



**Grand Est**  
ALSACE CHAMPAGNE-ARDENNE LORRAINE

Plan d'urgence RGE vers les commerçants et restaurateurs  
**Formations à la digitalisation**

Màj : 27 novembre 2020



**Grand Est**  
ALSACE CHAMPAGNE-ARDENNE LORRAINE

## **Sommaire :**

De quoi s'agit-il ?

Quels sont les objectifs ?

Qui est concerné ? Liste APE

En quoi consiste ces formations ?

Contenu des formations, leurs avantages

Comment s'inscrire ?

Le MOOC, c'est quoi et sert à quoi ?

Partenaires de l'opération

## **Slides :**

3

4

5 à 9

10

11 à 13

14

15

16

# De quoi s'agit-il ?

---

Face aux urgences de la crise actuelle, **la Région Grand Est se mobilise en partenariat avec les CCI du Grand Est**, pour apporter des réponses aux difficultés rencontrées par les **commerçants, indépendants, restaurateurs, artisans de métiers d'art**.

L'essor du numérique bouleverse les attentes et les comportements des consommateurs. Un phénomène accru par les périodes de confinements et de fermetures administratives. Pour rester compétitives, les entreprises du commerce doivent donc **adapter leur organisation, leurs pratiques, et développer leurs compétences**.

La Région a sollicité les CCI du Grand Est pour mettre en place rapidement des **formations accessibles à distance, sur les nouvelles techniques digitales**.

Ces formations, dispensées par les centres de formation des CCI du Grand Est, sont **entièrement prises en charge par la Région Grand Est**.

Elles sont **déployées dès la semaine du 30/11 et se poursuivront tout le mois de janvier**.

# Quels sont les objectifs ?

---

## 1. Former un maximum de commerçants aux techniques de digitalisation.

- Via 3 modules de formation proposés en distanciel.
- Objectif quantitatif : Entre 500 et 1000 commerçants formés en Grand Est.

**En Alsace, nous visons à former 200 personnes au minimum.**

## 2. Sensibiliser un maximum de commerçants à la nécessité / possibilité de passer au digital.

- Pour ce faire, un MOOC\* (\* *Massive Open Online Course* = Cours en ligne) a été créé par la CCI54.
- Il a pour objectif de permettre aux entreprises du commerce, de s'approprier les enjeux d'une digitalisation efficace et réussie.
- Gratuit, il sera diffusé dès le 01/12.
- Objectif quantitatif : 1000 entreprises sensibilisées en Grand Est.

# Qui est concerné ? (1/5)

---

- Tous les commerçants
- Les artisans des métiers d'art
- Les restaurateurs (traditionnels, restau rapide, collective...)
- Les traiteurs
- Les débits de boisson

*(Voir liste APE dans les 4 slides suivantes)*

Leurs dirigeants ET salariés,

à l'arrêt actuellement, ou en activité !

# Liste APE éligibles (1/4)

Etablissement **Activité ARE** égal à **4741Z - Commerce de détail d'ordinateurs, d'unités périphériques et de logiciels en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4743Z - Commerce de détail de matériels audio et vidéo en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4754Z - Commerce de détail d'appareils électroménagers en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4763Z - Commerce de détail d'enregistrements musicaux et vidéo en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4742Z - Commerce de détail de matériels de télécommunication en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4741Z - Commerce de détail d'ordinateurs, d'unités périphériques et de logiciels en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4752A - Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en petites surfaces (moins de 400 m2)**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4779Z - Commerce de détail de biens d'occasion en magasin**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4772B - Commerce de détail de maroquinerie et d'articles de voyage**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4719B - Autres commerces de détail en magasin non spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4765Z - Commerce de détail de jeux et jouets en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4759B - Commerce de détail d'autres équipements du foyer**

# Liste APE éligibles (2/4)

---

Etablissement **Activité ARE** égal à **4778C - Autres commerces de détail spécialisés divers**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4764Z - Commerce de détail d'articles de sport en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4778A - Commerces de détail d'optique**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4753Z - Commerce de détail de tapis, moquettes et revêtements de murs et de sols en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4759B - Commerce de détail d'autres équipements du foyer**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4759A - Commerce de détail de meubles**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4752B - Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en grandes surfaces (400 m<sup>2</sup> et plus)**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4791B - Vente à distance sur catalogue spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4711A - Commerce de détail de produits surgelés**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4777Z - Commerce de détail d'articles d'horlogerie et de bijouterie en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4772A - Commerce de détail de la chaussure**

# Liste APE éligibles (3/4)

---

Etablissement **Activité ARE** égal à **4759B - Commerce de détail d'autres équipements du foyer**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4771Z - Commerce de détail d'habillement en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4751Z - Commerce de détail de textiles en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4721Z - Commerce de détail de fruits et légumes en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4729Z - Autres commerces de détail alimentaires en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4711B - Commerce d'alimentation générale**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4725Z - Commerce de détail de boissons en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4726Z - Commerce de détail de produits à base de tabac en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4778C - Autres commerces de détail spécialisés divers**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4741Z - Commerce de détail d'ordinateurs, d'unités périphériques et de logiciels en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4761Z - Commerce de détail de livres en magasin spécialisé**

# Liste APE éligibles (4/4)

---

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4762Z - Commerce de détail de journaux et papeterie en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4776Z - Commerce de détail de fleurs, plantes, graines, engrais, animaux de compagnie et aliments pour ces animaux en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **5610A - Restauration traditionnelle**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **5610B - Cafétérias et autres libres-services**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **5610C - Restauration de type rapide**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **5621Z - Services des traiteurs**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **5630Z - Débits de boissons**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4722Z - Commerce de détail de viandes et de produits à base de viande en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4724Z - Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4773Z - Commerce de détail de produits pharmaceutiques en magasin spécialisé**

ou

Etablissement **Activité ARE** égal à **4774Z - Commerce de détail d'articles médicaux et orthopédiques en magasin spécialisé**

# En quoi consiste ces formations ?

Possibilité de  
participer à 1, 2 ou  
3 modules !



## Module 1 : Développer sa stratégie digitale – e-commerce et marketing

- 14 h en distanciel (2 X 1 journée)
- Appréhender les perspectives d'évolution du e-commerce et du marketing digital
- Mettre en oeuvre une stratégie digital



## Module 2 : Développer sa stratégie commerciale – bureautique appliquée

- 7h en distanciel (1 journée)
- Développer sa stratégie commerciale via l'utilisation des différents logiciels de bureautique
- Développer des compétences techniques



## Module 3 : Développer sa stratégie commerciale – initiation outils de gestion

- 7h en distanciel (1 journée)
- Présentation des logiciels de comptabilité et de paie SAGE / CEGID , de leurs fonctionnalités et apports



## Module 1 : Développer sa stratégie digitale – e-commerce et marketing

- 14 h en distanciel (2 X 1 journée)
- Appréhender les perspectives d'évolution du e-commerce et du marketing digital
- Mettre en oeuvre une stratégie digital

100 %  
FINANCE  
REGION

<p><b>1. Communication - Marketing</b></p>	<p>Les bases du marketing digital - Décoder le jargon de la culture digitale          Communiquer à travers les réseaux sociaux          Facebook pour un usage professionnel          Gestion de l'e-réputation          Lancer une campagne d'e-mailing</p>
<p><b>2. E-commerce</b></p>	<p>Créer facilement un site Internet grâce à un système de gestion de contenu (CMS)          Développer la visibilité/impact de son site Internet ou de sa présence sur les réseaux sociaux          Booster son commerce sur le web          Installer un module de paiement sur le site Internet</p>
<p><b>3. Expérience client</b></p>	<p>CRM : 3 lettres pour simplifier et optimiser sa relation client          Le Social Selling : prospection clients via les réseaux sociaux et développer ses ventes</p>
<p><b>4. Logistique</b></p>	<p>Organiser et optimiser sa logistique e-commerce          Assurer et respecter les délais</p>
<p><b>5. Sourcing produits</b></p>	<p>Impliquer ses clients dans l'évolution de ses produits et ses services          Mettre en place une veille sur Internet</p>



## Module 2 : Développer sa stratégie commerciale – bureautique appliquée

- 7h en distanciel (1 journée)
- Développer sa stratégie commerciale via l'utilisation des différents logiciels de bureautique
- Développer des compétences techniques

100 %  
FINANCE  
REGION

- **Traitement de texte Microsoft Word**
- **Rédiger un document, courriers commerciaux, devis et les mettre en forme**
- **Tableur Microsoft Excel**
- **Concevoir un tableau, une base de données, les outils nécessaires à la création d'un tableau, construire un tableau de synthèse et suivre son activité commerciale**
- **Présentation Powerpoint**
- **Savoir présenter des documents, diapositives / diaporama**



## Module 3 : Développer sa stratégie commerciale – initiation outils de gestion

- 7h en distanciel (1 journée)
- Présentation des logiciels de comptabilité et de paie SAGE / CEGID , de leurs fonctionnalités et apports

100 %  
FINANCE  
REGION

### **Présentation des logiciels de comptabilité et de paie SAGE / CEGID**

- **Notions de paramétrages**
- **Saisies d'écritures**
- **Centralisation du journal**
- **Compte de résultats**
- **Présentation de l'application CHORUS pour la facturation**

# Les avantages de ces formations ?

---

## Leur qualité !

- Animée par des professionnels de la digitalisation, en connaissance des enjeux des entreprises du commerce, rôlés en formation à distance.
- En petits groupes (6 personnes), pour individualiser au maximum.

## Leur gratuité !

- La Région Grand Est prend en charge à 100 % le coût des formations. Le commerçant n'a rien à avancer.
- Le MOOC, est lui aussi entièrement gratuit.

## Leur disponibilité !

- Possibilité de participer à 1 module, 2 modules ou les 3 !
- Organisées en 100 % distanciel, pour plus de confort et facilité d'accès.
- Elles sont ouvertes aux dirigeants (tous statuts) et à ses collaborateurs, sans restriction d'effectif.
- Le planning des formations est pensé pour proposer la plus grande réactivité, en général :
  - Le module principal (module 1 sur l'E-commerce) est planifié 2 fois par semaine.
  - Les modules 2 et 3 sont planifié chacun 1 fois par semaine.
  - Selon la demande, des sessions complémentaires seront rajoutées.

# Auprès de qui et comment s'inscrire à ces formations ?

**Il suffit d'orienter la personne intéressée, vers :**

Contact N°1 :

**Céline TROST, Conseillère Formation**

**T. +33 3 88 43 08 06**

**M. +33 6 22 10 49 98**

**[c.trost@alsace.cci.fr](mailto:c.trost@alsace.cci.fr)**

Contact N°2 :

**Emma GASSER, Assistante commerciale**

**T. +33 3 88 43 08 08**

**[e.gasser@alsace.cci.fr](mailto:e.gasser@alsace.cci.fr)**

# Le MOOC : c'est quoi et cela sert à quoi ?

---

## MOOC\* « Réinventer le commerce local par le digital »

(\* *Massive Open Online Course* = Cours en ligne)

Animé par des professionnels de la digitalisation, **ce cours en ligne gratuit** permet de découvrir et de s'approprier les enjeux stratégiques de la vente en ligne, ainsi que les outils existants (page Facebook, Instagram, site internet...).

Ce MOOC permettra à chacun de **disposer des bases pour poursuivre la digitalisation de son activité en toute autonomie !**

Il est **accessible à partir du 01/12** au lien suivant :

<https://formationdigitalisation.eesc.fr/>

**Et pour ceux qui souhaitent aller plus loin : les 3 modules de formation !**

# Les partenaires de l'opération

---

Porté et financé par



Réalisé par les centres de formation de la



Coordonné en Grand Est + conception par

