

E-COMMERCE FORMATION POUR LES FEMMES ENTREPRENEURS



Production intellectuelle 1
(Partie 1)

Programme
d'études
personnalisé pour
les femmes
entrepreneures
dans le commerce
en ligne

2021 - 2024



E-commerce
for women entrepreneurs

CONTENU

1 Présentation du projet ... 3

Pourquoi et comment

2 Analyse des besoins éducatifs des femmes entrepreneurs dans le commerce en ligne ... 3

2.1. Analyse documentaire ... 4

2.1.1 E-commerce vue d'ensemble ... 4

2.1.2 E-commerce entrepreneuses: défis et opportunités ... 5

2.1.3 Conclusions ... 11

2.2. Analyse des résultats de l'enquête en ligne ... 11

3 Programme d'études personnalisé pour les femmes entrepreneurs dans le commerce en ligne ... 15

3.1. Informations générales sur le programme ... 15

3.2. Modules éducatifs ... 16

3.2.1 Introduction au commerce en ligne ... 17

3.2.2 Gestion financière ... 20

3.2.3 Gestion opérationnelle ... 23

3.2.4 Mise en place juridique ... 27

3.2.5 Compétences numériques ... 30

3.2.6 Compétences non techniques (soft skills) ...35

4 Conclusion ... 39

Les partenaires. Avis de non-responsabilité concernant le financement ... 40



1. PRÉSENTATION DU PROJET

Pourquoi et comment

Lorsqu'elles créent et dirigent une entreprise, les femmes sont confrontées à de nombreux problèmes pour accéder au financement et à l'information, à la formation, à l'accès aux réseaux à des fins professionnelles et à la conciliation des préoccupations professionnelles et familiales. Afin de résoudre ces problèmes et de soutenir les femmes entrepreneures, l'UE a mis en œuvre le plan d'action Entrepreneuriat 2020 et s'est fixé comme objectif de « mettre en évidence les opportunités pour les femmes ». Le projet Ecommerce4Women contribuera à résoudre ces défis en facilitant l'accès des femmes à l'information et en développant un programme de formation dédié aux femmes entrepreneures, en soutenant le travail indépendant des femmes et en leur donnant ainsi une meilleure chance de révéler leur potentiel.

2. ANALYSE DES BESOINS ÉDUCATIFS DES FEMMES ENTREPRENEURES DANS LE COMMERCE EN LIGNE

L'élaboration d'un programme d'études personnalisé pour les femmes entrepreneures dans le commerce en ligne s'appuie sur la recherche des besoins éducatifs du groupe cible, menée par des organisations partenaires dans les phases initiales du projet. Cette recherche a été analysée au cours de l'IO1 et fournit une orientation claire pour l'élaboration des programmes d'études, ainsi que du matériel de formation pour les modules éducatifs qui réduiront le déficit de compétences des femmes entrepreneurs et contribueront à améliorer leurs compétences professionnelles.

2.1. ANALYSE DOCUMENTAIRE

Dans les premières étapes de l'IO1, les partenaires ont préparé une analyse documentaire qui présentait le développement historique du commerce en ligne et l'évolution de la participation des femmes dans ce secteur. L'objectif principal était de mettre en lumière les défis spécifiques au genre, auxquels les femmes entrepreneures pourraient être confrontées dans le secteur du commerce en ligne, afin de s'assurer que le programme est adapté pour relever ces défis spécifiques de la meilleure façon possible.



2.1.1 E-COMMERCE VUE D'ENSEMBLE

Les origines du commerce électronique remontent aux années 1960, avec le développement des systèmes d'échange de données informatisées (EDI) qui permettaient aux entreprises d'échanger des documents commerciaux par voie électronique. Dans les années 1990, l'avènement du World Wide Web et l'introduction de systèmes de paiement sécurisés ont conduit à l'émergence des achats en ligne. En 1995, le portail Internet Netscape.com a publié la première publicité sur le web, montrant le potentiel d'Internet en tant que nouveau moyen de publicité et de vente (Basarir-Ozel et Mardikyan, 2017). Le terme e-commerce a rapidement été utilisé pour toutes les transactions commerciales réalisées par le biais d'Internet ou du Web (Laudon et Laudon, 2014).

Depuis lors, le commerce électronique a considérablement évolué, l'essor des appareils mobiles et des plateformes de médias sociaux étant à l'origine de nouvelles tendances et de nouveaux modèles commerciaux. En 2021, le commerce électronique représentait près de 19 % des ventes au détail dans le monde ; on prévoit que d'ici 2026, le segment en ligne représentera environ un quart du total des ventes au détail dans le monde. En termes financiers, le marché mondial du commerce électronique est estimé à 6,3 billions USD en 2023, ce qui représente une augmentation de 10,4 % par rapport à 2022 (Shopify, 2022). Selon les prévisions, ce chiffre devrait dépasser les sept mille milliards de dollars d'ici 2025 (Statista, 2023).

Le commerce électronique offre plusieurs avantages aux entreprises, notamment une portée et une accessibilité accrues, des coûts réduits, une expérience client améliorée et une meilleure analyse des données. Les magasins en ligne peuvent atteindre des clients partout dans le monde, à tout moment de la journée, sans avoir besoin de magasins physiques ou de personnel de vente. En outre, le commerce électronique permet aux entreprises de recueillir des données détaillées sur leurs clients, notamment l'historique des achats et le comportement de navigation, qui peuvent être utilisées pour personnaliser le marketing et améliorer l'expérience du client.

L'avenir du commerce électronique sera probablement influencé par plusieurs tendances clés, notamment le commerce mobile, le commerce social et la vente au détail omnicanal. Les appareils mobiles sont de plus en plus le principal moyen par lequel les consommateurs accèdent à Internet et effectuent des achats, rendant l'optimisation mobile essentielle pour les entreprises de commerce électronique. Les plateformes de médias sociaux deviennent également des canaux clés pour le commerce électronique, permettant aux entreprises d'atteindre les clients là où ils passent déjà leur temps en ligne. Enfin, le commerce de détail omnicanal – l'intégration transparente des expériences d'achat en ligne et hors ligne – devient de plus en plus important car les clients attendent une expérience cohérente sur tous les points de contact.

Dans l'ensemble, le commerce électronique a transformé la manière dont les entreprises opèrent, offrant une portée et une accessibilité inégalées, des coûts réduits et une expérience client améliorée. Cependant, cela comporte également des défis significatifs, tels que des risques pour la sécurité, des complexités logistiques et une concurrence féroce. Pour prospérer dans le monde dynamique du commerce électronique, les entreprises devront rester en avance, en adoptant les nouvelles tendances et technologies tout en restant axées sur le client.

E-COMMERCE ET ENTREPRENEURIAT FÉMININ : DÉFIS ET OPPORTUNITÉS

Le commerce électronique a offert de nouvelles opportunités aux entrepreneures pour lancer et développer leurs entreprises. Avec la popularité croissante des achats en ligne, le commerce électronique a fourni aux entrepreneures une plateforme pour accéder à des marchés plus vastes, atteindre de nouveaux clients et développer leurs activités à l'échelle mondiale. L'avènement des technologies numériques a également aidé les entrepreneures à surmonter certains obstacles traditionnels liés au financement et aux ressources. De plus, le commerce électronique a apporté aux entrepreneures une plus grande flexibilité dans la gestion de leurs entreprises, leur permettant ainsi de concilier plus efficacement leurs responsabilités professionnelles et familiales.

Cependant, les entrepreneuses font toujours face à des défis dans le secteur du commerce électronique, tels que la nécessité de posséder des compétences numériques, d'accéder à la technologie, de naviguer sur des marchés et des systèmes de paiement en ligne complexes, et de rivaliser avec des entreprises plus grandes et bien établies. De plus, les préjugés et les stéréotypes sexistes peuvent influencer le comportement des consommateurs, limitant ainsi la visibilité et la crédibilité des entreprises dirigées par des femmes dans le commerce électronique.

Malgré ces défis, il est démontré que les entrepreneures dans le commerce électronique prospèrent et contribuent de manière significative à l'économie numérique. Ce qui suit est un bref aperçu des facteurs les plus pertinents concernant les entrepreneures engagées dans le commerce électronique.

Capitalisation

Le manque d'accès au capital représente un défi majeur pour les entrepreneures souhaitant lancer et développer leur entreprise. Les entrepreneures rencontrent souvent des difficultés à obtenir des financements traditionnels tels que des prêts bancaires et du capital-risque, en raison de préjugés et de discriminations systémiques. Une étude menée par Guzman et Kacperczyk (2019) a révélé que les femmes ont 63 % moins de chances que les hommes d'obtenir un financement externe en capital-risque, une grande partie de cet écart (65 %) étant attribuable aux disparités de genre. Ce manque d'accès au capital peut entraver les investissements des femmes dans leurs entreprises, leur capacité à recruter du personnel et à développer leurs activités. De plus, les femmes peuvent avoir moins de ressources personnelles, comme des économies ou des garanties, pour lancer une entreprise, les obligeant à se tourner vers des sources de financement informelles telles que la famille et les amis, qui pourraient ne pas fournir les fonds nécessaires pour soutenir pleinement l'entreprise.

Le défaut d'accès au capital peut finalement entraver la croissance et le succès des entreprises détenues par des femmes et limiter les avantages économiques potentiels découlant de leurs activités entrepreneuriales.

Les plateformes de commerce électronique peuvent aider à résoudre le problème de l'accès limité au capital en offrant une voie d'entrée abordable à l'entrepreneuriat, car elles exigent généralement un investissement initial plus bas que les entreprises classiques. Cela peut faciliter le démarrage et la croissance des entreprises pour les femmes entrepreneures sans nécessiter des fonds considérables. De plus, ces plateformes offrent l'accès à d'autres formes de financement, comme le crowdfunding et les prêts entre pairs, qui peuvent être plus accessibles aux femmes entrepreneures confrontées à des discriminations de la part des sources de financement traditionnelles.

Un autre avantage du commerce électronique par rapport aux entreprises de vente au détail traditionnelles est sa capacité à réduire les frais généraux, ce qui rend l'entreprise plus durable à long terme. En éliminant le besoin d'une vitrine physique, le commerce électronique peut réduire considérablement les coûts associés à la location, à l'entretien et au personnel d'un espace de vente au détail. En outre, le passage au commerce électronique peut également réduire les coûts associés à la gestion des stocks en permettant aux entreprises d'adopter le dropshipping ou la gestion des stocks juste à temps, où les produits sont expédiés directement du fournisseur au client.

Le e-commerce peut rationaliser le processus de commande et de paiement, réduisant ainsi le besoin de travail manuel et les coûts associés. Les plateformes automatisent une grande partie du traitement des commandes et des paiements, permettant aux entreprises de traiter les commandes plus rapidement et plus efficacement. En outre, le e-commerce permet aux entreprises d'accéder à une clientèle plus large. En vendant des produits en ligne, les entreprises peuvent atteindre des clients dans différentes zones géographiques sans encourir de coûts de marketing ou de publicité supplémentaires. Cela peut être particulièrement bénéfique pour les petites entreprises, qui ne disposent peut-être pas des ressources nécessaires pour se lancer dans des campagnes publicitaires traditionnelles. Les plateformes de commerce électronique offrent une gamme d'outils marketing que les entreprises peuvent utiliser pour promouvoir leurs produits et services auprès des clients. Ces outils peuvent être très ciblés, permettant aux entreprises d'atteindre les bons clients au bon moment, sans engager de coûts importants, ce qui signifie qu'ils peuvent aider les entreprises à élargir leur clientèle et à augmenter leurs revenus sans engager de dépenses supplémentaires significatives. En conséquence, les femmes entrepreneures peuvent démarrer et diriger des entreprises avec moins d'investissement financier, ce qui peut être particulièrement avantageux pour celles confrontées à des contraintes financières.

Le capital demeure néanmoins une problématique au-delà de l'investissement initial en tant que point de départ pour l'entrepreneuriat. Par exemple, 47 % des entreprises canadiennes détenues par des femmes qui exploitent le commerce électronique rencontrent des difficultés pour obtenir des investissements externes, par rapport à 67 % des entreprises détenues par des hommes qui estiment qu'il est facile d'obtenir des investissements externes (PayPal Inc, 2018).

Portée accrue

Le commerce électronique peut jouer un rôle crucial en élargissant la portée des entreprises dirigées par des femmes en leur offrant une plateforme pour commercialiser leurs produits et services au-delà de leurs communautés locales. Cela peut aussi contribuer à surmonter les obstacles traditionnels entravant l'accès des femmes aux marchés, tels que le manque de capitaux ou les normes sociales limitant leur mobilité.

De plus, les plateformes de commerce électronique proposent une variété d'outils de marketing et de publicité qui peuvent aider les entrepreneures à accroître leur visibilité et à toucher un public plus large. Une étude commanditée par PayPal Inc. (2018) a révélé que les entrepreneures utilisant les médias sociaux et d'autres outils de marketing en ligne avaient plus de chances d'augmenter leurs ventes que celles qui ne le faisaient pas. Plus précisément, 73 % des entrepreneures interrogées vendant des produits et services en ligne ont souligné le commerce électronique comme un élément clé de leur croissance et de leur succès à long terme.

En ce qui concerne l'expansion géographique, l'étude a révélé que les entrepreneures sont plus enclines à reconnaître l'importance de mener des affaires à l'échelle internationale, en exploitant le potentiel du commerce électronique pour faciliter leurs activités commerciales. 28 % des entreprises en ligne dirigées par des femmes vendent à l'échelle mondiale et 61 % affirment que la vente à l'international a contribué au succès de leur entreprise.

De plus, les plateformes de commerce électronique peuvent aussi offrir des analyses de données et des informations sur les clients, permettant aux femmes entrepreneures de mieux comprendre les clients en dehors de leur communauté immédiate et d'adapter leurs produits et services à leurs besoins.

L'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle

Atteindre un équilibre entre travail et vie personnelle peut être particulièrement difficile pour les femmes qui cherchent à concilier leurs responsabilités professionnelles et personnelles. Alors que certaines femmes sont motivées à se lancer dans l'entrepreneuriat pour des raisons similaires à celles des hommes, telles que l'aspiration à l'indépendance et aux gains financiers, de nombreuses femmes optent également pour l'entrepreneuriat afin de faciliter la conciliation entre les exigences professionnelles et le potentiel de revenus, tout en répondant à leurs engagements familiaux et domestiques (McGowan et al, 2012).

L'entrepreneuriat numérique, en particulier, se présente comme une solution potentielle à ce problème. Les plateformes en ligne offrent aux entrepreneurs une flexibilité accrue dans la gestion de leur entreprise, car elles peuvent être exploitées depuis n'importe quel endroit disposant d'une connexion Internet, permettant ainsi aux propriétaires d'entreprise de travailler à domicile ou à distance. Cette flexibilité peut être particulièrement avantageuse pour les femmes entrepreneures qui concilient travail et autres responsabilités telles que la garde d'enfants ou la prestation de soins.

Cependant, bien que les femmes citent de plus en plus la flexibilité et les obligations de garde d'enfants comme de fortes motivations pour se lancer dans une entreprise entrepreneuriale, McGowan note que relativement peu d'attention a été accordée à l'exploration de leurs motivations, de leurs attentes et de leurs expériences réelles en matière d'entrepreneuriat, ainsi qu'à la mesure dans laquelle l'entrepreneuriat offre réellement un meilleur équilibre entre les responsabilités professionnelles et personnelles. Plus précisément, le temps consacré, les exigences constantes du travail et la nécessité de concilier les intérêts familiaux avec les exigences de l'entreprise ont été cités comme les principales sources de tension, de stress et de culpabilité chez les femmes entrepreneurs interrogées, en particulier dans le contexte où les femmes sont les principales responsables du foyer.

L'environnement numérique aggrave ce problème en créant une pression constante pour être en ligne et disponible en permanence. Les femmes entrepreneures du numérique mentionnent la difficulté de se rendre disponible tout en essayant de se déconnecter, ainsi que le défi de concilier leurs responsabilités sociales et familiales. La numérisation peut intensifier la charge de travail et entraîner l'épuisement. Les travailleurs avec une grande autonomie dépassent leurs limites, mettant en péril leur santé et leurs relations personnelles. La flexibilité totale du travail se traduit par un débordement plus important du travail à la maison, notamment en raison d'horaires atypiques pour maximiser les revenus, respecter les échéances et répondre aux demandes des clients. De plus, les femmes jonglent sans frontière claire entre temps libre et tâches non rémunérées, confrontées à des défis tels que la contamination (temps libre passé avec les enfants) et la fragmentation (interruptions pour s'occuper des enfants).

Compétences en informatique et accès aux TIC

Au cours des dernières décennies, les avancées technologiques ont modifié la manière dont les entreprises fonctionnent à l'échelle mondiale, les technologies numériques devenant de plus en plus cruciales pour les entrepreneurs. Malgré les nombreux avantages de ces progrès, les femmes entrepreneures sont encore confrontées à divers défis en matière de compétences numériques et de TIC. Ces défis comprennent le manque d'accès à la technologie, une culture numérique limitée, les préjugés sexistes et les normes sociales ; ces obstacles représentent l'un des principaux défis auxquels sont confrontées les aspirantes femmes entrepreneures dans le cadre du lancement et de la gestion d'entreprises en ligne. Par conséquent, l'amélioration des compétences numériques des femmes et l'accès général aux infrastructures des TIC sont considérés comme une priorité essentielle pour les décideurs politiques, dans le but ultime d'autonomiser les femmes entrepreneurs et, par conséquent, de stimuler la croissance économique à l'échelle mondiale (Gaitan G., 2018).

Le rapport des Nations Unies sur l'autonomisation économique des femmes (2017) met en lumière l'impact positif des téléphones mobiles et des plateformes en ligne sur les MPME dirigées par des femmes, en favorisant leur accès aux marchés, en proposant des formations et en facilitant leur collaboration. Néanmoins, Gaitan souligne des recherches révélant une disparité dans la connectivité des femmes, avec 1,7 milliard de femmes dans les pays à revenu faible ou intermédiaire ne possédant toujours pas de téléphone portable (Santosham et al., 2015).

Les données collectées par l'Union internationale des télécommunications (UIT) indiquent que les femmes et les filles représentent une minorité parmi les 2,7 milliards d'utilisateurs d'Internet estimés à l'échelle mondiale. En 2022, 62 % des hommes utilisaient Internet, comparé à 57 % des femmes dans le monde. Cette disparité entre les genres est plus marquée dans les pays les moins avancés (PMA), où seulement 19 % des femmes utilisaient Internet en 2020, par rapport à 86 % dans les pays développés (en 2019). Les femmes des pays en développement qui utilisent Internet sont de 30 à 50 % moins susceptibles que les hommes d'utiliser des outils en ligne pour accroître leurs revenus ou s'engager dans la sphère publique (Fondation World Wide Web, 2015).

Les lacunes infrastructurelles sont moins fréquentes dans les pays développés. Selon le tableau de bord des femmes dans le numérique de la Commission européenne (2021), 85 % des femmes utilisaient régulièrement Internet en 2020, comparé à 87 % des hommes. Cependant, les compétences numériques restent relativement faibles : 54 % des femmes interrogées dans l'UE possèdent au moins des compétences numériques de base (contre 58 % des hommes), 29 % des compétences numériques de base supérieures (33 % des hommes) et 56 % des compétences numériques de base au moins des compétences logicielles de base (60 % des hommes) à partir de 2019. Il existe un besoin en formation aux compétences numériques ; en ce qui concerne la gestion d'une entreprise en ligne, cela engloberait un large éventail de compétences allant de la culture numérique et de la sécurité en ligne à des compétences plus spécifiques telles que la gestion des plateformes et outils de commerce électronique, les paiements électroniques, le marketing numérique, etc.

L'enquête mentionnée faisait partie intégrante de l'initiative Women in Digital de la Commission européenne, un programme lancé en 2018 pour encourager la participation des femmes dans le domaine numérique et augmenter leur présence aux postes de direction. Cette initiative se concentre sur trois domaines principaux : promouvoir les compétences et l'éducation numériques, combattre les stéréotypes de genre dans le domaine numérique et plaider en faveur d'une plus grande représentation des femmes entrepreneures, notamment dans les secteurs numériques.

Il est crucial d'habiliter les femmes entrepreneures à développer leurs compétences numériques pour favoriser leur succès dans le commerce électronique. Les responsables politiques jouent un rôle clé dans la réalisation de cet objectif en améliorant l'accès à l'infrastructure numérique, en offrant une formation et une éducation numériques, en encourageant la collaboration, en soutenant l'entrepreneuriat numérique et en éliminant les obstacles culturels. En mettant en place ces mesures, les responsables politiques peuvent contribuer à harmoniser les règles du jeu pour les femmes entrepreneures dans le commerce électronique, ce qui stimule la croissance et le développement économiques tout en favorisant une société plus inclusive et équitable.

2.1.3 CONCLUSIONS

Cette analyse documentaire a souligné les avantages, les défis et les opportunités que le commerce électronique peut offrir aux femmes entrepreneures. Malgré les défis à relever, le commerce électronique a le potentiel de fournir aux femmes entrepreneures une plus grande flexibilité, un accès aux marchés mondiaux et des opportunités d'entrepreneuriat social. Ainsi, il s'agit d'un domaine qui mérite une attention et un soutien accru pour promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation économique des femmes.

2.2. ANALYSE DES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE EN LIGNE

Le consortium a mené une enquête sur les besoins éducatifs des femmes entrepreneures à l'aide d'un questionnaire en ligne en anglais qu'il a lui-même développé et qui a été traduit dans les langues locales. L'enquête a porté sur les questions suivantes :

1. Déterminer les principaux défis auxquels sont confrontées les femmes chefs d'entreprise dans chaque pays.
2. Identifier les compétences que les femmes chefs d'entreprise jugent les plus cruciales pour le démarrage et la croissance d'une entreprise.
3. Identifier les compétences qui font actuellement défaut aux femmes chefs d'entreprise.

Les données exhaustives collectées sur les entrepreneures en Lituanie, en Autriche, en France, en Turquie, en Croatie, en Roumanie et en Italie, dans divers secteurs, mettent en lumière un paysage de femmes motivées faisant face à divers défis entrepreneuriaux. La plupart des interviewées, âgées de 25 à 64 ans, avec des niveaux d'éducation allant du secondaire au doctorat, se sont lancées dans des domaines tels que la publicité, le marketing, l'alimentation et les boissons, ainsi que des secteurs plus spécialisés comme l'assurance et les produits pharmaceutiques. Ces entrepreneures recherchent principalement l'autonomie et la passion pour leur domaine, avec des motivations profondément enracinées dans l'épanouissement personnel et l'indépendance par rapport à l'emploi traditionnel.

Les défis principaux signalés comprennent la sécurisation des ressources financières, la navigation dans les lois et réglementations commerciales complexes et la gestion efficace de la croissance de l'entreprise. Malgré ces obstacles, les femmes démontrent une forte propension à l'innovation et à l'expansion, dans le but d'améliorer considérablement leur rentabilité et de diversifier leurs offres de produits ou de services au cours des trois prochaines années.

Les dispositifs de soutien aux entrepreneurs existants semblent toutefois insuffisants, en particulier pour offrir des ressources financières accessibles et des opportunités efficaces de mentorat et de réseautage. Les interviewés mentionnent fréquemment le manque de formation adaptée et de soutien pour des compétences essentielles telles que le marketing numérique, la planification stratégique et la gestion financière comme des obstacles majeurs à leur réussite.

En ce qui concerne les compétences, bien qu'il y ait une base solide en compétences interpersonnelles et en réseautage, il existe une demande notable de compétences opérationnelles et stratégiques avancées pour améliorer la gestion et le développement des entreprises. La littératie financière et une compréhension approfondie du marché numérique, de la cybersécurité et de la logistique sont également identifiées comme des domaines nécessitant des améliorations.

Les aspirations entrepreneuriales de ces femmes reflètent une ambition forte de développer leurs activités, non seulement localement mais aussi à l'échelle mondiale. Toutefois, la concrétisation de ces aspirations repose sur l'amélioration de l'écosystème entrepreneurial actuel pour offrir un soutien plus solide en matière d'éducation, de financement et de réseautage.

Cette analyse met en évidence l'importance d'un environnement plus structuré et favorable pour soutenir les aspirations de croissance des femmes entrepreneures. Les recommandations incluent des programmes éducatifs plus complets adaptés aux besoins des entrepreneurs, l'expansion des opportunités de réseautage et de mentorat, ainsi que des réformes des structures de soutien financier pour les rendre plus accessibles et bénéfiques aux femmes d'affaires. Ces mesures permettraient de relever les défis immédiats et de favoriser la durabilité et l'expansion à long terme des entreprises dirigées par des femmes.



Les entrepreneures font face à des défis distincts qui peuvent entraver leur progression ou la création d'une entreprise. La charge mentale liée à la gestion des responsabilités professionnelles et personnelles peut être importante, car elles cherchent à maintenir un équilibre entre travail et vie privée tout en établissant et maintenant leur entreprise. Obtenir un financement suffisant est un problème persistant, les femmes étant parfois soumises à une plus grande surveillance des investisseurs et ayant moins accès au capital. Cet obstacle financier peut impacter non seulement le lancement, mais aussi la croissance et la viabilité à long terme de leur entreprise. Développer les compétences nécessaires et la confiance en soi peut également constituer un obstacle. Les femmes peuvent douter d'elles-mêmes ou manquer de confiance en elles, ce qui peut les empêcher de prendre des risques ou d'affirmer leur présence sur des marchés concurrentiels. De plus, l'attente sociétale selon laquelle les femmes excellent dans le multitâche peut conduire à l'épuisement professionnel et affecter leur capacité à se concentrer sur le développement des affaires.

Trouver un rythme adapté aux exigences de leur vie professionnelle et personnelle est à la fois crucial et complexe. La pression de performer dans les deux domaines peut générer du stress et limiter leur épanouissement professionnel. Ces défis mettent en lumière le besoin de soutien et de ressources adaptés pour aider les femmes entrepreneures à établir, développer et maintenir des entreprises prospères tout en réalisant leur épanouissement personnel.

Pour augmenter le nombre et le taux de réussite des femmes entrepreneures, il est essentiel de se concentrer sur le développement de compétences et d'aptitudes clés, ainsi que sur la fourniture de formations adaptées. La culture financière, y compris la compréhension de la gestion financière, de la budgétisation et des options de financement, est cruciale. Ces connaissances favorisent une meilleure prise de décision financière et la sécurisation des investissements. Une planification commerciale et une formulation de stratégie efficaces sont des compétences essentielles qui peuvent être perfectionnées grâce à une formation ciblée, aidant les femmes à créer des modèles commerciaux et des plans marketing solides. La maîtrise des médias sociaux et du marketing numérique peut également avoir un impact significatif, en permettant aux femmes d'améliorer la visibilité de leur marque et d'interagir avec les clients de manière rentable. Des connaissances administratives et juridiques sont essentielles pour assurer la conformité aux réglementations et comprendre les droits et obligations liés à la propriété d'une entreprise. Développer une base solide en matière juridique et fiscale protège l'entreprise et éclaire la stratégie. Les compétences générales telles que la gestion du temps, la gestion du stress et la confiance en soi revêtent une importance équivalente. La formation dans ces domaines peut aider les femmes entrepreneures à gérer efficacement leur charge de travail, à maintenir leur motivation et à faire face aux pressions de l'entrepreneuriat. Les compétences en réseautage facilitent l'établissement de liens et la recherche de clients, tandis que le coaching peut offrir des conseils personnalisés pour relever des défis spécifiques. Mettre l'accent sur la durabilité et les interconnexions peut conduire à des pratiques commerciales plus résilientes et adaptables.

Pour répondre aux besoins de méthodes d'enseignement et de formation des entrepreneurs, les modèles hybrides et en ligne mêlant apprentissage en ligne et présentiel sont de plus en plus privilégiés par les femmes entrepreneures rencontrées. Cette approche permet un mélange d'apprentissage asynchrone (à votre rythme) et synchrone (en temps réel), offrant une flexibilité et la possibilité de travailler selon son propre horaire, ce qui est plus propice aux différentes exigences de la vie. Les méthodes hybrides répondent aux besoins de gestion opérationnelle, car elles permettent l'indépendance et la gestion du temps indispensables aux entrepreneurs. La formation en ligne offre la flexibilité nécessaire pour acquérir et développer des compétences sans les contraintes des horaires de classe traditionnels, tandis que les événements de réseautage en personne facilitent les contacts humains précieux et les connexions dans le monde réel. L'avantage non négligeable de la formation hybride est sa flexibilité. Il offre la liberté de choisir le lieu et le moment de l'apprentissage, ce qui peut être particulièrement bénéfique pour ceux qui concilient esprit d'entreprise et responsabilités personnelles. Les modèles hybrides s'adaptent également aux contraintes de la vie, offrant une approche organisationnelle plus personnalisée. Cette flexibilité s'étend au réseautage, permettant de mélanger des interactions en ligne avec des réunions en personne, créant ainsi un environnement d'apprentissage plus dynamique et plus riche. Le modèle hybride respecte les préférences d'apprentissage et les modes de vie individuels, ce qui en fait une forme d'éducation efficace pour les entrepreneurs en herbe et actuels.

Les interviewés ont mis en avant l'importance de la diversité dans le mentorat, soulignant que le concept de mentorat s'étend aujourd'hui au-delà des formes traditionnelles. Face aux défis actuels du monde des affaires, les interviewés ont commenté l'impact de la technologie sur la façon dont les femmes construisent et entretiennent des réseaux d'affaires.



3. PROGRAMME D'ÉTUDES PERSONNALISÉ POUR LES FEMMES ENTREPRENEURES DANS LE COMMERCE EN LIGNE

Ce chapitre détaillera les caractéristiques générales du programme personnalisé pour les femmes entrepreneures dans le commerce en ligne. Le programme est conçu comme un ensemble d'acquis d'apprentissage (divisés en connaissances, aptitudes et compétences) qui caractérisent le profil d'un entrepreneur en commerce en ligne.

Les acquis d'apprentissage du CEC (Cadre européen des certifications) sont définis comme des énoncés de ce qu'un apprenant sait, comprend et est capable de faire à la fin d'un processus d'apprentissage, les acquis d'apprentissage sont donc définis en termes de savoirs, d'aptitudes et de compétences, qui sont comprises comme suit :

- « Les savoirs sont le résultat de l'assimilation de l'information par l'apprentissage. Les savoirs sont l'ensemble des faits, des principes, des théories et des pratiques liés à un domaine de travail ou d'étude. Dans le contexte du cadre européen des certifications, les savoirs sont qualifiés de théoriques et/ou factuels. »
- « Les aptitudes correspondent à la capacité d'appliquer des connaissances et d'utiliser le savoir-faire pour accomplir des tâches et résoudre des problèmes. Dans le contexte du cadre européen des certifications, les aptitudes sont décrites comme cognitives ou pratiques. »
- « Les compétences désignent la capacité avérée d'utiliser les savoirs et les aptitudes personnelles, sociales et méthodologiques dans des situations de travail ou d'études et dans le développement professionnel et/ou personnel. Dans le cadre européen des certifications, la compétence est décrite en termes de responsabilité et d'autonomie. »

3.1. INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LE PROGRAMME

Le document pédagogique rédigé contient toutes les informations pertinentes pour créer et dispenser une éducation adéquate et adaptée aux besoins spécifiques des femmes entrepreneures dans le commerce en ligne : la durée du programme, les compétences que les apprenantes acquerront dans ce projet, les modules, les sujets des modules, le contenu, les résultats d'apprentissage, la charge de travail de chaque sujet, les méthodes d'enseignement, la prestation de l'ENT et la documentation.

Le programme a été élaboré selon la procédure standard qui comprend les phases (activités) suivantes :

Phase I – Planification

- Identification des besoins.

Phase II – Contenu et méthodes

- Définir les objectifs et les résultats d'apprentissage,
- Sélectionner et organiser les contenus,
- Concevoir des méthodes d'enseignement.

Phase III – Mise en œuvre

- Réalisation d'une cartographie des programmes.

Phase IV – Évaluation et rédaction de rapports

- Concevoir des stratégies d'évaluation,
- Rédaction des rapports et sécurisation des ressources.

Le programme d'études présente et définit les domaines thématiques représentant des piliers autonomes et intrinsèquement cohérents. Chacun de ces piliers comprend des éléments interdépendants de savoirs, d'aptitudes et de compétences se rapportant à un domaine d'expertise clé pour un éducateur avec un profil de ce type. Voici les thèmes étudiés :

1. *Introduction au commerce en ligne*
2. *Gestion financière*
3. *Gestion opérationnelle*
4. *Mise en place juridique pour chaque État partenaire et mise en place juridique européenne*
5. *Compétences numériques*
6. *Compétences non techniques (soft skills)*

La durée du programme est de 61 heures (39 heures de théorie et 22 heures de pratique).



3.2. MODULES ÉDUCATIFS

Les objectifs d'apprentissage et les résultats des modules définis ci-dessus seront développés plus en détail dans les sections suivantes. Un aperçu du programme est présenté dans le tableau ci-dessous.

3.2.1. INTRODUCTION AU COMMERCE EN LIGNE

L'introduction au commerce en ligne (e-commerce) est conçue pour fournir une compréhension fondamentale des concepts et des éléments clés du paysage du commerce en ligne. Il contient des sous-thèmes tels que la définition et la portée de l'activité de commerce en ligne, l'évolution historique et le développement du commerce en ligne, les types de commerce en ligne (par exemple, B2B et B2C) et un aperçu des modèles commerciaux du commerce en ligne.

À l'issue du module, le participant sera en mesure de :

- Donner une définition claire et concise du commerce en ligne, en comprenant son concept fondamental et sa portée.
- Comprendre l'évolution historique du e-commerce et connaître les principales étapes de son évolution.
- Distinguer les différents types de modèles de commerce en ligne, à savoir le commerce interentreprises (B2B), le commerce entre entreprises et consommateurs (B2C) et le commerce entre consommateurs (C2C).
- Décrire les modèles de commerce en ligne émergents tels que le consommateur à entreprise (C2B) et le consommateur direct (D2C).



Tableau 1. Module 1 : Introduction à l'e-commerce

SUJETS	CONTENU	RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE	CHARGE DE TRAVAIL
<p>Principales définitions et terminologies (Types de modèles de commerce électronique, plateformes et outils, marketing numérique, cybersécurité)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Présentation des concepts et principes fondamentaux qui régissent le commerce en ligne, y compris les transactions électroniques, les marchés en ligne et les systèmes de paiement numérique. • Examen des termes clés liés aux stratégies de marketing numérique, à la publicité en ligne et à la confidentialité des données dans le contexte du commerce en ligne. • Introduction de la terminologie essentielle concernant les menaces de cybersécurité, les violations de données et les réglementations telles que le RGPD (Règlement général sur la protection des données). • Découverte de la terminologie associée aux plateformes de commerce en ligne, y compris les logiciels d'e-commerce, la conception de sites internet et la gestion des boutiques en ligne. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acquisition d'une compréhension globale des principales définitions et terminologies utilisées dans le domaine du commerce en ligne. • Familiarisation avec la terminologie du marketing et de la publicité liée au commerce en ligne, ce qui permet de créer des campagnes de marketing en ligne efficaces. • Compréhension de la terminologie de la cybersécurité et de la protection des données pour mieux protéger les entreprises en ligne et les données des clients. • Découverte de la terminologie associée aux plateformes de commerce en ligne, en aidant les participants à choisir et à optimiser les bons outils pour leurs entreprises en ligne. 	<p>9 heures</p>

Littérature et autres sources d'information pour les apprenants

1. E-Commerce: History, Meaning, Objectives, Features, Types, Need, Business Application, Channels and Other Details (Last retrieved in April 2024)
<https://www.economicdiscussion.net/business/e-commerce/31868>
2. E-Commerce Business Models: Types and Examples (Retrieved in April 2024)
<https://www.shopify.com/blog/business-model>
3. Aithal, P. S., A Review on Various E-Business and M-Business Models & Research Opportunities (January 10, 2016). International Journal of Management, IT and Engineering, Volume 6, Issue 1, pp. 275-298, January 2016, Retrieved in January 2024 from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2779175
4. What is GDPR, the EU's new data protection law? (EU, last retrieved in April 2024)
<https://gdpr.eu/what-is-gdpr/>
5. What Is Digital Marketing? Types, Strategies & Best Practices (Forbes Advisor, 2024. Retrieved in March 2024) <https://www.forbes.com/advisor/business/what-is-digital-marketing/>
6. ECommerce Security - what it means, common threats, and modern best practices (Adobe, 2022. Last retrieved in April 2024)
<https://business.adobe.com/blog/basics/learn-about-ecommerce-security>

3.2.2. GESTION FINANCIÈRE

À l'issue du module, le participant sera en mesure de :

- Effectuer des analyses financières ;
- Créer des budgets, élaborer des prévisions financières et surveiller le rendement financier par rapport aux objectifs ;
- Identifier, évaluer et atténuer les risques financiers ;
- Comprendre les principes et menaces de sécurité dans le commerce en ligne.

Tableau 2. Module 2 : Gestion financière

SUJETS	CONTENU	RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE	CHARGE DE TRAVAIL
Budgétisation (planification financière)	<ul style="list-style-type: none">• Découverte du concept de budgétisation, de son importance dans la gestion financière et de son rôle dans la planification stratégique.• Exploration des différents types de budget et de leurs différentes utilités au sein d'une organisation.• Apprentissage des techniques de prévision financière, y compris l'analyse des tendances et la planification de scénarios, afin d'établir des projections budgétaires précises.• Identification des stratégies pour surveiller efficacement les budgets, identification des écarts et mise en œuvre des mesures correctives pour s'assurer que les objectifs financiers sont atteints.	<ul style="list-style-type: none">• Création des budgets complets adaptés aux besoins et aux objectifs spécifiques• Analyse des données budgétaires, identification des écarts et prises de décisions éclairées pour gérer efficacement les ressources• Communication de l'information budgétaire de manière claire et persuasive aux diverses parties prenantes, en favorisant la compréhension et le soutien des plans financiers.• Compréhension de l'importance des considérations éthiques dans l'établissement d'un budget et respect les normes éthiques en matière de planification financière.	3 heures

<p>Sécurité du e-commerce</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aperçu de l'importance de la sécurité dans le commerce en ligne, mettant en évidence les risques et les menaces associés aux transactions en ligne. • Exploration des concepts fondamentaux de la cybersécurité, notamment la confidentialité, l'intégrité, la disponibilité. • Exploration des menaces de sécurité courantes dans le commerce en ligne, telles que l'hameçonnage, l'injection SQL et les attaques DDoS, et des stratégies pour limiter ces risques. • Sécurisation des sites internet et des plateformes de commerce en ligne, y compris la sécurité des applications web, les pratiques de codage sécurisées et la sécurité des serveurs. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension des principes, des menaces et des meilleures pratiques en matière de sécurité du commerce en ligne. • Développement des compétences nécessaires pour mettre en place des processus continus de surveillance et d'audit de la sécurité afin de maintenir l'intégrité des opérations de commerce en ligne. • Aptitude à répondre efficacement aux incidents de sécurité, en minimisant les dommages potentiels et en assurant la continuité des activités. 	<p>3 heures</p>
<p>Paiements en ligne</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Découverte des différentes méthodes de paiement en ligne. • Découverte des technologies de passerelles de paiement et de leur rôle dans la transmission sécurisée des paiements • Apprentissage des stratégies de détection et de prévention de la fraude aux paiements. • Aperçu des complexités des paiements internationaux en ligne, y compris la conversion des devises, les taux de change et la conformité aux réglementations transfrontalières. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension approfondie des différents modes de paiement en ligne et de leurs avantages et limites respectifs. • Connaissance des considérations légales et réglementaires liées aux paiements en ligne, en veillant à la conformité avec les lois pertinentes. • Développement de la capacité à gérer les paiements transfrontaliers et à naviguer dans les complexités des transactions internationales en ligne. 	<p>3 heures</p>

Littérature et autres sources d'information pour les apprenants

1. https://www.ibm.com/easytools/runtime/hspx/prod/public/X0029/PortalX/filedocid/196f4f7ebe214d6ca6e228bcd1de67b0/lpotesidiadozionedellatecnologiablockchaininambitofinanziario_110520.pdf
2. <https://www.fsb.org/2023/10/g20-roadmap-for-enhancing-cross-border-payments-consolidated-progress-report-for-2023/>
3. https://www.bancaditalia.it/compiti/sispaga-mercati/comitato-pagamenti-italia/White_Paper_on_retail_payments_in_Europe_for_the_near_future_ITA.pdf
4. <https://www.eurocommerce.eu/european-e-commerce-report-2022/>
5. https://www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20Sistemi%20di%20Pagamento%20Online_2.pdf
6. https://www.to.camcom.it/sites/default/files/regolazione-mercato/Guida_Pagamenti_Acquisti_online.pdf
7. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099835005172241731/pdf/P1647700357cb70d0091540306afb7ccd8b.pdf>
8. https://www.ecb.europa.eu/paym/digital_euro/investigation/profuse/shared/files/dedocs/ecb.dedocs220330_report.en.pdf
9. Burhan Ul Islam Khan, A Compendious Study of Online Payment Systems: Past Developments, Present Impact, and Future Considerations
DOI:10.14569/IJACSA.2017.080532
10. Fioriglio, G. – Commercio elettronico e sviluppo territoriale. Profili informatico-giuridici / Fioriglio, G. – (2011), pp. 143-180.
11. Kyaw Zay Oo, "Design and Implementation of Electronic Payment Gateway for Secure Online Payment System" Published in International Journal of Trend in Scientific Research and Development (ijtsrd), ISSN: 2456- 6470, Volume-3 | Issue-5, August 2019, pp.1329-1334, <https://doi.org/10.31142/ijtsrd26635>
12. Panetta, I.C. – Leo, S., Mobile payment industry. Caratteristiche operative e modelli di business, Franco Angeli, 2017
13. Supriyati, S. – Nurfiqo, E., Effectiveness of Payment Gateway in E-Commerce, EAI, 2019, <https://eudl.eu/doi/10.4108/eai.18-7-2019.2287932>

3.2.3. GESTION OPÉRATIONNELLE

À l'issue du module, le participant sera en mesure de :

- Comprendre les principes de gestion de la qualité ;
- Contrôler les stratégies d'inventaire, en minimisant les stocks excédentaires et en s'assurant que les produits sont disponibles en cas de besoin ;
- Se coordonner avec les fournisseurs et les distributeurs pour améliorer la logistique ;
- Comprendre les indicateurs clés de performance (KPIs) ;
- Tenir compte des facteurs environnementaux et sociaux dans les opérations.

Tableau 3. Module 3 : Gestion opérationnelle

SUJETS	CONTENU	RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE	CHARGE DE TRAVAIL
Fabrication	<ul style="list-style-type: none"> • Vue d'ensemble des procédés de fabrication ; • Stratégies de planification et de contrôle des opérations manufacturières ; • Prise en compte de l'intégration de la chaîne d'approvisionnement dans la fabrication. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension approfondie des processus, des systèmes et des principes de fabrication ; • Planification et gestion efficace des opérations de fabrication ; • Durabilité environnementale dans l'industrie manufacturière 	3 heures

SUJETS	CONTENU	RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE	CHARGE DE TRAVAIL
Livraison	<ul style="list-style-type: none"> • Vue d'ensemble des modes d'expédition • Prise en compte des stratégies d'entreposage et de distribution, de la gestion des stocks et de l'exécution des commandes dans le contexte de l'expédition. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension des principes fondamentaux de l'industrie du transport maritime, y compris les modes de transport, la réglementation et la logistique 	2 heures
Logistique	<ul style="list-style-type: none"> • Aperçu des opérations logistiques, de la gestion de la chaîne d'approvisionnement 	<ul style="list-style-type: none"> • Compétences en logistique et en gestion de la chaîne d'approvisionnement, contribuant à l'efficacité du mouvement des marchandises et à l'intégration de la chaîne d'approvisionnement. 	3 heures
Contrôle des stocks	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction aux différents systèmes de gestion des stocks • Compréhension des coûts associés à la détention des stocks, y compris les coûts de possession, les coûts de commande et les coûts de rupture de stock. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension des types d'inventaire, des coûts et des méthodes d'évaluation • Compréhension et application des mesures et des indicateurs clés de performance des stocks pour évaluer et améliorer les performances des stocks. 	2 heures

SUJETS	CONTENU	RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE	CHARGE DE TRAVAIL
<p>Achats</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction à la psychologie et au comportement des consommateurs en ligne. • Analyse des motivations, des étapes du processus d'achat et des problèmes fréquents. • Éléments clés d'une boutique en ligne conviviale et esthétiquement attrayante. • Compréhension de l'importance de développer une identité de marque solide dans le domaine du commerce électronique. • Exploration de stratégies pour créer une voix de marque distinctive et établir la confiance dans la marque. • Différentes options d'expédition, stratégies d'exécution et politiques de retour. Évaluer l'incidence de ces éléments sur la satisfaction des clients. • Pratiques exemplaires pour offrir un service client exceptionnel dans le domaine du commerce électronique. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifiez les données démographiques et psychographiques essentielles de votre public cible. • Optimisez votre boutique en ligne pour les appareils mobiles pour suivre la tendance croissante du m-commerce. • Élaboration de stratégies de communication efficaces pour interagir avec les clients en ligne. • Implémentez un système de support client réactif pour répondre promptement aux demandes d'information. • Analysez les retours des clients et utilisez-les pour améliorer vos opérations de commerce électronique. 	<p>2 heures</p>

Littérature et autres sources d'information pour les apprenants

1. [How to Fix Broken Supply Chains](#)
2. [Minimise the distance between you & supply chain](#)
3. [Operations Management 2e Student Resources](#)
4. [Free course - Introduction to operations management](#)
5. [Article - Main functions of operation management](#)
6. [Reading - Introduction to Operations Management](#)

3.2.4. CADRE JURIDIQUE

À l'issue du module, le participant sera en mesure de :

- Choisir la structure juridique la plus adaptée à son activité ;
- Rédiger, examiner et négocier des contrats, des ententes et des documents juridiques liés à son entreprise ;
- Identifier et respecter les réglementations et les normes de conformité spécifiques à l'industrie ;
- Comprendre les lois et réglementations en matière de protection des données ;
- Pour les entreprises ayant des activités internationales, les participants seront familiers avec les questions juridiques transfrontalières, y compris le commerce international, les douanes et les questions de juridiction

Tableau 4. Module 4 : Cadre juridique

SUJETS	CONTENU	RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE	CHARGE DE TRAVAIL
Cadre de la législation nationale	<ul style="list-style-type: none"> • Aperçu des différents types d'entités commerciales reconnues par le système juridique national • Compréhension et respect des réglementations nationales et locales, y compris des exigences et des permis spécifiques à l'industrie 	<ul style="list-style-type: none"> • Bonne compréhension du cadre juridique national régissant les opérations commerciales dans le pays ou la juridiction spécifique • Capacité à gérer les obligations fiscales, y compris la compréhension des codes fiscaux, des exigences de déclaration et des stratégies de planification fiscale. 	4 heures
Cadre de la législation européenne	<ul style="list-style-type: none"> • Aperçu des différents types d'entités commerciales reconnues par le système juridique national • Compréhension et respect des réglementations nationales et locales, y compris des exigences et des permis spécifiques à l'industrie 	<ul style="list-style-type: none"> • Liste des autres sources de financement dans l'UE • Différencier les avantages et les inconvénients de la participation à des projets de l'UE 	5 heures

Littérature et ressources d'information pour les apprenants

Ressources, guides et institutions européennes

Les entrepreneurs ne doivent pas naviguer seuls dans le paysage juridique. Diverses ressources et institutions sont dédiées à l'accompagnement des entreprises :

Soutien aux entreprises de l'UE : La Commission européenne – Soutien aux entreprises

1. Le Réseau Entreprise Europe (EEN) offre des conseils personnalisés, des études de marché et des services de mise en relation aux entreprises cherchant à se développer au sein de l'UE et au-delà.

Les agences nationales de soutien aux entreprises : chaque État membre de l'UE possède ses propres agences qui dispensent des conseils et apportent un soutien aux entreprises locales. Ces agences peuvent fournir un aperçu des réglementations et des procédures nationales. Veuillez contacter l'agence de soutien aux entreprises de votre pays.

Les chambres de commerce locales offrent fréquemment des ressources et des services aux entreprises, incluant une aide pour les formalités d'exportation et d'importation, le développement commercial et la conformité légale.

- Recommandations concernant les services de consultation et de conseil juridiques
- La consultation juridique est cruciale pour permettre aux entrepreneurs de garantir la conformité et de réduire les risques. Voici quelques recommandations :
- Engagez un conseiller juridique local : recherchez un conseiller juridique local spécialisé dans les lois européennes et nationales. Contactez les barreaux locaux ou les cabinets d'avocats.
- Cabinets de conseil juridique spécialisés dans le droit des affaires, la réglementation européenne et le commerce international.
- Plateformes de technologie juridique : exploitez des plateformes de technologie juridique offrant des solutions juridiques abordables, telles que LegalZoom et Rocket Lawyer.
- Les chambres de commerce et les associations professionnelles offrent fréquemment des services juridiques ou des partenariats pour fournir des conseils à leurs membres.

Littérature et autres ressources d'information pour les apprenants

Sites Web et plateformes pertinents pour l'accès aux informations juridiques

Les entrepreneurs peuvent accéder à des informations juridiques via diverses plateformes en ligne :

EUROPA - Business : le site officiel de l'UE propose des renseignements sur la réglementation de l'UE, les possibilités de financement et des guides pratiques pour les entrepreneurs.

Le portail européen e-Justice offre des renseignements sur les systèmes juridiques à travers l'UE, facilitant les transactions juridiques transfrontalières et la résolution des litiges. Portail européen de justice en ligne.

Portail national des entreprises : chaque État membre de l'UE possède généralement un portail commercial officiel contenant des informations sur les réglementations locales, les taxes et les exigences de conformité. Recherchez le portail commercial spécifique à votre pays.

- Bases de données juridiques : explorez les bases de données juridiques permettant d'accéder à la législation, à la jurisprudence et aux textes juridiques de l'UE, comme EUR-Lex.
- Actualités et revues juridiques : Souscrivez à des sites Web et à des revues d'actualités juridiques qui offrent des mises à jour sur les changements apportés aux réglementations et aux interprétations juridiques. Des sites Web tels que Legal Week et Lexology sont des sources précieuses.

3.2.5. COMPÉTENCES NUMÉRIQUES

À l'issue du module, le participant sera en mesure de :

- Avoir une solide compréhension des concepts numériques fondamentaux, y compris le matériel, les logiciels, les réseaux et l'Internet ;
- Être au courant des menaces de cybersécurité et des meilleures pratiques en matière de sécurité en ligne, y compris la gestion des mots de passe et la protection des données ;
- Comprendre les principes fondamentaux du marketing numérique, y compris les médias sociaux, le marketing de contenu et l'optimisation des moteurs de recherche (SEO) ;
- Se familiariser avec le marketing numérique et comprendre comment utiliser les plateformes sociales pour la promotion de la marque et la publicité.

Tableau 5. Module 5: Compétences numériques

SUJETS	CONTENU	RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE	CHARGE DE TRAVAIL
Initiation et formation à des compétences numériques spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction à l'importance des compétences numériques dans le monde actuel • Formation aux outils et plateformes collaboratives, • Introduction aux techniques de base d'analyse de données à l'aide de fonctions de tableur et d'outils de visualisation de données. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension des concepts et de la terminologie numériques essentiels • Organisation et gestion efficace de l'information numérique • Compréhension des bases du marketing numérique et de sa pertinence dans le paysage numérique 	3 heures



SUJETS	CONTENU	RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE	CHARGE DE TRAVAIL
<p>Principes de base des TICs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aperçu du rôle des technologies de l'information et de la communication (TICs) • Compréhension des composants de base d'un ordinateur • Familiarisation avec les systèmes d'exploitation courants • Compréhension des réseaux informatiques • Exploration des principes fondamentaux d'Internet, y compris la navigation sur le Web, les moteurs de 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconnaissance et utilisation des composants matériels informatiques de base et des applications logicielles. • Compréhension des principes fondamentaux des réseaux informatiques et leur rôle dans la connectivité • Habilité à utiliser des outils et des services basés sur Internet pour la recherche d'informations et la communication en ligne. 	<p>3 heures</p>
<p>Marketing numérique</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Exploration de différents canaux de marketing numérique • Compréhension des fondamentaux du SEO • Introduction à la publicité coût par clic (CPC) • Stratégies pour tirer parti des plateformes de réseaux sociaux • Outils d'analyse Web • Stratégies pour améliorer la conception du site internet et de la page de destination afin d'augmenter les taux de conversion. 	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension solide des principes et des stratégies du marketing numérique • Maîtrise de l'utilisation efficace de divers canaux de marketing numérique pour atteindre les publics cibles. • Utilisation adéquate des réseaux sociaux pour la promotion de la marque, l'engagement et la publicité • Création et gestion de campagnes publicitaires CPC pour générer du trafic et des conversions. 	<p>3 heures</p>

SUJETS	CONTENU	RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE	CHARGE DE TRAVAIL
Plateformes en ligne	<ul style="list-style-type: none">• Compréhension des systèmes de gestion de contenu• Vue d'ensemble des plateformes de commerce en ligne telles que Shopify, WooCommerce et Magento pour la mise en place et la gestion des boutiques en ligne.• Introduction aux plateformes pour les projets de crowdsourcing et de crowdfunding• Compréhension des plateformes d'hébergement et de streaming vidéo	<ul style="list-style-type: none">• Familiarisation avec une variété de plateformes et d'outils en ligne• Mise en place et gestion des plateformes e-commerce• Compréhension des plateformes de marketing par e-mail	3 heures



Littérature et autres ressources d'information pour les apprenants

Initiation aux compétences numériques

Les compétences numériques et leur importance. Bootcamps de compétences numériques | Université du Nevada, Las Vegas. Consulté le 25 octobre 2023 sur <https://digitalskills.unlv.edu/digital-marketing/what-are-digital-skills/>

L'importance des compétences numériques

<https://www.linkedin.com/pulse/what-digital-skills-why-important-rto-managing-director/>

Le rôle crucial de l'informatique dans la communication

Importance des technologies de l'information et de la communication. Votre collection d'articles.

Consulté le 25 octobre 2023 sur : <https://www.yourarticlelibrary.com/hrm/role-of-information-technology-and-communication/60303>

Le rôle des technologies de l'information et de la communication dans un système intégré d'information et d'orientation professionnelle. OCDE. Consulté le 25 octobre 2023 sur : <https://www.oecd.org/education/research/2698249.pdf>



Littérature et autres ressources d'information pour les apprenants

Compréhension des composants de base d'un ordinateur

Les 5 composants les plus essentiels d'un ordinateur < Tech Takes – HP.com Malaisie. 6 octobre 2022. Consulté le 25 octobre 2023 sur : <https://www.hp.com/my-en/shop/tech-takes/post/most-important-computer-components>

Le fonctionnement des réseaux informatiques

Compréhension des réseaux informatiques. Eaton. Consulté le 25 octobre 2023 sur : <https://www.eaton.com/us/en-us/products/controls-drives-automation-sensors/software/understanding-computer-networks.html>

Le marketing numérique : essentiel pour le commerce en ligne

Deepak G. L'importance du marketing numérique pour les entreprises de commerce électronique – Catalyseur numérique. Consulté le 25 octobre 2023 sur : <https://digitalcatalyst.in/blog/importance-of-digital-marketing-for-e-commerce-business/>

Optimisation de la visibilité dans le commerce électronique par le biais du marketing numérique

Deepak G. L'importance du marketing numérique pour les entreprises de commerce électronique – Catalyseur numérique. Consulté le 25 octobre 2023 sur : <https://digitalcatalyst.in/blog/importance-of-digital-marketing-for-e-commerce-business/>

Davidovitch, V. (s.d.). Guide pour les novices en matière d'hébergement vidéo. Studio d'animation Citrons. Consulté le 25 octobre 2023 sur <https://lemons.studio/blog/a-beginners-guide-to-video-hosting>.



3.2.6. COMPÉTENCES NON TECHNIQUES (SOFT SKILLS)

À l'issue du module, le participant sera en mesure de :

- Établir des relations positives avec des collègues, des clients et des pairs ;
- Identifier et résoudre les conflits de manière constructive, en trouvant des solutions qui profitent à toutes les parties concernées ;
- Améliorer ses capacités de prise de décision, son intelligence émotionnelle, son esprit critique et ses motivations personnelles ;
- Gérer le stress et maintenir un environnement sain dans des situations de haute pression.

Tableau 6. Module 6: Compétences non techniques (soft skills)

SUJETS	CONTENU	RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE	CHARGE DE TRAVAIL
Travail d'Équipe	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension de la dynamique d'équipe • Résolution de conflit • Instauration de la confiance • Compréhension du rôle du leadership au sein d'une équipe et de la manière dont les différents membres de l'équipe peuvent contribuer aux fonctions de leadership • Méthodes de prise de décision au sein de l'équipe, y compris la recherche de consensus et la mise à profit de l'expertise individuelle • Stratégies pour planifier et mener des réunions d'équipe productives 	<ul style="list-style-type: none"> • Apprentissage du travail en équipe • Identification et résolution des conflits de manière constructive • Compréhension de l'importance de la confiance dans la dynamique d'équipe et contribution au renforcement de la confiance entre les membres de l'équipe • Travail collectif pour atteindre les objectifs de l'équipe • Compréhension des principes du leadership d'équipe 	2 heures

SUJETS	CONTENU	RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE	CHARGE DE TRAVAIL
Communication	<ul style="list-style-type: none"> • Principes fondamentaux de la communication • Communication verbale et non verbale • Critique constructive • Communication écrite, interpersonnelle et interculturelle • Compétences en matière de prise de parole en public et de présentation • Communication digitale 	<ul style="list-style-type: none"> • Prise en compte des indices non verbaux tels que le langage corporel, les expressions faciales et les gestes pour transmettre des messages • Partage et réception des commentaires et des critiques constructives, ce qui conduit à la croissance personnelle et professionnelle. • Bonne utilisation de la communication écrite, construction et maintien de relations interpersonnelles positives • Création de présentations engageantes et convaincantes 	2 heures
Développement personnel	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension de ses forces, ses faiblesses, ses valeurs et ses objectifs par l'autoréflexion et l'évaluation • Gestion du temps • Motivation et état d'esprit positif • Pratique du self-care • Réseautage et établissement de relations 	<ul style="list-style-type: none"> • Développement de l'intelligence émotionnelle • Pratique du self-care (prendre soin de soi) pour le bien-être physique et mental • Gestion efficace du temps et organisation des tâches 	2 heures

SUJETS	CONTENU	RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE	CHARGE DE TRAVAIL
Gestion du stress	<ul style="list-style-type: none"> • Exploration de ce qu'est le stress, de ses causes et de son impact sur la santé mentale et physique • Identification des sources de stress • Stratégies d'adaptation • Explication de l'importance d'atteindre un équilibre sain entre vie professionnelle et vie privée 	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension de l'importance de demander de l'aide lorsque le stress devient accablant • Pratique des techniques de pleine conscience et de relaxation pour atténuer le stress et l'anxiété. • Sensibilisation accrue aux facteurs de stress dans leur vie et à leur impact potentiel 	2 heures
Compétences en numérotie et en mathématiques	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension et interprétation des données présentées dans des diagrammes, des graphiques et des tableaux • Littératie financière • Développement des compétences de pensée critique pour analyser et résoudre des problèmes mathématiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension de base des concepts financiers et aptitude à gérer les finances personnelles plus efficacement 	2 heures

Littérature et autres sources d'information pour les apprenants

1. What is Communication? [Complete Guide] Author: Lisa-Maria Höber/ Published: February 16, 2021, <https://www.teamazing.com/what-is-meant-by-communication/>
2. Digital Communication: Definition, Examples and its Types, Sienna Roberts, 18 July 2023 <https://www.theknowledgeacademy.com/blog/digital-communication/>
3. How to Build a Business Budget for Women Entrepreneurs, <https://manentcapital.com/how-to-build-a-business-budget-for-women-entrepreneurs/> by Silvia Manent, May 03, 2023
4. Math education alignment for future job market demands <https://www.thebusinesswomanmedia.com/math-education-alignment-for-future-job-market-demands/> October 06, 2023
5. Embarking on an Entrepreneurial Journey: Top Advice for Start-Ups, <https://www.robinwaite.com/blog/embarking-on-an-entrepreneurial-journey-top-advice-for-start-up-business-success>, February 23, 2024
6. The Importance of Self-Care: Nurturing Your Mind, Body, and Soul – Blog, https://www.ssgmi.com/resources/blog/the-importance-of-self-care-nurturing-your-mind-body-and-soul_ae1210.html, February 20, 2024
7. Networking for Success: Building Relationships That Drive Business Growth, <https://technorely.com/insights/networking-for-success-building-relationships-that-drive-business-growth>, October 4, 2023
8. 8 Female Entrepreneurs Share Their Tips for Coping Better with Stress, <https://thetribecoworking.co.uk/8-female-entrepreneurs-share-their-tips-for-coping-better-with-stress/> 29 April 2022
9. Redefining Success: The Foundation for Creating Work-Life Balance, https://www.researchgate.net/publication/251295384_Redefining_Success_The_Foundation_for_Creating_Work-Life_Balance Authors: Whittington, J.Lee and Maellaro, Rosemary and Galpin, Timothy, 2011
10. Effective Communication-Transform Team Dynamics for Success, <https://mindbendercoach.com/blogs/communication/the-impact-of-effective-communication-on-team-dynamics>, December 8, 2023 Sohini Majumder
11. Effective Team Dynamics Unlocked: Wrike, <https://www.wrike.com/blog/team-dynamics-examples-best-practices/> 13 November 2023

Table 7. Aperçu du programme

No.	Module	Charge de travail (théorie)	Charge de travail (pratique)	Total
1	Introduction au commerce en ligne	6	3	9
2	Gestion financière	6	3	9
3	Gestion opérationnelle	8	4	12
4	Mise en place juridique	6	3	9
5	Compétences numériques	8	4	12
6	Compétences non techniques (soft skills)	5	5	10
	TOTAL	39	22	61

4. CONCLUSION

Le programme d'études personnalisé conçu pour les femmes entrepreneures dans le domaine du commerce en ligne dans le cadre du projet « ECOMMERCE4WOMEN » comprend un ensemble complet de modules qui permettent collectivement aux participantes d'acquérir les connaissances et les compétences essentielles nécessaires pour réussir dans le domaine du e-commerce. Chaque module aborde des aspects essentiels de l'entrepreneuriat, du développement des compétences non techniques et de l'expertise spécifique à un domaine.

Le programme est un investissement stratégique dans l'éducation et l'autonomisation des femmes entrepreneures dans le commerce en ligne. Il transmet non seulement des connaissances spécifiques au domaine, mais favorise également la croissance personnelle et professionnelle nécessaire pour exceller sur le marché numérique concurrentiel. Grâce à ces modules, les femmes entrepreneures sont bien placées pour relever les défis, innover et contribuer à la croissance de leurs entreprises et de l'écosystème du commerce en ligne au sens large.

Partenariats de coopération Erasmus+ dans le domaine de l'éducation des adultes

Projet No: 2021-1-LT01-KA220-ADU-000026390

Préparé par :



Kazimieras Simonavičius
University



APEC
advanced project education consulting



pistes solidaires



Multimedia
Academic
Global



PAR
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
VELEUČILIŠTE



Co-funded by
the European Union

Financé par l'Union européenne. Les points de vue et avis exprimés n'engagent toutefois que leur(s) auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive européenne pour l'éducation et la culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'EACEA ne sauraient en être tenues pour responsables.

POUR PLUS D'INFORMATION

[HTTPS://WWW.ECOMMERCE4WOMEN.COM/](https://www.ecommerce4women.com/)