



Livre Blanc GSA / GSB



Réinventer la Grande Surface : Digitalisation, Drive-to-Store et Nouveaux Leviers de Croissance




Comment les GSA et GSB peuvent booster leur performance grâce au digital, aux aides publiques et aux nouvelles habitudes d'achat.

Les comportements des consommateurs changent vite. Aujourd'hui, vos clients préparent leurs achats sur mobile, comparent les prix en ligne, et attendent une expérience personnalisée, même en magasin. Dans ce contexte, les grandes surfaces alimentaires (GSA) et de bricolage (GSB) doivent réconcilier le digital et le local pour rester compétitives.

Avant-propos

Ce livre blanc vous donne des clés simples, concrètes et activables. Vous y découvrirez :

- Les nouveaux comportements clients,
- Les outils digitaux efficaces (prouvés sur le terrain),
- Les aides pour financer cette transition,
- Et pourquoi il faut agir maintenant.

 Par Cyrille Bersot, fondateur d'AvantageDigital.fr



Nouveaux comportements clients :

ce que vous devez savoir

Le parcours client est hybride

- 76 % des clients préparent leurs achats en ligne avant de venir en magasin (source : Nielsen-hors personnes en retraite).
- 52 % comparent les stocks, prix et promos sur mobile (source : Kantar).

📱 Le digital est désormais le premier contact avec les enseignes. Le magasin devient un lieu de confirmation.

Pour rappel, le phygital est une **méthode marketing qui combine la vente dans les magasins et l'e-commerce**. Cette stratégie en marketing digital permet alors de gérer les ventes en magasin, via une solution de caisse, et celles effectuées sur le web, à travers le site e-commerce.

Le digital comme déclencheur de visite

Notifications push, SMS ciblés, Google Business Profile, publicités locales Facebook / Instagram:

Ce sont des leviers directs de trafic physique: le phygital:

Les clients veulent :

- ✓ Un produit dispo,
- ✓ Une promo claire,
- ✓ Une expérience rapide.

🔄 L'omnicanalité n'est plus un luxe. C'est un minimum vital.

🎮 La gamification, en intégrant des mécaniques de jeu dans les parcours clients et collaborateurs, permet de renforcer l'engagement, de stimuler la motivation et d'accélérer l'adoption de nouvelles pratiques, tout en générant des bénéfices concrets comme l'augmentation de la fidélisation, la productivité et la cohésion des équipes




Leviers digitaux qui fonctionnent .


(résultats à l'appui)

Le Drive-to-Store local

- **Campagne SMS + géolocalisation = +18 %** de trafic en magasin en 15 jours.
- Publicités Meta Ads locales : ROI moyen x1,8 à x2,5.

 Exemple : Intermarché local + jeu SMS : **+12 %** de visites en 3 semaines.

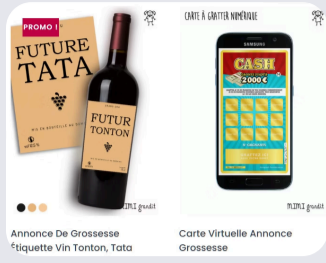





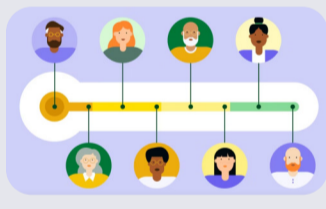


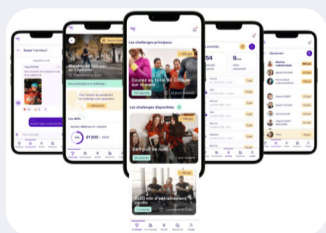

Gamification et engagement client

- Jeux digitaux : roue de la chance, instant gagnant, quiz...
 - **+34 % de panier moyen pendant l'opération**
 - **+21 % de revisites** dans le mois
-  Format 100 % mobile, rapide, viral et local.

Mini-site mobile de fidélité (Tunnel)

- **QR code en caisse ou en rayon : +40 %** d'interactions par rapport à l'emailing seul.
- **Carte fidélité digitale** = data client + retour magasin.

10 stratégies concrètes à activer.

Stratégie	exemple en Image	Coût du Pack/ mois	Délai moyen	ROI moyen	Complexité
Jeu à gratter numérique		1,99€ à 6€ par jeu (usage perso)	Campagne réseaux sociaux	+15 - 18 %	★★★
QR code promo en rayon		99€ à 497€ par mois	réseaux sociaux, magasin, drive et partenaires	+10 -12 %	★
Tunnel de réactivation SMS		3000€ à 5000€ (ou plus)	7 jours réseaux sociaux et SMS	+15-20%	★★★★
Calendrier d'animations clients		15€ à 497€/mois selon les options	Campagne + réseaux sociaux (excellent pour établir un calendrier éditorial)	+10-15 %	★★★
Offres mystères		150€ à 300€ (via plugin ou plateforme)	A la semaine + réseaux sociaux,	+8 - 14 %	★
Jeu concours réseaux sociaux		2500€ à 10000€ (hors dotations)	toute l'année sur les réseaux sociaux	+18-34 %	★★★★
Scoring digital & segmentation comportementale		-Audit basique 1000€ à 3000€ -Etude Avancée 3000€ à 10000€	campagne	+20-25 %	★★★★
Newsletter promo personnalisée		350 €	6 jours Mailing + tunnel acquisition Marketing	+10 à 15 %	★★★
Carte de fidélité gamifiée		99 à 497 €	10 jours Réactivation réseaux sociaux	+15 à 20 %	★★★
Challenge connecté entre rayons		entre 1000€ et 9997€	10 jours	+10 à 20 %	★★★
LOTO Digital		entre 1000€ et 5000€	1 jour association locale + événement longue traîne	+15 à + 30%	★★★★

📌 Chaque solution inclut une estimation de ROI, coût, complexité et délai de déploiement. De quoi bâtir votre plan d'action sur-mesure.

Aides à la Digitalisation



SCAN ME



Financer jusqu'à 80 % de votre transformation digitale

La majorité des actions digitales locales sont finançables. Voici comment :



OPCO & Plan de formation continue

Jusqu'à 100 % pris en charge pour former vos équipes
Eligible pour tous les statuts (CDI, CDD, alternants) environ 5000€ à récupérer par an.



CPF & IA Act

Financement de formations à l'IA, au marketing local, à l'automatisation pour les salariés et les dirigeants salariés.
en moyenne: 5 à 15000€ à récupérer.



Mécénat de compétences

Mise à disposition de salariés experts du digital
Valorisé en RSE (exonération possible)



Subventions publiques

BPI, Régions, CCI, ADEME, Europe...
Pour des projets digitaux, écologiques ou RH jusqu'à 6 Millions



Exemple concret :

un plan digital de 20 000 € peut être financé à 16 000 €.



Dispositifs de financement

Financer sa transition digitale

- OPCO (secteurs commerce, bricolage, distribution) : jusqu'à 100 % pris en charge.
- Aides régionales (ex : Bourgogne-Franche-Comté), subventions locales à la digitalisation.
- Aides des CCI ou Banques des Territoires.



Former vos équipes avec le CPF

- Formations IA, digital, automatisation ou relation client augmentée.
- Utilisation du CPF salarié, 100 % finançable.
- Mécénat de compétences : salariés formés, au service de votre magasin.
-

Synthèse chiffrée

Poste financé	Montant financé	Source de financement
Formation digitale	5 000 €	OPCO
Formations IA (CPF)	4 000 €	CPF salariés/dirigeant
Subvention publique	4 000 €	Région/BPI/CCI
Mécénat de compétences	3 000 €	Valorisation RSE/exonération
Total financé	16 000 €	
Reste à charge	4 000 €	



Pourquoi agir maintenant ?



Les clients ont déjà changé

Leurs habitudes d'achat sont désormais hybrides, entre digital et physique.



Les aides publiques ne durent pas

Les dispositifs de financement actuels ont une durée limitée.



Chaque mois sans digital, c'est du CA en moins

Et un retard qui s'installe face à la concurrence .

✓ Vous avez tout à gagner : visibilité, efficacité, fidélité client et performances.

Conclusion – Reprenez l'avantage


Votre point de vente est un acteur local fort.

Offrez-lui une boîte à outils digitale moderne, simple, et efficace.

Commencez avec notre diagnostic gratuit de 15 minutes financé par notre agence.

Vous recevrez un plan d'action clair, des solutions prêtes à déployer, et un accompagnement possible avec financement.

Contactez-nous

 Prenons 15 minutes pour faire le point: https://calendly.com/avantage_digital

 <https://cyrillebersot.avantagedigital.fr/cartedevisite>

C'est gratuit, confidentiel, et potentiellement décisif.

Site: www.avantagedigital.fr

