

2025-GIE-010 – Lot n° 2 - Accompagnement stratégique et opérationnel dans le marketing digital et l'achat d'espaces online

Etude de cas n°1 – Appui aux entreprises

Contexte

La création de la plateforme Easy Déclare s'inscrit dans un contexte de transformation profonde du service public d'accompagnement aux formalités des entreprises.

Depuis la fin progressive de la mission de service public historiquement portée par les Centres de Formalités des Entreprises (CFE) et l'ouverture du Guichet Unique piloté par l'INPI, la CCI Paris Île-de-France a fait le choix stratégique de proposer une nouvelle offre digitale complémentaire, en continuité de son expertise et de sa mission d'intérêt général.

Easy Déclare vise ainsi à simplifier et sécuriser les démarches administratives des entrepreneurs, dirigeants et porteurs de projets, tout en leur apportant un accompagnement institutionnel de confiance dans un univers dominé par les plateformes privées (Legalstart, Captain Contrat, LegalPlace...).

Objectif de l'étude de cas

Les candidats sont invités à proposer une stratégie digitale multileviers pour assurer le lancement et la montée en notoriété d'Easy Déclare, en s'appuyant sur l'ensemble des leviers couverts par le marché, à savoir pour un budget global de 75 000 € TTC :

- SEO (référencement naturel)
- SEA (référencement payant – liens sponsorisés, backlinks)
- SMO (référencement social organique)
- SMA (référencement social payant)
- Programmatique (site à site, régies, etc.)
- Brand content

Attendus

Votre réponse devra inclure :

1. Une analyse de l'écosystème concurrentiel, en particulier les stratégies digitales des principales legaltechs (Legalstart, Captain Contrat...).

2. Une recommandation stratégique multicanale : positionnement éditorial, choix des leviers, synergies entre les canaux, logique de parcours client.
3. Un plan de déploiement opérationnel sur 6 mois.
4. Des indicateurs de performance (KPI) pertinents pour mesurer l'impact de la stratégie.
5. Une estimation budgétaire par levier (hors achat d'espaces).

Critères d'évaluation

- Pertinence stratégique des recommandations.
- Qualité de l'analyse concurrentielle.
- Créativité et réalisme des dispositifs proposés.
- Clarté et structuration de la réponse.

Profil de la cible

La plateforme Easy Déclare s'adresse prioritairement à un public B2B composé de :

- Porteurs de projet en phase de création d'entreprise,
- Dirigeants de TPE et PME réalisant eux-mêmes leurs démarches administratives,
- Entrepreneurs individuels et micro-entrepreneurs, souvent en quête de solutions simples, rapides et économiques,
- Et plus largement, à tous les professionnels souhaitant un accompagnement fiable dans leurs démarches réglementaires.

Le positionnement de la CCI, en tant qu'acteur institutionnel, impose une approche fondée sur la pédagogie, la confiance, la neutralité, et la valeur d'usage, face à des acteurs souvent perçus comme très commerciaux.

Les candidats devront ainsi prendre en compte la diversité de maturité digitale, de disponibilité, et de besoins de cette cible, avec une attention particulière portée aux canaux, messages et formats adaptés.