



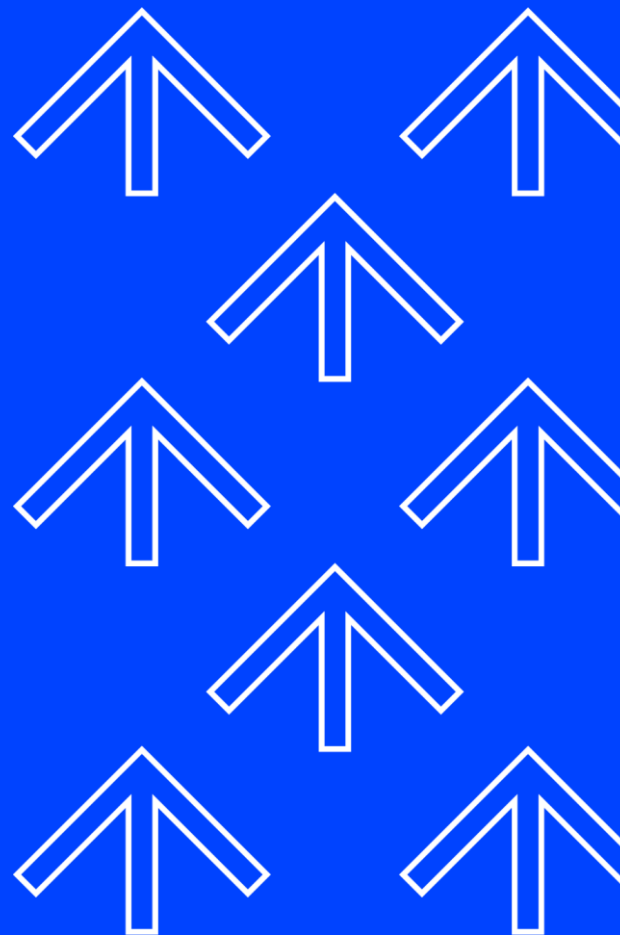
**CHANTIERS
SUR L'AVENIR
DU COMMERCE
DE DÉTAIL
AU QUÉBEC**

Mettre en commun les forces du Québec

**Offrir une alternative aux géants
mondiaux du commerce
numérique**

Chambre de commerce et d'industrie de Québec (CCIQ)

Février 2021

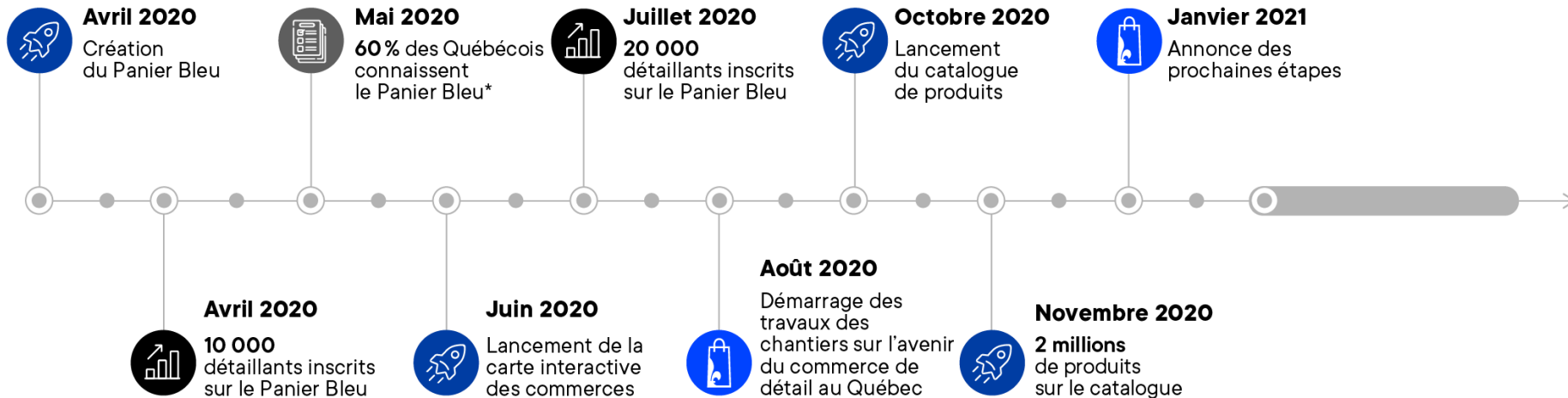


Plan de la rencontre



1. Retour sur la démarche
2. Principaux enjeux et constats
3. Le nouveau projet
4. Échéancier et livrables





* Sondage CROP Le Panier Bleu et l'achat québécois

La mission des chantiers

« Mettre en commun
**l'expertise et le savoir-faire
québécois** pour propulser
le commerce de détail
et compétitionner les géants
mondiaux du numérique. »

La démarche

+ 80
experts

+ de 35
ateliers
de travail

Des détaillants rencontrés dans

16 régions
du Québec

Sondage auprès de
+ de 4 000
personnes

+ 40
recommandations

Les chantiers

Origine québécoise des produits et commerces

Communication
et marketing



Gestion de la vie
privée et
protection des
renseignements
personnels



Capacités
technologiques
de commerce
électronique



Sécurité
transactionnelle
et paiements



Capacités
logistiques



Transport et
livraison

Gestion de l'expérience consommateur et relation client

Survol des enjeux soulevés

Enjeux externes

- La concurrence étrangère
 - + de 4MM\$ de ventes
 - + de 1MM\$ de publicité
- L'expérience d'achat offerte par les géants mondiaux: simplicité, rapidité, *one stop shop*

Enjeux internes

- L'incapacité à obtenir de la visibilité sur le web
- Le dédoublement attendu: un commerce en ligne = ouvrir un 2^e commerce
- La multiplication des initiatives (dilution de l'impact)
- Le manque d'expertise, besoins en main-d'œuvre spécialisée



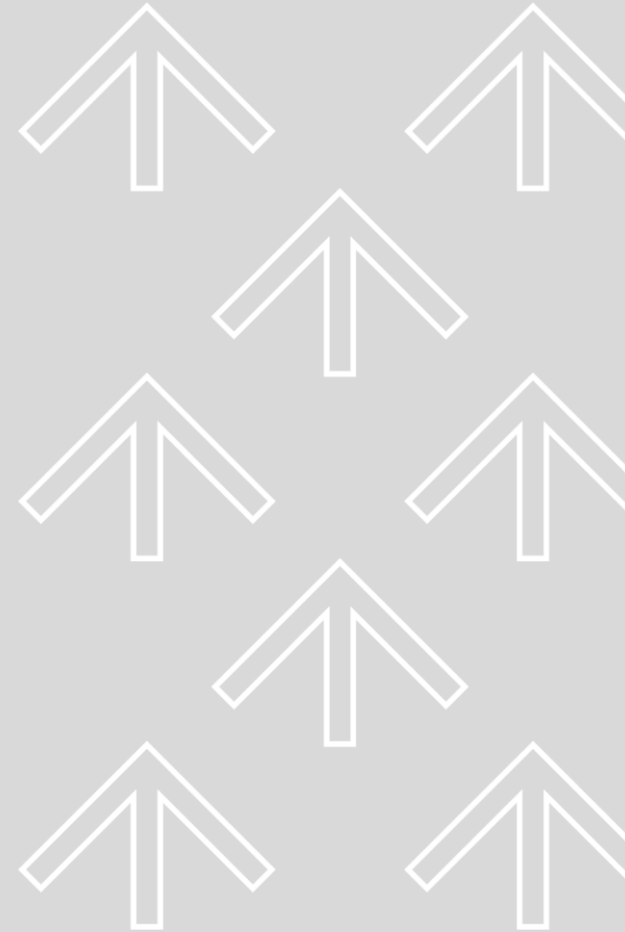
Conclusion du rapport (résumé)

Il est impossible pour le commerce de détail de réussir à concurrencer les joueurs internationaux en travaillant en silo. **Nous devons mettre en commun les forces vives du secteur.**



Action proposée

Créer un **écosystème numérique québécois** qui répond aux besoins des commerçants et des consommateurs dès 2021



L'écosystème proposé

01

Une place de
marché

02

Gestion des
données
personnelles

03

Une efficacité
logistique

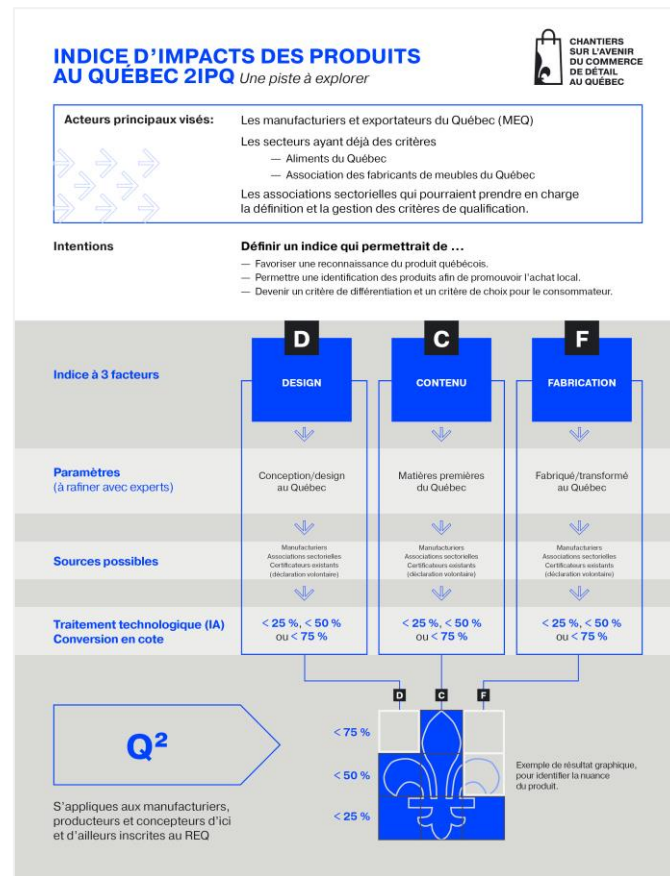
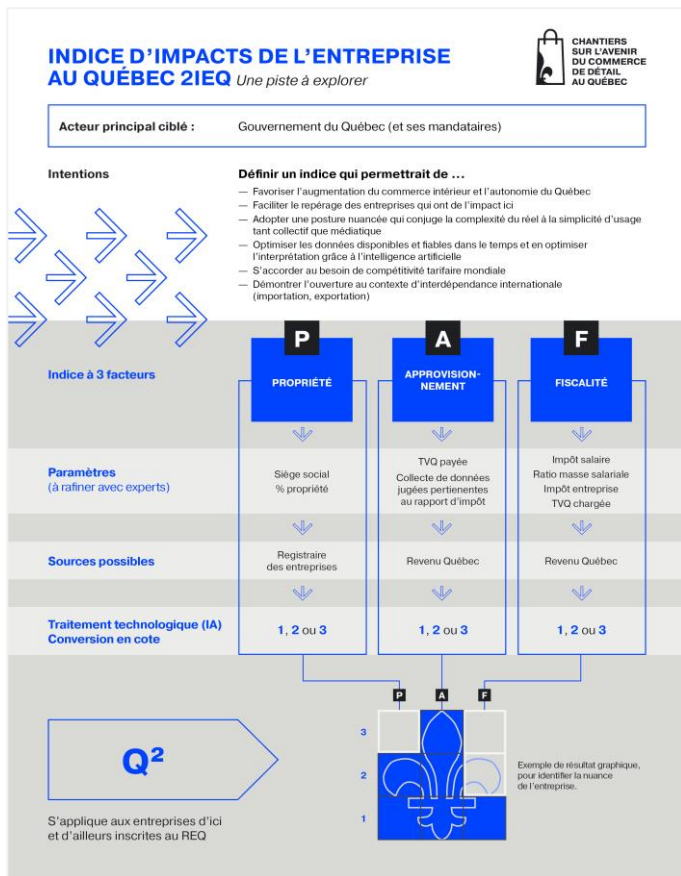
04

Une alternative
publicitaire

05

Identification des commerces et des produits du Québec

Commerces et produits du Québec



L'écosystème proposé



Une place de marché éthique

- Un univers qui appartient aux détaillants
- Des règles claires et éthiques pour y acheter et y vendre
- Une rentabilité qui revient aux détaillants
- Des revenus qui retournent à l'économie locale

Une gestion de données personnelles

- Une prise de contrôle par le citoyen de ses données
- Une utilisation éthique des données par les détaillants
- Une solution sécuritaire pour les détaillants



L'écosystème proposé

Une efficacité logistique pour tous les détaillants

- Une solution logistique mutualisée pour les détaillants
- Un niveau de service comparable aux meilleures pratiques dans l'industrie
- L'optimisation de la logistique pour réduire l'impact sur l'environnement

Une alternative publicitaire pour les médias

- Récupérer une partie des revenus publicitaires au Québec
- Redonner aux médias une plateforme de masse permettant de générer de nouveaux revenus (marketing d'affiliation)
- Offrir aux détaillants de l'espace publicitaire sur une plateforme transactionnelle québécoise

Une approche modulaire

Pour tous les niveaux de maturité

- N'a pas de solution
- Veut une solution
- A une solution rudimentaire
- A une solution mature
- Est une destination

Composantes ouvertes

- Identifiant des produits du Québec
- Gestion des paiements
- Logistique mutualisée
- Gestion des données
- Marketing relationnel
- Publicité locale



L'écosystème proposé

06

Formation

07

Services et
outils aux
détaillants

08

Vigie et veille

09

Financement
et actions
gouv.

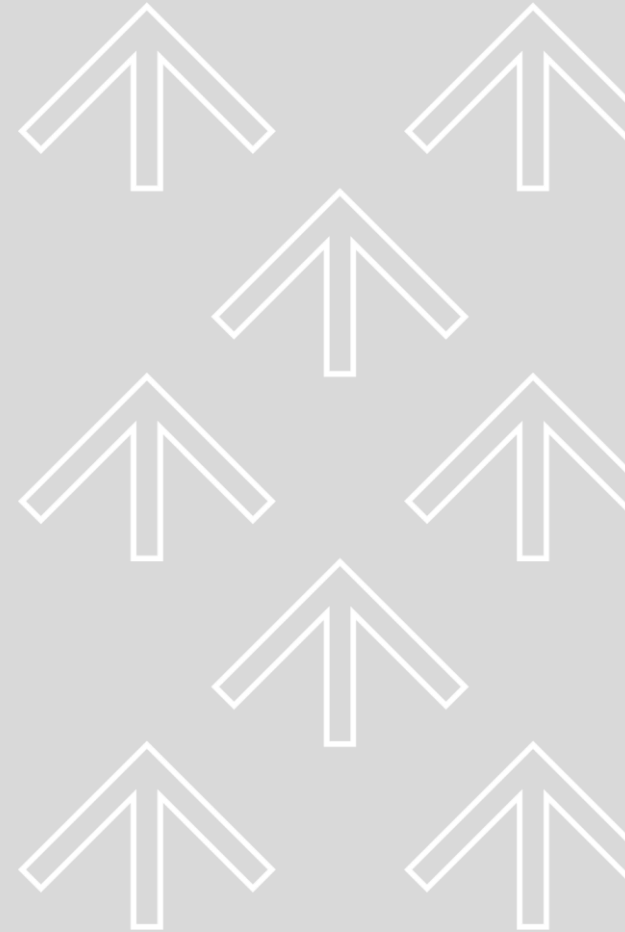
Identification des partenaires pour la prestation de service
(i.e. CCCD, CQCD, CQIC, ATN)

Un écosystème pour les commerçants



<https://youtu.be/8Y3mr3XOA9s>

Échéancier et livrables



1. Conception de l'écosystème

- Panier Bleu, Desjardins et Banque nationale investissent conjointement pour:
 - Déterminer un modèle de gouvernance
 - Développer un modèle financier viable
 - Valider les technologies nécessaires
 - Obtenir de engagements
 - Trouver du financement privé

**1^{er} Mai
2021:**

**Livrable requis:
Une structure opérationnelle et financière viable est en place**

2. Vers une place de marché commune

- Ouverture d'une place de marché modulaire
 - Le niveau de service minimal des détaillants
 - L'utilisation de l'identifiant unique (gestion des données personnelles)
 - Un panier unique (multi-marchands)
 - Un système de paiement partagé
 - L'intégration d'une logistique et d'une livraison commune
 - L'intégration de l'identifiant québécois pour les produits
 - Un outil de communications marketing + un programme d'affiliation des médias québécois



Automne
2021:

Livrable requis:
Une plateforme transactionnelle commune est disponible pour des détaillants québécois

3. Vers la régionalisation

- Régionalisation de la place de marché
 - Permettre aux localités, aux quartiers, aux rues marchandes et aux centres d'achats de se créer, à partir de la plateforme et des commerces sur celle-ci, une place de marché local accessible.
 - Les services de logistique et de transport seront établis par les autorités locales

Début
2022

Globalisation locale (Glocal)



4. Évolution continue

- Évolution des fonctionnalités
 - Logistique
 - Marketing
 - Utilisation des données
 - Etc...

**Les mois
suivants**

**Une plateforme transactionnelle commune est disponible pour les
détaillants québécois**



CHANTIERS
SUR L'AVENIR
DU COMMERCE
DE DÉTAIL
AU QUÉBEC

Merci !

Questions ?

