 12 heures

Station de recharge en option



SumUp Solo

Accepte les paiements de façon autonome

Fonctionne avec le Wi-Fi, plus une carte SIM intégrée avec données mobiles illimitées gratuites

La batterie dure jusqu'à 8 heures

Station de recharge fournie

3. Borne de commande

Qu'est-ce qu'une borne de commande ?

Depuis quelques années, maintenant, un réel engouement s'est développé dans le secteur de la restauration autour de la borne de commande. Plus qu'un simple outil de prise de commande, les bornes de commandes se sont révélées comme étant l'allié idéal du restaurateur pour digitaliser son service, booster son activité et sublimer l'expérience client. C'est une innovation qui va durer et on vous explique pourquoi !

Avec des modèles de plus en plus compacts et modulables, les bornes de commande s'adaptent facilement à tous les types d'activité. Outre le menu qui est personnalisé et qui permet de créer une expérience client dynamique prenant en compte les préférences ultérieures de commande connues des clients, les écrans de la borne de commande se présentent le plus souvent selon différentes résolutions (10, 15 ou encore 22 pouces), l'esthétique des bornes peut être retravaillée autour d'un choix important de supports (en acier, en bois, pied au sol ou même d'un socle personnalisé), et même d'habillages aux couleurs de votre identité de marque.

Pourquoi faut-il s'équiper d'une borne de commande ?

Les plus sceptiques considèrent que les bornes de commande représentent une forme de déshumanisation de l'expérience en restaurant ou en magasin. La réalité est bien plus nuancée. Nombre d'enseignes, des indépendants comme des chaînes, ont fait le choix de transitionner progressivement d'un service traditionnel, à un service usant exclusivement ou partiellement des solutions digitales de prise de commande car les bornes ne manquent d'avantages !

Les bornes de commande présentent de nombreux avantages :

- Augmenter le panier moyen de leurs clients de 15 à 30%
- Avoir une meilleure gestion des stocks
- Diminuer les phénomènes de queues
- Accélérer la rotation des tables, et servir ainsi plus de clients lors du service
- Diminuer l'attente des clients avec une prise de commande plus rapide via la borne
- Fluidifier le service pendant les périodes de rushs en permettant la prise de commande à la fois au comptoir et sur les bornes de commande



Pourquoi choisir Tabesto ?

Fondée en 2016, Tabesto révolutionne le monde de la restauration en démocratisant les bornes de commandes pour la restauration rapide. Tabesto fournit une solution clé en main qui s'adapte parfaitement au fonctionnement de chaque établissement (indépendants comme chaînes). Le service est de meilleure qualité, simplifié et accéléré. La mise en place de cette solution augmente le ticket moyen et la capacité à prendre des commandes, soutenant ainsi le développement de votre activité, en France comme à l'étranger. L'intégration de SumUp POS avec Tabesto permet à toutes les commandes passées en bornes de tomber automatiquement dans la caisse. Plus besoin de jongler entre différentes interfaces : se connecter sur la caisse SumUp suffit pour gérer simultanément les commandes prises au comptoir et sur les bornes.



En savoir plus sur Tabesto

4. QR code

Le rôle principal du QR code est de permettre aux clients d'être autonomes au moment du paiement : ils n'ont qu'à scanner avec leur téléphone, payer en ligne, et partir. C'est un gain de temps considérable et une charge en moins pour votre équipe !

- Placez des codes QR sur vos tables pour des paiements rapides et faciles
- Acceptez des paiements flexibles de n'importe où
- Les clients scannent et paient en quelques secondes

Et si l'on souhaite aller plus loin, les innovations technologiques peuvent avoir un impact encore plus important notamment dans le monde de la restauration : des robots serveurs, des petits trains apportant vos plats, des ipads dans les buffets à volonté... de quoi créer une expérience atypique !



Étape 3 : Diversifier ses canaux de distribution

1. Réservation en ligne

Que vous soyez à la tête d'un restaurant ou d'un salon de coiffure, vous êtes habitués à faire plusieurs choses à la fois. Difficile de s'y retrouver lorsque vous échangez avec un client sur place, une personne de votre équipe, puis décrochez le téléphone en cherchant les prochaines disponibilités pour une réservation.

À l'ère du numérique, il existe de nombreuses solutions permettant à vos clients d'être autonomes et de réserver un créneau depuis leur téléphone, ordinateur ou tablette.

Alors pourquoi ne pas s'accompagner de ces outils ?

Les avantages de la réservation en ligne

(En prenant l'exemple de la restauration)

Être mieux organisé

Préparez vos stocks, vos équipes, votre espace, en ayant une meilleure idée du taux de remplissage de votre restaurant. Grâce à la réservation, vous aurez une vue d'ensemble sur vos semaines, pour optimiser la gestion de votre établissement.

Éviter les "no-show"

Anticipez les réservations non honorées, grâce aux fonctionnalités intégrées à ces applications comme l'empreinte bancaire ou la relance par SMS.

Réduire le gaspillage alimentaire

Gérez vos commandes auprès des fournisseurs, évitez les ruptures de stocks ou les gâchis alimentaires en fin de journée en anticipant le nombre de couverts à servir.



Comment gérer ses réservations ?

Avec TheFork Manager, profitez d'une solution clé en main personnalisable qui vous permettra de gagner en visibilité, de piloter et de maximiser les performances de votre activité :

- Augmentez votre chiffre d'affaires en devenant réservable gratuitement 24/7 sur votre site internet et vos réseaux sociaux (Facebook et Instagram) mais aussi sur TheFork, Tripadvisor, Google et Guide MICHELIN
- Centralisez toutes vos réservations sur un seul et même logiciel peu importe qu'elles aient été faites par téléphone, email ou en ligne
- Réduisez votre quota de réservations non honorées (no-shows) à 0,8%* grâce aux SMS et e-mails de confirmation des réservations ou à l'empreinte de carte de crédit
- Fidélisez et personnalisez l'expérience de vos clients en collectant des données à chaque réservation dont vous êtes le SEUL propriétaire !

Le tout, accompagné d'un service client ouvert 7/7 et d'un responsable de compte qui vous formera au logiciel et répondra à toutes vos questions.



Besoin de plus d'informations ? Demandez à être recontacté en cliquant sur [ce lien](#)

TheFork en quelques chiffres :

60 000

restaurants partenaires

12 pays

en Europe et Australie

20 millions

de visites mensuelles sur le site web**

2x

plus de sorties au restaurant VS non utilisateurs de TheFork***

Sources:

*Donnée constatée sur les réservations TheFork effectuées avec empreinte bancaire en France en septembre 2022

**TheFork, all markets, October 2021

***Etude interne de TheFork, Australie, France, Allemagne, Italie, Espagne et Royaume-Uni, avril 2022

2. Click and collect

À mi-chemin entre la livraison et la vente à emporter, le Click and Collect est un mode d'achat qui permet à vos clients de passer et régler une commande en ligne, puis venir la chercher au restaurant ou magasin lorsqu'elle est prête.

Les avantages de lancer le **Click and Collect** sont nombreux, autant pour vous que pour le client.

Avantages pour *vous*

- Constituer une base de données client
- Augmenter le ticket moyen des clients
- Faire des économies (pas de commission)
- Fidéliser ses clients grâce à une expérience fluide



Avantages pour vos *clients*

- Économiser les frais de livraison (c'est lui qui se déplace)
- Éviter de faire la queue devant le restaurant ou magasin
- Bénéficier d'une transaction rapide et sécurisée
- Utiliser ses tickets restaurant

5 étapes pour lancer le **Click & Collect** dans votre établissement

Choisissez le bon outil

Accompagnez-vous d'un outil intuitif, qui accepte les titres-restaurant, et vous aide à réussir votre lancement

Adaptez votre menu

Comme pour la livraison, vous devez adapter votre menu pour proposer des produits plus faciles à emporter. Adapter son menu, c'est aussi travailler la photographie de ses plats pour faire connaître sa cuisine et donner envie aux clients en dehors des murs de son restaurant.

Faites savoir à vos clients que vous faites du Click and Collect

Pour gagner en visibilité dès le départ, faites connaître votre offre Click and Collect grâce aux réseaux sociaux, à votre site, ou encore Google my business.

Soignez chaque étape du parcours client



Espace Dédié

Pensez à bien délimiter l'espace entre la livraison, le Click and Collect, et la vente à emporter pour que les clients (et livreurs) ne soient pas perdus en arrivant. De même pour la logistique, si vous recevez de nombreuses commandes en Click and Collect, dédier un employé uniquement à cette tâche pourra vous faciliter la vie.

Packaging

Le packaging des plats doit avoir une double utilité : être solide, hermétique, thermique pour résister au trajet du client, et faire booster la visibilité de votre établissement. En choisissant un joli packaging sur lequel votre logo est identifiable, vous augmentez vos chances de voir votre plat partagé sur les réseaux sociaux par un client : une publicité gratuite !

Geste supplémentaire

- Lors d'une commande en Click and Collect, toute petite attention est la bienvenue. Si vous avez le temps, pensez à :
- Offrir une portion supplémentaire ou un dessert au client
- Remercier le client de vous avoir choisi en ajoutant un mot dans son sac (en l'appelant par son prénom pour une touche de convivialité).



3. Livraison

Il existe aujourd'hui une panoplie de plateformes de livraison, alors comment choisir la bonne, et pourquoi être présent sur plusieurs ?

L'emplacement de votre local est le premier critère à regarder, en étudiant la zone de service des plateformes. Si de nombreux services de livraison sont actifs dans votre région, vous aurez intérêt à être présent sur plusieurs d'entre eux pour augmenter votre portée.

Être présent sur plusieurs plateformes de livraison vous offre la possibilité de toucher une large clientèle, mais peut constituer une source de complications :

- Gestion des commandes sur autant d'écrans que de plateformes
- Mise à jour de la carte à effectuer séparément
- Revenus générés par les différentes plateformes non centralisés...

Pour pallier ces difficultés, des outils tels que Deliverect offrent un système vous permettant de piloter l'ensemble de vos services de livraison au même endroit.

L'avantage d'un tel outil est à la fois la centralisation des différentes plateformes de livraison que vous utilisez sur votre caisse enregistreuse et l'accès à de nombreuses fonctionnalités telles que la gestion des commandes, des menus, du stock.

4. Dark kitchen

Tout droit venues des États-Unis, les "dark kitchen", aussi appelées "cuisines fantômes" s'annoncent comme le nouveau phénomène de la restauration. Ces restaurants de l'ombre qui ne procèdent qu'avec la livraison se développent à une vitesse impressionnante. Il existe aujourd'hui près de 1500 dark kitchen ouvertes sur l'hexagone. Il est donc nécessaire d'être bien organisé avant toute ouverture pour atteindre le niveau de ces établissements existants.



Étape 4 : Financer cette transformation digitale

Vous savez à présent quels sont les avantages de digitaliser son activité. Mais tout cela a un coût, et il faut le prendre en compte dans votre prise de décision.

Voici les principales aides proposées par l'État pour la digitalisation :

1. Le chèque numérique

Le chèque numérique est un montant qui peut être versé aux entreprises ayant mis en place une stratégie de transformation digitale. Pour savoir si cette offre peut vous concerner, voici un résumé des spécificités à connaître :

Pour qui ?

Les structures de 0 à 19 salariés inscrites au RCS ou au RM de la réunion.

Pour quelles dépenses ?

Ce chèque numérique peut couvrir jusqu'à :

- 80 % des dépenses éligibles (0 à 9 salariés)
- 50 % des dépenses éligibles (10 à 19 salariés)

Pour quelles opérations ?

- Accompagnement à la définition de la stratégie digitale
- Abonnement forfaitaire à une place de marché
- Développement de la présence sur les réseaux sociaux
- Développement d'une application mobile
- Audits de sécurité
- Tests d'intrusion
- Prestations de sécurisation des données
- Création ou refonte d'un site interne (ou solution de click and collect)



2. La formation France Num

Cette solution n'est pas un financement en tant que tel mais plutôt une formation gratuite (financée par le plan de relance) qui vous permettra de démarrer ou d'accélérer votre transformation numérique.

Tous les secteurs d'activités sont éligibles, mais il faut :

- Être basé en France
- Avoir une existence légale d'au moins 2 ans
- Réaliser plus de 15 000€ de chiffre d'affaires sur le dernier exercice
- Ne pas avoir été déclaré en situation de liquidation judiciaire
- Disposer d'un ordinateur portable et d'un accès à internet
- Ne pas avoir déjà été inscrit à 3 accompagnements dans le cadre de ce même programme



3. Les offres spécifiques à votre région

L'État n'est pas le seul acteur qui vous permettra d'obtenir une aide pour le financement de votre projet. Il existe désormais des aides au niveau local venant de différentes associations ou bien de la municipalité de votre ville.

En général, nous retrouvons :

Une subvention pour la rénovation ou l'agrandissement des établissements : les gouvernements locaux peuvent offrir des subventions pour vous aider à rénover ou à agrandir vos installations, ce qui peut les aider à améliorer votre capacité d'accueil et à accroître votre activité.

Des aides à la formation pour les employés : pour améliorer les compétences des employés, les gouvernements locaux peuvent offrir des subventions pour financer la formation professionnelle de votre équipe.

Un soutien à la promotion et à la valorisation des produits locaux : les gouvernements locaux peuvent soutenir la promotion et la valorisation des produits locaux en travaillant avec vous pour mettre en avant les produits régionaux sur leur menu et en encourageant les clients à les acheter.

Des aides pour la mise en place d'une infrastructure durable : les gouvernements locaux peuvent offrir des subventions pour la mise en place d'une infrastructure durable, telle que l'installation de panneaux solaires ou la mise en place de systèmes de recyclage.

Plan Booster à Lille, Pass transformation numérique en Martinique : selon votre localisation, ces aides sont amenées à changer !

Pour plus d'informations, renseignez-vous directement sur le site de votre région ou au niveau de la Chambre de commerce et d'industrie (CCI).

Conclusion:

Ça y est, le digital n'a plus aucun secret pour vous !

De la création d'entreprise, en passant par l'équipement, jusqu'au financement d'une transition numérique : vous êtes fin prêt à démarrer ou booster votre activité en tirant parti de solutions modernes.

Gain de temps, satisfaction client, et meilleure gestion de votre activité sont les bénéfices que vous allez rencontrer, et SumUp sera à vos côtés lors de toutes ces étapes.

Si cela attise votre curiosité, prenez contact avec un de nos experts afin d'obtenir une démonstration des produits que nous proposons.

Découvrez SumUp avec une démonstration personnalisée

Contactez-nous

