

Titre Chef(fe) de Projet E-commerce

Certification de niveau 6
(équivalent BAC + 3)
RNCP 36743



SOMMAIRE

1- LE GRETA CFA METEHOR Paris

- Qui sommes-nous ?
- Chiffres et repères

2- LA FORMATION

- Les chiffres du e-commerce
- Perspectives d'emploi
- Objectifs, calendrier, programme par bloc
- Validation du Titre

3- LES ETAPES DU RECRUTEMENT

- Prérequis
- Missions en entreprise
- Etapes du recrutement
- Financement

QUI SOMMES-NOUS ?

La mission de service public
de l'Education nationale pour
la formation professionnelle
des adultes

UN RESEAU NATIONAL



ET UNE COUVERTURE MULTI FILIERE, MULTI NIVEAUX ET MULTI CERTIFICATIONS

GRETA CFA METEHOR Paris

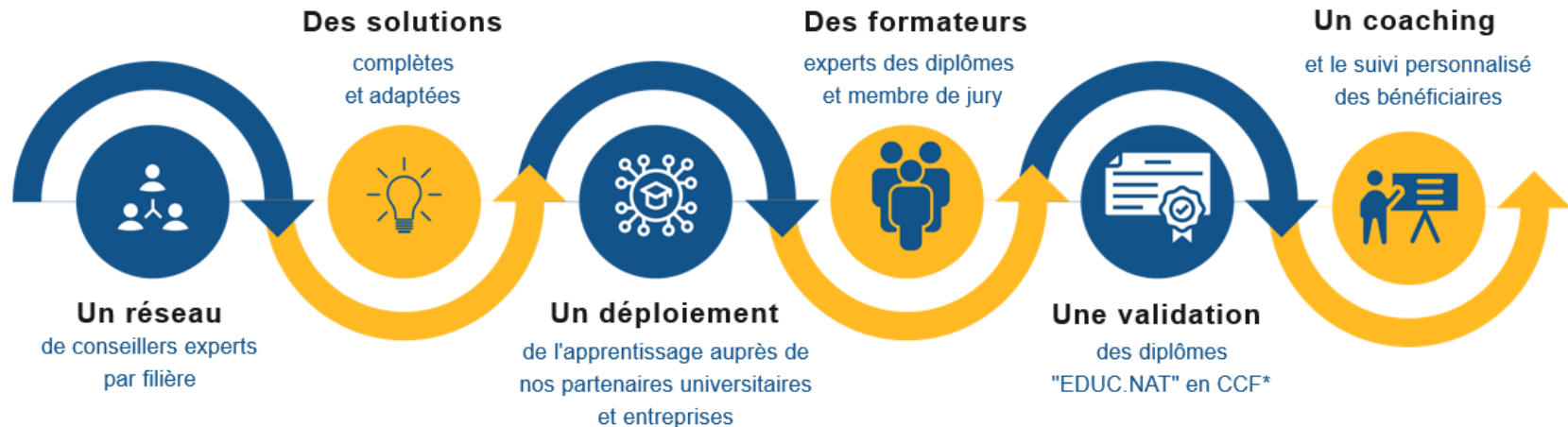
Organisme de l'Education nationale pour la formation professionnelle des adultes





Nos filières : Assistanat d'entreprise - Banque/Assurance - Bureautique - Commerce/Marketing numérique - Communication - Comptabilité gestion - Immobilier - Informatique - Management - Paie - Ressources Humaines





** Contrôle en Cours de Formation*

...ET ÉGALEMENT UN CFA

Pour le développement de
compétences à travers
l'alternance

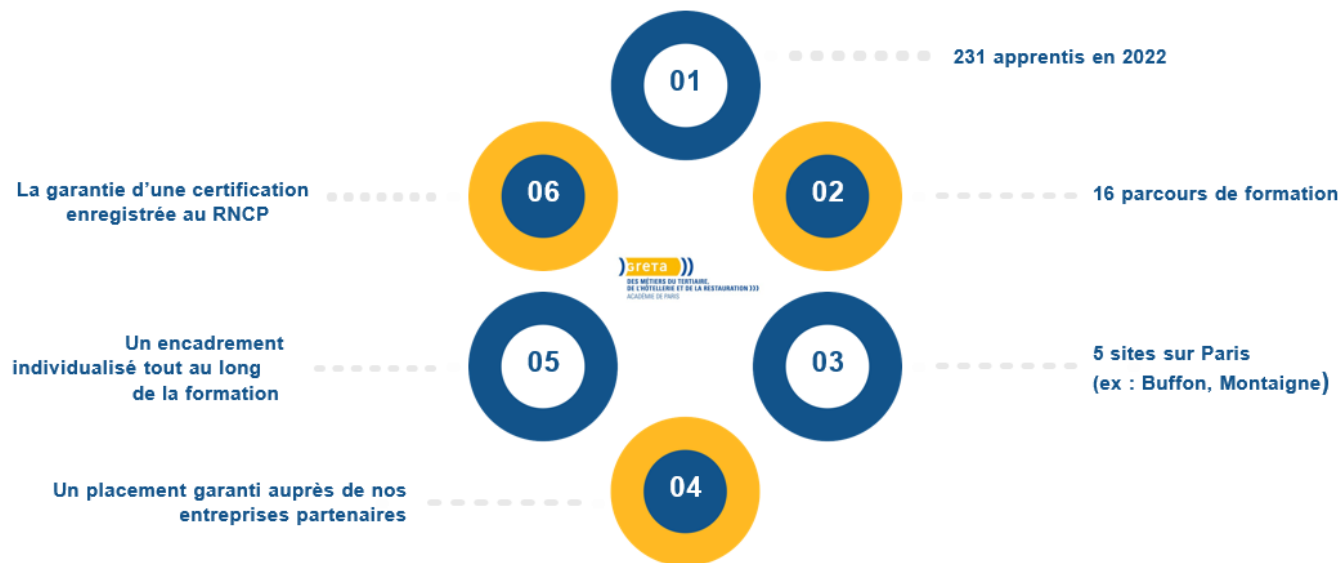
Des partenariats avec de
nombreuses entreprises et de
longue date



Un niveau d'exigence de
qualité pour nos prestations



L'APPRENTISSAGE AU GRETA-CFA METEHOR PARIS



LES + DE L'ALTERNANCE AU GRETA CFA



24/04/2023

Greta METEHOR Paris



12

OSEZ L'ALTERNANCE, UN CHOIX GAGNANT !



1. Apprendre un métier sur le terrain
2. Avoir une expérience professionnelle significative (durée)
3. Obtenir un diplôme reconnu sur le marché du travail
4. Faciliter son insertion professionnelle en associant expérience et diplôme
5. Suivre une formation prise en charge par l'entreprise
6. Être rémunéré(e) pendant sa formation

Les Chiffres du e-commerce

Le e-commerce en Europe
(718 milliards d'€, +13%) et
dans le monde (près de
5 000 milliards de \$, +16%)

129,1 milliards d'€

+15,1% par rapport à 2020
(+24,9% par rapport à 2019)

CA E-COMMERCE



● Taux de croissance
● CA e-commerce en milliards d'euros
Source : Fevad ICE.

2,14 milliards
de transactions en ligne en 2021
+16,0% par rapport à 2020
(+22,7% par rapport à 2019)

Source : Fevad ICE.

PRODUITS ET SERVICES

+7% sur les produits
(+42% par rapport à 2019)

+24% sur les services (+11%
par rapport à 2019) dont +44% sur transport,
tourisme, loisirs (-16% par rapport à 2019)

Source : Fevad ICE.



● CA en milliards d'euros
Source : Fevad ICE.

- <https://fr.calameo.com/read/0071351454b6664e02df2>

TOP 5 D'AUDIENCE DES SITES E-COMMERCE

1	Amazon	36 811 000	58,3%
2	Leboncoin	26 895 000	42,6%
3	Cdiscount	22 877 000	36,3%
4	Fnac	19 121 000	30,3%
5	Vinted	17 214 000	27,3%

- Visiteurs uniques moyens par mois
- Couverture mensuelle moyenne
(en % de la population française)

Source : Médiamétrie/NetRatings - Audience Internet global –
Moyenne T4 2021.

ACHAT B2B ET SECONDE MAIN

43 %

des e-acheteurs seraient prêts
à acheter des produits de seconde main
pour leur entreprise

ACHAT ET VENTE SUR INTERNET DES PRODUITS RECONDITIONNÉS OU DE SECONDE MAIN

50 %

des e-acheteurs ont **acheté sur Internet**
en 2021 des produits reconditionnés
ou de seconde main

Source : Baromètre Fevad/Médiamétrie, janvier 2022.

TOP 5 DES RAISONS

1	Pour faire des économies	80%
2	Pour acquérir des marques	51%
3	Pour le plaisir de dénicher de bonnes affaires	50%
4	Pour des raisons écologiques	48%
5	Pour des raisons budgétaires	43%

Source : Baromètre Fevad/Médiamétrie, janvier 2022.

Les nouvelles tendances de
consommation : seconde main,
consommation locale et
responsable, Made in France

LE MADE IN FRANCE : UN CRITÈRE D'ACHAT En % des e-acheteurs

Le made in France davantage intégré
dans les critères d'achat

66 %

Le made in France trouvé plus facilement
grâce à Internet

66 %

D'accord pour un prix plus élevé pour un achat
alimentaire sur Internet si made in France

58 %

D'accord pour un prix plus élevé pour un achat
non alimentaire sur Internet si made in France

56 %

Prêt à renoncer à un produit sur Internet s'il ne provient
pas d'Europe

48 %

● % d'accord

Source : Baromètre Fevad/Médiamétrie, janvier 2022.

- **129,1 milliards d'€** : le CA du e-commerce en France en 2021
- **14,1 %** la part du e-commerce dans le commerce de détail en 2021
- **80,3 %** des Français sont convertis au e-commerce, 82,7 % à Paris
- **22,3 M** de Français effectuent des achats à partir de leur mobile (soit 53,3 % des acheteurs)
- **3 100 €** par acheteur en 2021 (vs 2 700 € en 2020)
- **56 %** de e-commerçants utilisent des emballages écoresponsables en livraison
- **Plus de 80 %** des e-acheteurs ont déjà acheté des produits reconditionnés ou de seconde main et/ou vendu eux-mêmes des produits sur Internet
- **66 %** des e-acheteurs privilégient le Made In France dans leurs critères d'achat

PERSPECTIVES D'EMPLOI

E-COMMERCE ET EMPLOI

Le e-commerce, produits et services, représente plus de 200 000 emplois directs auxquels s'ajoutent un très grand nombre d'emplois chez les partenaires, notamment dans le transport et la logistique. Le nombre d'emplois continue d'augmenter d'année en année.

SITES LEADERS

54 %

des sites ont augmenté leurs effectifs en 2019

Source : Baromètre PwC-Les-Webistes sur sites leaders, 9 février 2020.

TPE/PME

17 %

des e-merchants TPE/PME ont recruté au moins une personne en 2019

Source : PwC du e-commerce et des TPE/PME, CapterView Intelligence Business School, janvier 2020.

EMPLOI DANS LES PETITES COMMUNES

45 %

des e-commerçants TPE/PME sont implantés dans des communes de moins de 10 000 habitants.

La moitié de ces entreprises exploitent un commerce de centre-ville

25 %

des e-commerçants TPE/PME sont implantés dans des communes de moins de 5 000 habitants

Source : PwC du e-commerce et des TPE/PME, CapterView Intelligence Business School, janvier 2020.

**+200 000
emplois en 2019**

Source : Les-Webistes-PwC
à Paris France-Guide.

- Le e-commerce, produits et services, représente plus de 200 000 emplois directs auxquels s'ajoutent un très grand nombre d'emplois chez les partenaires, notamment dans le transport et la logistique.
- Le nombre d'emplois continue d'augmenter d'année en année.
- 54 % des sites prévoient d'augmenter leurs effectifs en 2022 (vs 48 % en 2021)

Les métiers les plus recherchés dans le digital :

1. UX designer, l'altruiste
2. Chef de projet, le chef d'orchestre
3. SEM manager, le stratège
4. Développeur web/mobile, le polyglotte
5. Consultant CRM, le grand frère
6. Community manager, le bon copain

Chef(fe) de Projet E-Commerce au GRETA CFA METEHOR Paris

Certification de niveau 6 déposé par l'organisme Formaouest
(équivalent BAC + 3) RNCP 36743

En alternance, sur 11 mois
(2 octobre 2023 – 30 août
2024)

413 heures en centre et
1204 heures en entreprise

Dont 84 heures dispensées
en distanciel (12 journées
de professionnalisation sur
des thèmes
complémentaires, en 2^{ème}
partie de formation)

Rythme 2jours/ 3 jours

Lycée Claude Bernard –
75016 (cours en présentiel)

LA FORMATION

OBJECTIFS

- Obtenir une certification de niveau 6 (BAC + 3)
- Découvrir l'univers du e-commerce
- Comprendre et pratiquer le webmarketing
- Acquérir des savoir-faire opérationnels et une méthodologie d'analyse des performances d'un site e-commerce
- Savoir animer une activité de vente en ligne
- Acquérir des compétences à la confluence de différents métiers

METIERS VISES

- Assistant Chef de projet e-commerce
- Consultant webmarketing
- Community manager
- Chargé de référencement
- Traffic manager / Keyword Manager
- Webmarketer
- Chef de produit web
- Commercial en ligne / webmerchandiser
- Rédacteur web

LE DISPOSITIF

Un Principe fort : une « formation action »

- **1 problématique d'entreprise** à traiter tout au long de la formation
- Développement de « **compétences métiers** » s'appuyant sur 5 blocs de compétences
- **10 formateurs experts** en appui, issus du monde professionnel
- **9 « journées projet »** en mode collaboratif dédiées au suivi de la mission en entreprise
- **12 journées de professionnalisation** « hors référentiel »
- 1 livrable : un **dossier projet** à présenter au Jury d'examen
(synthèse des analyses et recommandations sur le site e-commerce de l'entreprise)
- Une **soutenance** devant un jury de professionnels

LE PROGRAMME

(session en alternance)

Bloc 1 : Développer la stratégie Webmarketing

Objectif : Analyser, classer et optimiser les stratégies d'animation d'un site e-commerce

- Connaître les fondamentaux du marketing
- Déterminer les leviers webmarketing pertinents pour son activité
- Construire une stratégie efficace
- Comprendre le comportement du cyberacheteur
- Maîtriser les règles de l'ergonomie web
- Mettre en place une veille et réaliser un benchmark
- Déterminer et analyser les indicateurs de performances

LE PROGRAMME

Bloc 2 : Animer des communautés et des ventes en ligne

Objectif : Concevoir, administrer et animer les réseaux sociaux efficacement

- Déployer une stratégie de marketing automation
- Réaliser des campagnes Emailing
- Animer des réseaux sociaux
- Créer et animer un site avec WordPress
- Créer et animer une boutique en ligne avec Prestashop
- Gérer les extensions d'un CMS
- Connaître et utiliser les MarketPlaces
- Installer un système de paiement en ligne

LE PROGRAMME

Bloc 3 : Optimiser le référencement du site e-commerce

Objectif : Organiser la veille SEO et optimiser son référencement

- Maîtriser les bases du référencement naturel (SEO) et payant (SEA)
- Auditer un site (mots-clés, structure, ux, etc.)
- Etablir une matrice de mots-clés pour développer la visibilité d'un site
- Mener une campagne payante sur Google
- Gérer les extensions d'un CMS
- Mener une campagne payante sur les réseaux sociaux
- Mesurer les résultats d'une campagne

LE PROGRAMME

Bloc 4 : Produire des contenus pour le web

Objectif : Gérer ses visuels, contrôler et optimiser le sens de ses textes, monter et intégrer des vidéos de qualité professionnelle

- Mettre en place une stratégie éditoriale
- Créer des visuels attractifs
- Réaliser des vidéos professionnelles
- Créer des maquettes fonctionnelles en respectant les règles d'UX

LE PROGRAMME

Bloc 5 : Piloter un projet e-commerce

Objectif : Rédiger un cahier des charges et développer les liens commerciaux

- Assurer la conformité au RGPD
- Rédiger des CGV et CGU
- Manager une équipe et réaliser des entretiens
- Mettre en place une politique de RSE
- Organiser la gestion des stocks et le traitement des commandes

Outils mis à disposition

- ☐ 1 licence Office 365 offerte pour 1 an



- ☐ 1 Licence Adobe Creative cloud « PhotoShop » offerte pour 1 an



- ☐ 1 Plateforme d'entraînement au CMS
Simulation de boutiques WordPress et Prestashop « Online »

VALIDATION DU TITRE

- Rédaction d'un **dossier projet** tout au long de la formation s'appuyant sur le traitement d'une problématique d'entreprise (analyse et recommandations)
- Soutenance du dossier devant un **jury final** de certification :
 - Le Président de Formaouest
 - Le référent pédagogique de la formation
 - 3 professionnels du secteur du e-commerce
- Acquisition des contenus associant théorie en centre et pratique en entreprise permettant la capitalisation des 5 blocs de compétences
- **5 blocs à valider pour une certification complète** (moyenne supérieure à 10/20 pour chaque bloc)



LES ETAPES DU RECRUTEMENT



LES PRE-REQUIS

- Être détenteur d'une certification de niveau 5 (BTS, DUT, Titre professionnel)
- Être porteur d'un projet cohérent dans le domaine du e-commerce ou du webmarketing
- Bonne pratique de l'environnement informatique et de la navigation sur internet
- Intérêt pour les technologies digitales et le marketing numérique
- Bonne maîtrise de la langue française à l'écrit - capacité d'analyse et de synthèse fortement requise

Et une recommandation : posséder un ordinateur personnel avec webcam/micro et une connexion internet stable (quelques séances en distanciel)

La Mission en entreprise

- Seules seront retenues les entreprises ayant déjà un **site internet fonctionnel** et mis en place des outils attestant d'**une activité marchande en ligne** (biens ou services) visant l'accroissement de leur e-business.
- Les activités liées à la conception web ou au web design ne pourront en aucun cas faire l'objet d'une alternance pour cette formation.
- Une **fiche mission**, établie en amont de la formation et validée par le Responsable pédagogique de la formation, permet de définir la nature des missions qui seront confiées à l'alternant.



Trouver un partenariat
avec une entreprise

Liste des actions et recommandations
à étudier en entreprise
TITRE *CHEF DE PROJET E-COMMERCE*

Nom / Prénom du stagiaire :

Nom de l'entreprise : _____

Nom / Prénom du (de la) tuteur (trice) identifié(e) : _____

Adresse mail du (de la) tuteur (trice) : _____ Tél : _____

Nom du site Web qui sera l'objet de la mission en entreprise : _____

Points* susceptibles d'être abordés par le stagiaire dans le cadre de l'activité E-Commerce de son entreprise d'accueil :

- ☐ Piloter un site Wordpress ou Prestashop
- ☐ Savoir écrire pour le Web
- ☐ Rédiger des « fiches produit » efficaces
- ☐ Retoucher des images, créer des bannières
- ☐ Suivre les commandes et les administrer
- ☐ Exploiter les données statistiques pour ajuster l'offre client
- ☐ Gagner en visibilité sur le net par un travail sur le référencement naturel et payant
- ☐ Lancer une campagne de fidélisation au travers d'une newsletter
- ☐ Lancer une campagne d'acquisition au travers d'une campagne de e-mailing avec suivi des interactions
- ☐ Assurer sa présence sur les réseaux sociaux
- ☐ Travailler la stratégie de votre marketing mobile
- ☐ Aborder les solutions de relation de client instantanées
- ☐ Vérifier la pertinence des CGV
- ☐ Service de paiement en ligne
- ☐ Services de livraison
- ☐ Programme de parrainage et d'alliance stratégique
- ☐ Travailler l'ergonomie du site et le e-merchandising
- ☐ Conception d'un cahier des charges sur une tâche à externaliser (création d'une fonctionnalité, réalisation d'une vidéo, par exemples)

- * L'ensemble de ces points pourra donner lieu à des actions concrètes que vous pourrez mettre en œuvre ou à des recommandations qui seraient susceptibles d'intéresser à court ou moyen terme le e-commerçant.
- L'accès au backoffice du site et au compte Google Analytics est fortement souhaité pour la bonne réussite de la mission du stagiaire.
- 20 jours de stage + 5 « journées projet » pendant la formation consacrées au traitement de la problématique confiée par l'entreprise d'accueil (travail en mode collaboratif encadré par un formateur expert dans la gestion de projets Web).

LE RECRUTEMENT

Réunion d'information

Après validation
du dossier de candidature

Tests de connaissances

Pitch de présentation (projet / motivations / attentes)

Admissibilité

Sous 1 semaine

Réponses sur la recevabilité de la candidature

Admission

Avant le début
De la formation

Validation de la candidature sous réserve d'un
partenariat avec une entreprise et sous réserve de
places encore disponibles

LE FINANCEMENT

❑ En alternance

- Contrat d'apprentissage (- de 29 ans) ou Contrat de professionnalisation (+ de 29 ans)
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Aucun frais de scolarité et d'inscription !!!

aFDas
www.afdas.com

Atlas
www.opco-atlas.fr

PCO EP
www.opcoep.fr

AKTO
www.akto.fr

OCAPAT
www.ocapiat.fr

**OPCO
2i**
www.opco2i.fr

l'opcommerce
www.lopcommerce.com

Constructys
www.constructys.fr

**OPCO
Mobilités**
www.opcomobilites.fr

uniformalion
www.uniformalion.fr

**OPCO
SANTÉ**
www.opco-sante.fr

Vos interlocuteurs :

☐ Pour la partie recrutement :

Mme Razika BAKKALI

Chargée de recrutement | GRETA METEHOR Paris | ENC Bessières

07 78 14 51 76

r.bakkali@gretameteHOR.com

M. François ATTAL

Conseiller en Formation Continue | GRETA METEHOR Paris | ENC Bessières

06 88 29 73 84

f.attal@gretameteHOR.com

☐ En formation :

M. Christophe BRUNEAU

Référent pédagogique de la formation et formateur expert

06 16 42 67 60

bruneauchristophe@hotmail.fr

Mme Bénédicte de VALICOURT

Responsable de site | GRETA METEHOR Paris | Lycée Claude Bernard

09 53 21 34 49

b.de.valicourt@gretameteHOR.com



MERCI DE VOTRE
ATTENTION