

**SUD
OUEST**

COMMUNICATION

La Rochelle à l'heure de la transformation numérique

Digital Night

JEUDI 21 NOVEMBRE 2019

Ils exposent à la
DIGITAL NIGHT

deltic

PLUSCOM

ILC CONSULTING
INTEGRATION PARTNER

NOVE 3D

Kereon
Intelligence
Data for all

DISPLAY
MEDIA
www.displaymedia.fr

"RH
EASY"

pix

Paprika
L'INGRÉDIENT COMMERCIAL
DE VOS MESSAGES

Supplément gratuit au journal du mardi 19 novembre 2019. Ne peut être vendu séparément



PHOTO ROMUALD AUGÉ

3 QUESTIONS À...

Jean-Marc Gagnard et Anne-Laure Cresp, président et directrice du cluster Digital Bay

1 La Digital Nights'adresse à tous les entrepreneurs. En quoi consiste-t-elle ?

Il s'agit d'aborder un thème qui nous tient particulièrement à cœur : la transformation numérique des entreprises. Nous souhaitons rassurer les entrepreneurs, leur dire : « Lancez-vous ! ». Désormais, l'innovation passe toujours par un minimum de digital. Mais l'intelligence artificielle, le traitement des données, les bases de données... toutes ces notions ne sont pas toujours évidentes à manier. C'est tout l'objet de notre association, le cluster Digital Bay : apporter des solutions et des réponses aux entrepreneurs et les aider dans l'analyse de la pertinence de leurs projets. La Digital Night, c'est cela : montrer que la transformation digitale est réalisable, accessible, qu'il s'agisse de la dématérialisation de documents ou d'e-commerce. Cet événement, organisé une fois par an et pour la cinquième fois, est l'ADN de notre cluster.

2 Quels sont les thèmes abordés durant cette Digital Night ?

Nous allons aborder trois grands thèmes en commençant par la stratégie. En clair : l'idée est-elle bonne ? Nos clients sont-ils dans l'attente de nos produits ? Comment s'y prendre ? Puis, nous évoquerons la question du financement. Faut-il lever des fonds ? Utili-

ser ses fonds propres ? Dans le digital, nous achetons essentiellement des compétences humaines, pas des machines comme peut le faire l'industrie. Les questions autour du financement ne sont donc pas les mêmes. Enfin, nous nous pencherons sur les ressources humaines, la problématique la plus délicate et complexe dans le digital. La qualité de l'équipe et son agilité conditionnent la réussite d'un projet. Nous traiterons de cette question avec la méthode « agile », qui met en avant l'excellence technique ou l'adaptation au changement. Trois ateliers seront ainsi consacrés à ces trois thèmes durant la Digital Night.

3 Quels sont les objectifs de votre cluster implanté à La Rochelle ?

Nous souhaitons encourager le développement économique local et aider ceux qui se lancent à La Rochelle. Nous faisons de l'amorçage pour les plus jeunes donc, mais aussi un soutien actif aux chefs d'entreprise déjà installés et forts de leur expérience. Finalement, les entrepreneurs sont rarement en compétition. Mais tous sont à la recherche de solutions numériques. Le cluster Digital Bay rassemble près de 80 boîtes enracinées sur tout l'arc Atlantique. Cela nous permet de favoriser les contacts et les échanges entre entreprises, mais aussi avec l'université de La Rochelle, des collègues d'utilisateurs ou de potentiels clients. Il y a de réelles opportunités à La Rochelle, et des savoir-faire techniques. Le digital, c'est déjà près de 50 formations. Et de réelles opportunités !

Fabien Paillot

LE PROGRAMME DE LA DIGITAL NIGHT

JEUDI 21 NOVEMBRE À LAGORD

La Digital Night débute jeudi 21 novembre, à 18 heures, à l'auditorium du Crédit agricole de Lagord (1). Après un premier temps d'échange, Jean-Marc Gagnard, le président du cluster Digital Bay, introduira cette soirée consacrée à la transition numérique. Chef de projets « transformation numérique » à l'ADI (l'Agence de développement et d'innovation) de la Nouvelle-Aquitaine, Antoine Chotard interviendra ensuite, à 19 h 15, sur ce thème : « Engager la réflexion sur la transformation digitale de l'entreprise : stratégie, agilité, frein ». Matthieu Tixier, responsable du département « organisation » au Crédit agricole, prendra le relais avec une intervention sur le management visuel et l'innovation.

Dès 20 heures, place aux ateliers thématiques avec un focus sur le dispositif « Ma Transfonum » et sur la méthode « agile », animé cette fois par Léo Poiroux de la société Rac-

courci Agency. Autres thèmes abordés : l'organisation d'un projet digital dans l'entreprise, par Isabelle Laurent-Collin (ILC Consulting), et le financement par les business angels, par Synergie. L'Université de La Rochelle, l'EIGSI (École d'ingénieurs généralistes), le groupe Excellia, le Cesi (Campus d'enseignement supérieur et de formation professionnelle) et le Cipepma (Centre inter-consulaire pour l'enseignement de la Charente-Maritime) évoqueront, eux, les multiples formations digitales proposées sur le territoire. À 20 h 45 est prévue une restitution de ces différents ateliers avant une présentation des aides de la Nouvelle-Aquitaine par Arnaud Pinier, chargé de mission de la transformation numérique au sein de la Région. Le retour d'expérience d'un entrepreneur précèdera enfin le cocktail et un échange avec les élus locaux.

(1) Au 14, rue Louis Tardy, à Lagord.

Avec le digital,

OLIVIER QUIBEL 42 ans, dirigeant de Serious Frames
« Rapprocher les individus et dépasser les frontières »



« Le numérique, c'est notre cœur d'activité. Nous proposons des outils comme la réalité augmentée ou la 3D pour communiquer différemment. Cela rapproche les individus et nous permet de dépasser les frontières », explique Olivier Quibel, 42 ans. À la tête de Serious Frames, une entreprise fondée en 2015 à La Rochelle, il s'appuie sur les technologies les plus récentes et pointues pour « véhiculer des messages » de manière ludique. « Le numérique nous apporte tout ce que la réalité ne nous permet pas de faire, comme rentrer dans une centrale

nucléaire ou à l'intérieur même d'un moteur. Quand on implique les gens, ils apprennent beaucoup plus vite qu'avec de simples documents PDF », assure Olivier Quibel. Ses clients évoluent ainsi dans le secteur de la santé, l'industrie, la formation ou le patrimoine. Serious Frames crée pour eux « une expérience immersive, interactive et ludique » tirée des... jeux vidéo. « Nous avons détourné de son usage un moteur générique utilisé dans de très nombreux jeux vidéo. Il nous permet de travailler en 2D ou en 3D et d'utiliser de multiples périphériques. En fonction du public ciblé, nous employons différentes technologies et support comme des tablettes ou un casque de réalité virtuelle », détaille-il.

L'entrepreneur, qui a longtemps hésité avec Bordeaux avant de choisir La Rochelle, emploie désormais quatre salariés et deux apprentis. Début janvier, l'entreprise sera présente pour la première fois au CES (Consumer Electronics Show) de Las Vegas, le plus important salon consacré à l'innovation technologique et électronique au monde. Serious Frames entend y cibler les secteurs de la santé et du patrimoine.



Le numérique intervient dans tous les doma

LAURENT CROISÉ 46 ans, président de Marine Assistance

L'intelligence informatique pour faire avancer la sécurité en mer

« Nous sommes sur un marché de niche, la seule société à proposer ce métier spécifique », explique Laurent Croisé. Ancien dirigeant d'un chantier naval, ce Rochelais a fondé, en 2010, Marine Assistance, une société spécialisée dans l'assistance maritime auprès des compagnies d'assurance. « Nous travaillons seulement pour elles et non directement pour les particuliers. Les assureurs font appel à nous en cas de panne ou de sinistre. Plus vite on aide un plaisancier, plus la compagnie fait des économies », précise-t-il. En France, près de 600 interventions sont ainsi réalisées chaque année pour des pannes. Les bateaux sont, eux, une centaine par an à couler en moyenne. Laurent Croisé emploie aujourd'hui une dizaine de salariés et mise énormément sur le digital pour développer son activité. Il a ainsi imaginé un logiciel dédié. « En cas d'astreinte, nos collaborateurs doivent pouvoir travailler à la maison comme au bureau. Peu importe la personne qui répond, elle a accès à l'ensemble du dossier, à l'historique. Il nous serait impossible de proposer une telle qualité de suivi sans solution numérique », assure le président de



Marine Assistance. Laurent Croisé est même allé plus loin en s'appuyant sur les ressources internes de son entreprise : « Nous avons développé une application de géolocalisation assortie de conseils et de cartes marines ». Une solution numérique qu'il vend désormais aux compagnies d'assurance en l'habillant de leurs logos et de leurs couleurs. Actuellement, six applications sont ainsi actives sur les plates-formes de téléchargement Apple et Android. « C'est une belle publicité pour nous, et les taux de téléchargement sont élevés, avance Laurent Croisé.

Notre métier, aujourd'hui, passe par là. Tous les marins naviguent désormais avec un téléphone dans leur poche. C'est un outil puissant de développement. » Fort de ce constat, l'entrepreneur a également innové en lançant un bracelet de détection de chute à la mer. Baptisé Sea-Tags, cet outil, connecté en bluetooth aux smartphones à bord, permet d'alerter l'équipage et enregistre la position de la chute. « Nous misons sur l'intelligence informatique permanente au sein de l'entreprise pour faire avancer la sécurité en mer », résume le président de Marine Assistance.

ils simplifient nos vies



aines de l'assurance à l'aide thérapeutique. PHOTOS JEAN-CHRISTOPHE SOUNALET ET ROMUALD AUGÉ

FABRICE SINTZEL 54 ans, dirigeant d'Alienor

« Créer un lien entre un internaute et une offre locale »

« On est souvent plus intéressé par ce qui se passe près de chez nous plutôt qu'à 5 000 kilomètres », résume Fabrice Sintzel. À 54 ans, ce chef d'entreprise dirige Alienor, une boîte fondée avec deux autres associés à l'été 2018 et spécialisée dans le ciblage publicitaire sur Internet. Rien de nouveau sur la toile ? Et pourtant : Fabrice Sintzel propose à ses clients une approche encore peu répandue sur le web pour les aider à développer leur communication. Plutôt que de diffuser des publicités en fonction d'un contexte ou carrément... au hasard, l'entrepreneur s'appuie sur la géolocalisation des internautes pour diffuser des messages en lien avec le lieu où ils se trouvent. « L'internaute voit une publicité de sa région, il a moins ce sentiment d'invasion », estime Fabrice Sintzel. Alienor ne travaille qu'avec les sites Internet et les adresses IP attribuées à chaque ordinateur. Contrairement aux applications mobiles qui peuvent collecter plus de données personnelles, la seule adresse IP ne donne pas d'autres informations que la localisation. « Plus respectueux de la vie privée, avance le dirigeant. Nous cher-



chons simplement à créer un lien entre un internaute et une offre locale. » Fabrice Sintzel travaille dans le web depuis une vingtaine d'années : « Lorsque j'ai débuté, tout était possible mais jamais on n'aurait imaginé s'appuyer sur la géolocalisation. Avec le numérique, il n'y a plus de frontières. » Alienor cherche désormais de nouveaux ancrages régionaux et vient d'ouvrir des bureaux à Nantes et Toulouse. Objectif : y trouver des clients intéressés par une audience locale et étoffer leurs stratégies de communication. « Nous proposons un service accessible avec des prix régionaux et adaptés », souligne Fabrice Sintzel qui entend cibler essentiellement les PME.

MATHIEU RENÉ
41 ans, AM Créations

Des applications logicielles sur mesure

« Je suis sur une moyenne de trois embauches par an, autant sont déjà prévues en 2020 », lâche Mathieu René, natif de La Rochelle. AM Créations, son entreprise spécialisée dans le digital, a le vent en poupe et connaît une forte croissance ces dernières années. Fondée en 2008, elle propose des applications logicielles sur mesure pour les sites Internet et pour les mobiles. « Quasiement tous nos clients sont des gestionnaires de réseaux. Le principal est Enedis qui gère le réseau d'électricité en France », avance le quadragénaire. Pour cette filiale d'EDF et quasiment toutes ses antennes régionales, Mathieu René imagine des solutions numériques professionnelles utilisables directement sur le terrain.



« Nous avons par exemple créé une application utilisée lorsqu'il faut déployer le réseau électrique dans un futur lotissement, détaille-t-il. Ce type d'opération peut mettre en relation une trentaine de parties prenantes comme les techniciens d'Enedis, des promoteurs immobiliers ou les collectivités locales. Au départ, la motivation de nos clients est généralement financière. Mais en déroulant le processus pour eux, nous arrivons souvent à optimiser les choses et à simplifier la vie des utilisateurs. » Cette carte de visite lui a ouvert de nouveaux marchés auprès des gestionnaires de réseaux et plus généralement des groupes industriels. AM Créations a ainsi décroché un contrat pour développer une solution digitale spécifique à la maintenance d'un parc photovoltaïque situé sur l'île de la Réunion. L'entreprise rochelaise emploie actuellement 20 salariés dont une majorité de développeurs. Une belle progression pour Mathieu René qui a débuté voilà plus d'une décennie avec un unique associé : « J'ai conservé mon emploi durant un an, alors je travaillais aussi le soir ! »

RODOLPHE DELEUSIERE 45 ans, gérant d'Actuel Vet

Une meilleure efficacité et un gain de temps

Casque, gants et lunettes, vêtements et chaussures de sécurité : « Nous protégeons les professionnels de la tête au pied, dans tous les corps de métier », détaille Rodolphe Deleusiere. Ce quadragénaire est gérant de l'entreprise Actuel Vet, spécialisée dans la distribution de vêtements de travail et d'équipements de protection individuelle. L'enseigne, qui dispose d'un site de vente en ligne, propose également le marquage des vêtements au nom des entreprises ainsi qu'un service de blanchisserie. Son siège se situe à La Rochelle mais « une forte croissance » lui a permis d'ouvrir des antennes à Niort, Vannes et Nantes. « Nous sommes des spécialistes, nous avons l'expertise et nous ne faisons que ça contrairement à d'autres concurrents », résume Rodolphe Deleusiere pour expliquer la bonne santé d'Actuel Vet. L'entreprise a décidé d'aller plus loin encore en accélérant son développement digital. « Nous proposons des produits physiques et avons besoin de magasins, mais nous commençons à envisager le numérique dans toutes nos actions, à l'inclure dans notre modèle. C'est l'enjeu de demain », estime Rodolphe Deleusiere. Actuel Vet a ainsi entamé la dématérialisation de ses documents. D'abord, les factures



qui sont désormais adressées aux clients par courriel puis, du côté des ressources humaines, celle des fiches de paie ou encore des demandes de congés. « Nous avons supprimé une problématique, celle de la gestion du courrier. Mais cela nous oblige à être plus rigoureux avec les données », insiste le gérant de l'entreprise rochelaise. Un mal pour un bien en somme : la dématérialisation permet une meilleure efficacité et gain de temps non négligeable pour l'entreprise. À condition que les clients jouent le jeu : « Tout le monde n'est pas au même niveau et certains préfèrent encore recevoir un courrier », sourit Rodolphe Deleusiere.

AMANDINE WIDLOECHER ET SYLVIA LEROY
ergothérapeute et gérontopsychiatre au Rayon d'or

Ludique et thérapeutique



« C'est un rituel apaisant qui rassure les résidents », assurent Amandine Widloecher et Sylvia Leroy. Ergothérapeute et gérontopsychiatre, ces deux professionnelles de la santé exercent à l'Ehpad (établissement pour personnes âgées dépendantes) Le Rayon d'or à Lagord. Depuis juillet, elles utilisent une nouvelle technologie pour aider les patients atteints de maladies comme Parkinson ou Alzheimer. Son nom : Inner Garden. Conçu par la startup rochelaise Ullo, cet outil numérique permet de manipuler du sable et de recomposer un paysage. Les jeux de couleurs et d'ambian-

ces sonores se modifient directement en fonction du relief créé par les utilisateurs. Le bruit de l'océan, du blizzard ou du chant des oiseaux accompagnent leurs gestes. À Lagord, une quinzaine de résidents ont déjà participé au test de ce dispositif ludique de thérapie comportementale. « Les résultats sont très positifs, avance Amandine Widloecher. Cela nous permet d'apaiser et de recentrer des patients en phase de troubles du comportement aigus, mais aussi de travailler avec des personnes apathiques qui ont du mal à communiquer ou à exprimer leurs émotions. » Inner Garden permet ainsi de créer « une diversion » et de « canaliser » les patients, explique Sylvia Leroy. La gérontopsychiatre y voit même un effet bénéfique pour le personnel soignant : « C'est un effet miroir, nous nous apaisons nous-mêmes en accompagnant les patients ». Ces deux professionnelles soulignent aussi l'aspect positif de cet outil digital : « C'est une thérapie non médicamenteuse. Ils savent qu'elle va leur faire du bien ». Après cette phase de test concluante, l'établissement a décidé de s'équiper d'un modèle. Il sera opérationnel en janvier.

QUESTIONS À...

Mathieu Hazouard, conseiller régional délégué à l'économie numérique



PHOTO ALBAN GILBERT

1 Plus de 18 millions d'euros sont été consacrés au développement et à la transformation numérique par la Région Nouvelle-Aquitaine. Quels sont vos objectifs ?

Il s'agit de l'ensemble des aides directes accordées aux entreprises par la Région Nouvelle-Aquitaine à travers ses différents dispositifs conçus pour favoriser l'appropriation des outils numériques. Il est normal et indispensable de se mobiliser sur ces enjeux, pour accélérer et accompagner les évolutions industrielles. L'objectif est d'accompagner l'économie numérique et ses nouveaux acteurs comme les start-up spécialisées dans la conception d'applications ou de marketplaces, les sites d'e-commerce. Mais la Région doit aussi soutenir la transformation numérique de toutes les entreprises, quel que soit leur secteur d'activité. Cela passe par exemple par la mise aux normes d'une chaîne de production. Ainsi, nous avons accéléré notre soutien aux entreprises en matière numérique depuis le début de la mandature, notamment pour soutenir les PME en milieu rural. Cela y maintient et crée des emplois. Nous devons créer des champions régionaux qui ne soit pas uniquement des start-up, mais aussi des entreprises de taille intermédiaire.

2 Quels sont les différents dispositifs proposés par la Région ?

La Région Nouvelle-Aquitaine peut aider une entreprise dans la phase de prototypage. Il s'agit là d'éprouver une idée, de la confronter au marché. Des fonds propres peuvent aussi être accordés pour amorcer une activité, tout comme une aide au conseil ou un soutien financier à la transformation numérique. Dans ce cas, nous nous appuyons sur deux outils principaux. Le premier est un chèque « transformation numérique » qui fonctionne bien et permet d'établir un premier diagnostic. Le second outil permet de faire appel à un cabinet spécialisé pour réaliser un état des lieux et définir des pistes stratégiques. En moins de deux ans, 100 PME ont bénéficié de cet outil. La Région prévoit d'accompagner de la sorte 100 PME supplémentaires tout comme elle en accompagne déjà plus de 600 à travers son dispositif « Usine du futur ». Nous travaillons aussi sur la création d'un « data center » à portée régionale. La confiance numérique et la cyberdéfense sont des enjeux essentiels pour les entreprises qui ne peuvent se faire piller leurs données. Enfin, nous réfléchissons à la sobriété numérique pour réduire l'impact environnemental et assurer la transition écologique.

F.P.



Alexandre Aumond et Maxime Pierre proposent de la location de vêtements sur abonnement avec option d'achat. PHOTO XAVIER LÉOTY

L'entrepreneuriat sans un faux pli

LE GRAND DRESSING Alexandre Aumond et Maxime Pierre ont su s'entourer avant de lancer leur concept de location de vêtements

« Nous avons investi notre argent personnel. Alors on s'est donné six mois. Soit le concept prenait, soit on limitait la casse », explique Alexandre Aumond. Avec son associé Maxime Pierre, ce trentenaire a fondé Le Grand Dressing à Paris, en novembre 2016, avant d'emménager à Périgny, aux portes de La Rochelle en juin 2018. Le concept ? Proposer à la gente masculine une sélection personnalisée de vêtements livrés chaque mois à domicile. Après quatre semaines, les pièces peuvent être achetées à des prix préférentiels ou renvoyées à l'expéditeur qui les nettoie, les reconditionne et les prête à nouveau. Simple, écolo et novateur : Le Grand Dressing est la première entreprise à proposer ce service aux hommes en France.

« Nous faisons de la location de vêtements avec option d'achat, résume Alexandre Aumond. Nous avons entre 8 000 et 10 000 pièces en rotation pour 1 000 abonnés actifs. » La moyenne d'âge oscille entre 30 et 35 ans pour des clients relevant majoritairement des CSP+. « Mais seulement 30 % d'entre eux habitent dans des villes de plus de 10 000 habitants. Le reste de notre clientèle est plutôt bien réparti sur

le territoire », détaille l'entrepreneur. Convaincu de tenir la bonne idée, Alexandre Aumond s'est tourné vers un ancien camarade de promotion, Maxime Pierre, qu'il a connu en école d'ingénieur. Ce dernier n'a pas hésité longtemps avant de quitter « un poste et un salaire confortables ». Cet autre trentenaire s'est donné « quelques semaines » de réflexion avant de se lancer dans cette aventure du e-commerce. « C'était une réelle prise de risque. Qu'est-ce que j'ai aujourd'hui ? Qu'est-ce que j'aurai demain ? »

Un déclic et beaucoup de travail Maxime Pierre a ainsi choisi de « sortir de sa zone de confort » et ne regrette rien. Avant de monter leur boîte, les deux entrepreneurs ont d'abord cherché à tester leur idée. Comment ? En se tournant vers d'autres chefs d'entreprise. « Cela permet d'éviter certaines erreurs,

de mûrir le projet. C'est un monde assez bienveillant, confirme Alexandre Aumond. Le plus difficile finalement est d'aller chercher les premiers clients sans dépenser des sommes folles en publicité. »

Face à la prise de risque que constitue une telle aventure, ce Vendéen estime qu'il faut « un déclic ». « Et beaucoup de travail, abonde son associé Maxime Pierre. Pour les start-up, on parle toujours des grosses réussites et d'un imaginaire fait de paillettes, de baby-foot... Mais ça reste le monde de l'entrepreneuriat, ça demande beaucoup d'effort. » Leur persévérance a fini par payer.

Le Grand Dressing, fort de huit salariés, cherche actuellement à embaucher des développeurs et de nouveaux stylistes pour sélectionner les tenues parmi les collections de 95 marques partenaires. La jeune entreprise vient également de lever 500 000 euros auprès des fonds régionaux Aquiti et Newfund NAEH (Nouvelle-Aquitaine Euskal Herria). « Cela nous permettra de développer notre projet et d'être encore plus pertinent. Cela passe notamment par un meilleur traitement des données », juge Alexandre Aumond.

Fabien Paillot

Les actions de Digital Bay tout au long de l'année

Si la Digital Night constitue l'événement phare du cluster Digital Bay, l'association propose de multiples rendez-vous aux entrepreneurs tout au long de l'année. Plusieurs speed-meeting entre adhérents et des visites d'entreprise sont ainsi programmés plusieurs fois par an. Trois fois dans l'année sont aussi proposées des rencontres matinales autour des nouvelles technologies et produits innovants. Une action baptisée « digital innov ».

Autre initiative : le « jeudicode » conçu comme une soirée découverte des nouveaux systèmes de codage informatique. Utile pour se tenir à la page ou découvrir les possibilités offertes par le numérique. Le cluster propose également à ses adhérents des workshop sur des thématiques précises, utiles pour maîtriser un business. Parmi les thèmes abordés trois fois dans l'année : « présenter son dossier aux banques », « faire des relations presse », « promouvoir son activité avec Instagram », « développer son réseau avec LinkedIn » ou encore « travailler en équipe avec Slack ».

Club digital, « cafés techno »

D'autres rendez-vous initiés par Digital Bay s'intéressent cette fois aux questions de stratégie, du financement ou encore de l'organisation interne des équipes. L'association rochelaise, forte de 80 entreprises, anime également un club digital. Objectif : faciliter les échanges entre entrepreneurs. Plusieurs rencontres sont ainsi organisées, chaque année, autour d'une thématique particulière. Parmi les sujets évoqués : « les nouveaux métiers du numérique », « L'IA au service de la croissance » ou bien « Quelle société digitale pour demain ? »

Quatre fois par an, Digital Bay organise enfin des « cafés techno » en partenariat avec le SPN, un autre cluster dédié aux questions numériques qui réunit près de 200 entreprises à l'échelle de la région Poitou-Charentes.

Au total, le cluster rochelais, qui rayonne sur une grande partie de l'arc Atlantique, propose à ses adhérents pas moins d'une trentaine d'événements différents chaque année. Une manière ludique et collégiale d'apporter des solutions et des réponses concrètes aux entrepreneurs pour mieux les aider dans leur quotidien. Pour les rejoindre, rien de plus simple : il suffit d'une inscription en ligne directement sur le site Internet de l'association : www.frenchdigitalbay.com.

F.P.

Supplément gratuit au journal du 19 novembre 2019

Président Directeur Général,
directeur de la publication : Patrick Venries
N° commission paritaire : 0420 C 86477
Chef de projet : Pierre-Emmanuel Cherpentier
Illustration de Une : Jean-Christophe Sounalet
Secrétariat de rédaction : Audrey Kramer
Rédaction : Fabien Paillot
Publicité : Magalie Aubineau
Siège social : Journal Sud Ouest
23, quai des Queyries, CS 20001
33094 Bordeaux Cedex
Tél. 05 35 31 31 31
www.sudouest.fr

