

**Présenté par**  
**Valérie PÉCRESSE**  
Présidente du conseil régional  
d'Île-de-France

**CHÈQUE NUMÉRIQUE EN FAVEUR DES ARTISANS ET COMMERÇANTS FRANCILIENS  
"POUR UN COMMERCE CONNECTÉ"**

## Sommaire

<a href="#">EXPOSÉ DES MOTIFS</a> .....	3
<a href="#">PROJET DE DÉLIBÉRATION</a> .....	5
<a href="#">ANNEXE À LA DÉLIBÉRATION</a> .....	7
<a href="#">Règlement d'intervention</a> .....	8

## EXPOSÉ DES MOTIFS

Dans le cadre de sa stratégie en faveur de l'artisanat et du commerce de proximité adoptée par délibération CR n° 2018-043 du 20 septembre 2018, la Région s'est engagée à favoriser la digitalisation des artisans et commerçants en développant leur présence en ligne et le e-commerce.

Afin de répondre à ces objectifs, le présent rapport vise à proposer l'adoption d'un règlement d'intervention pour la mise en place d'une nouvelle aide qui soit adaptée à leurs besoins et qui s'inscrive en complémentarité avec l'offre existante.

### 1. Les nouveaux enjeux de la digitalisation des commerces de proximité

Alors qu'on prédisait la mort de la boutique physique avec l'essor du e-commerce, on observe un retour au développement de points de vente. Le consommateur aime toujours se déplacer en boutique et avoir cette expérience « physique » que le commerce en ligne ne peut lui offrir. Le client 3.0 recherche ainsi une **expérience qui réconcilie le on-line et le off-line**. **Le digital vient "augmenter" un parcours client hybride** (dit phygital = physique + digital) **qui continuera à passer très majoritairement par le point de vente**.

Cela est d'autant plus vrai pour le commerce de proximité, la part du e-commerce dans le total du commerce de détail ne représentant que 10 % des ventes. Ainsi l'enjeu premier pour le commerçant est non seulement de développer son e-commerce mais aussi d'user du digital afin d'attirer le client dans sa boutique physique, générer du trafic et augmenter son chiffre d'affaires<sup>1</sup>. D'où le développement de **stratégies « web-to-store »** : l'achat initié sur internet pour 89 % des acheteurs par une recherche des produits, des prix, des disponibilités, des avis clients, est finalisé en magasin physique.

Une grande partie de l'activité digitale des commerçants de proximité réside ainsi dans une **activité de communication** : il s'agit d'être présent en ligne en développant un site, pas nécessairement marchand, en veillant à la bonne géolocalisation de son commerce et à sa e-réputation. Mais surtout d'être visible et proactif en travaillant sur son référencement naturel (SEO), sa présence sur les réseaux sociaux, sa connaissance clients par des outils d'analyse..., et en développant des **opérations promotionnelles** régulières qui font partie intégrante de la stratégie web-to-store : campagne SMS ou mailing, achats de publicités sur les réseaux ou de mots clés, etc.

Tout projet digital nécessite également d'avoir développé en amont les **outils appropriés** (solutions logicielles de gestion de stock et de clientèle, de facturation, de caisse connectée, d'éditeur de site internet). La vente en ligne directe n'est cependant pas toujours adaptée selon l'activité du commerçant, et le développement d'un site individuel marchand n'est pas toujours la solution la plus efficace. Il est alors préconisé de recourir à des marketplaces existantes ou une plateforme de vente mutualisée, partagée par une communauté de commerçants.

### 2. Une nouvelle aide régionale : le chèque numérique « pour un commerce connecté »

Les artisans et commerces de proximité qui représentent près de 150 000 établissements en Ile-

---

<sup>1</sup> « Il n'y a pas la nécessité de vendre en ligne, mais la nécessité d'être vu en ligne. » Francis Palombi (Confédération des commerçants de France) : seuls 5 % des sites captent 85 % du CA. *A contrario*, 77% des sites avec un CA < à 100 000 € ne pesaient en 2017 que 2,5% du commerce électronique en France. 70% des sites marchands font moins de 3 commandes par jour, et 55% des visiteurs d'un magasin physique effectuent un achat contre 2,6% de ceux d'une boutique en ligne.

de-France connaissent un **retard important en matière de transition numérique**, encore plus prononcé que les autres TPE franciliennes : seuls 51% d'entre eux attribuent une importance stratégique aux outils digitaux, moins de la moitié sont présents sur le Web, et seuls 8% ont recours à des marketplaces.

Si les dépenses d'un petit commerçant pour un premier projet de digitalisation restent limitées, une aide financière adaptée pourra jouer un rôle de levier pour inciter les commerçants à se lancer dans l'aventure numérique.

Ainsi, afin de maintenir et développer l'activité des commerçants en réduisant leur retard numérique, il est proposé d'adopter une nouvelle aide en faveur des artisans et commerçants indépendants de moins de 10 salariés sous la forme d'un chèque numérique d'un montant de **1 500 € maximum** (taux d'intervention de 50%).

L'aide régionale a une valeur incitative et intervient sur les trois volets suivants :

- **Améliorer sa gestion digitale**
- **Développer le Web-to-store grâce au marketing digital**
- **Booster ses ventes grâce au e-commerce**

Les commerçants et artisans pourront ainsi bénéficier d'une prise en charge financière sur :

- les abonnements à des solutions digitales pour une meilleure gestion de leur boutique (caisse connectée, gestion des stocks, gestion clientèle...),
- les dépenses de publicité en ligne relatives à leur e-reputation et à leur stratégie marketing (frais de référencement, achat de mots clé, achat de publicités sur les réseaux sociaux...)
- les dépenses pour la réalisation d'un site internet, l'abonnement à une marketplace ou les commissions sur vente des plateformes de marché, ...

Le détail des dépenses éligibles et des conditions d'éligibilité sont présentées dans le règlement d'intervention en annexe à la délibération.

Je vous prie de bien vouloir en délibérer.

**La présidente du conseil régional  
d'Île-de-France**



**VALÉRIE PÉCRESSÉ**

## PROJET DE DÉLIBÉRATION DU 19 SEPTEMBRE 2019

### CHÈQUE NUMÉRIQUE EN FAVEUR DES ARTISANS ET COMMERÇANTS FRANCILIENS "POUR UN COMMERCE CONNECTÉ"

Le conseil régional d'Île-de-France,

**VU** le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, notamment en ses articles 107 et 108 ;

**VU** le règlement (UE) n° 1407/2013 de la commission européenne du 18 décembre 2013 relatif à l'application des articles 107 et 108 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux aides *de minimis* publié au JOUE L 352 du 24 décembre 2013 ;

**VU** le code général des collectivités territoriales ;

**VU** la loi n° 2015-991 du 7 août 2015 portant Nouvelle Organisation Territoriale de la République et notamment ses articles L 1511-2 et suivants du code général des collectivités territoriales ;

**VU** la délibération n° CR 92-15 du 18 décembre 2015 modifiée portant délégations d'attributions du conseil régional à sa commission permanente ;

**VU** la délibération n° CR 01-16 du 22 janvier 2016 portant prorogation du règlement budgétaire et financier ;

**VU** la délibération n° CR 230-16 du 14 décembre 2016 portant adoption de la stratégie #Leader pour la croissance, l'emploi et l'innovation de la région Île-de-France ;

**VU** la délibération n° CR 2018-043 du 20 septembre 2018 portant adoption de la stratégie régionale en faveur de l'artisanat et du commerce 2018-2021 ;

**VU** l'avis de la commission du développement économique et de l'innovation ;

**VU** l'avis de la commission des finances ;

**VU** le rapport n°CR 2019-043 présenté par madame la présidente du conseil régional d'Île-de-France ;

Après en avoir délibéré,

#### **Article unique : Adoption du règlement d'intervention**

Adopte le règlement d'intervention relatif au « Chèque numérique : pour un commerce connecté » détaillé en annexe à la présente délibération.

Délègue à la commission permanente l'approbation des modifications ultérieures du règlement d'intervention.

**La présidente du conseil régional  
d'Île-de-France**

**VALÉRIE PÉCRESSE**

## **ANNEXE À LA DÉLIBÉRATION**

## **Règlement d'intervention**



# Règlement d'intervention

## Chèque numérique en faveur des commerçants et artisans franciliens « Pour un commerce connecté »

### I. BASES RÉGLEMENTAIRES

Règlement (UE) n°14/08/2013 de la Commission du 18 décembre 2013 relatif à l'application des articles 107 et 108 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux aides de minimis.

Article L. 1511-2 du code général des collectivités territoriales.

### II. OBJECTIFS DU DISPOSITIF

Conformément à la stratégie régionale en faveur de l'artisanat et du commerce de proximité adoptée par délibération CR 2018-043, le présent dispositif a pour objectif de réduire le retard numérique et développer l'activité en ligne des artisans et commerçants indépendants de moins de 10 salariés.

L'aide régionale a une valeur incitative et intervient sur les trois volets suivants :

- Améliorer sa gestion digitale
- Développer le Web-to store grâce au marketing digital
- Booster ses ventes grâce au e-commerce

### III. CONDITIONS D'ELIGIBILITE

#### **Bénéficiaires**

Sont éligibles :

- o les entreprises indépendantes, commerçants ou artisans, qui gèrent de façon autonome et isolée un point de vente (hors franchise),
- o ayant leur établissement en Ile-de-France,
- o avec un effectif inférieur à 10 salariés, y compris les entreprises sans salarié
- o inscrites au RCS et/ou au RM

Pour être bénéficiaires de l'aide, les entreprises éligibles doivent s'inscrire sur la plateforme des aides régionales Mes Démarches et compléter le dossier de candidature en ligne comprenant notamment :

- o un extrait Kbis ou D1,
- o un RIB,
- o une attestation sur l'honneur relative à la véracité des informations transmises, au respect des conditions d'éligibilité de l'aide et des engagements indiqués dans les conditions d'éligibilité et qui lui seront précisés sur Mes démarches,
- o une attestation relative à la régularité sociale et fiscale et une déclaration indiquant les aides de minimis octroyées et à venir,

- o les pièces justificatives des dépenses prévisionnelles (devis ou document émis par le prestataire précisant le montant et la nature de la dépense envisagée,...)
- o un rapport d'auto-diagnostic en ligne ou de diagnostic sur la situation numérique de l'entreprise

Le bénéficiaire s'engage au moment du dépôt de sa demande sur Mes démarches à respecter les conditions d'éligibilité et les obligations en matière de communication (notamment l'affichage du logo Région dans sa boutique « soutenu par la Région Ile-de-France », l'inscription du label « Powered by PARIS REGION » sur le site web de l'entreprise réalisé grâce au chèque numérique ainsi que l'inscription d'un lien avec le site institutionnel de la Région Ile-de-France), en matière d'exploitation des données et de contrôle par la Région de la véracité des informations transmises.

Les bénéficiaires de l'aide ne sont pas tenus par les engagements énoncés dans la délibération CR 2017-51 relative à la charte régionale des valeurs de la république et de la laïcité.

### **Dépenses éligibles**

Les dépenses éligibles à la subvention régionale sont exclusivement des dépenses de fonctionnement à l'exception des dépenses de développement / réalisation / acquisition de site internet qui relèvent de la section investissement. Selon le type de dépenses qui seront présentées par le bénéficiaire, il conviendra de sélectionner le type d'aide adéquat (investissement ou fonctionnement).

#### **Améliorer sa gestion digitale**

- o Abonnements à des logiciels et solutions digitales de gestion en ligne (gestion de stock, facturation, logiciel d'encaissement pour caisse tactile, logiciel de caisse enregistreuse/connectée, comptabilité, gestion et relations clients, CRM/EBP) ainsi que les frais d'installation et de paramétrage de ces solutions

#### **Développer le Web-to-store grâce au marketing digital**

- o Solutions de géolocalisation
- o Frais de référencement (SEO), achat de mots clés, campagne Adwords (SEA)
- o Dépenses de publicité digitales: campagne de publicités en ligne, achat de publicités sur les réseaux sociaux (SMA, SMO), solutions de fidélisation (programme fidélité, carte de fidélité, promotion, bons plans..), solutions d'envois de mails, sms, newsletters, analyse des statistiques d'audience

#### **Booster ses ventes grâce au e-commerce**

- o Réservation de nom de domaine
- o Frais d'hébergement
- o Développement, réalisation, acquisition d'un site internet pour son commerce
- o Abonnement à un logiciel de création de site en SaaS, frais d'optimisation
- o Abonnement à une marketplace (place de marché, plateforme en ligne), à une application de vente en ligne ou de click and collect, solution digitale
- o Abonnement à un gestionnaire de marketplaces /gestionnaire de flux
- o Commissions sur les ventes d'une plateforme en ligne, marketplace, solution digitale

Les dépenses prises en compte portent sur une durée maximale d'un an.

Le bénéficiaire s'engage à ce que toutes les dépenses de fonctionnement soient comptabilisées dans les charges de l'entreprise, hormis les dépenses relatives au développement / réalisation / acquisition d'un site internet qui devront être comptabilisées en immobilisations et inscrites à l'actif de l'entreprise. Il devra préciser la modalité choisie (investissement ou fonctionnement) selon la nature de ses dépenses au moment du dépôt de sa demande sur Mes démarches. La part de la subvention finançant l'acquisition d'immobilisation correspond pour le bénéficiaire à une subvention d'investissement.

Les dépenses éligibles doivent avoir été réalisées postérieurement à la date de notification de l'aide et dans un délai de 18 mois après la date de notification de l'aide.

#### **IV. MODALITES DE L'AIDE**

##### **Nature et montant de l'aide**

Montant maximal : **1500 €** sous forme de subvention

Un établissement ne peut être bénéficiaire qu'une seule fois de l'aide.

L'aide est octroyée dans les limites du budget alloué au dispositif.

##### **Calcul du montant de l'aide**

Le taux maximal d'intervention de la Région s'élève à **50 % des dépenses éligibles**.

Si les dépenses justifiées par le bénéficiaire sont inférieures au montant prévisionnel, l'aide régionale est révisée en proportion du niveau d'exécution constaté par application des taux prévus. La Région ne prend pas à sa charge d'éventuels surcoûts.

Le montant de la subvention est calculé à partir des dépenses H.T. pour les structures assujetties à la TVA et des dépenses T.T.C. pour les structures non assujetties à la TVA.

##### **Modalités de versement et caducité**

La subvention d'investissement ou de fonctionnement sera versée uniquement sur factures acquittées. Aucune avance n'est autorisée.

Elle sera calculée par application du taux d'intervention de 50% sur la base des dépenses présentées (HT ou TTC en fonction du statut fiscal du bénéficiaire). Elle est plafonnée à 1 500 € maximum.

Les demandes de versement peuvent prendre la forme :

- d'un acompte et d'un solde (notamment si les dépenses éligibles comprennent un/des abonnements sur un an),
- ou d'un paiement unique après réalisation du projet, dans le respect des délais indiqués ci-dessous.

Une première demande de versement (acompte ou paiement unique) quelle que soit la nature de la subvention (investissement et/ou fonctionnement) doit avoir lieu **au plus tard un an après la date de notification de l'aide**. Si à l'expiration de ce délai, le bénéficiaire n'a pas transmis une première demande de versement, ladite subvention devient caduque et est

annulée. Dans le cas où cette première demande de versement constitue la demande de solde (paiement unique), les dates de caducité qui s'appliquent sont identiques.

Concernant le **solde de la subvention à la suite d'une première demande d'acompte**, le reliquat non versé sera également considéré comme caduc si la demande de solde n'est pas transmise dans un délai de **2 ans après la date de notification de l'aide**, quelle que soit la nature de cette aide (investissement et/ou fonctionnement).