



Rapport de stage DUT TC 2

- Stage du Lundi 16 Avril au Vendredi 8 Juin 2018 –



“ Par quels moyens peut-on améliorer le contenu
et la visibilité d’ELDEETIC ? ”

- A l’attention de Monsieur Emmanuel Vermersch et Madame Lucie Duverger –

Remerciements	1
Introduction	2
I/ Présentation de la structure d'accueil et du nom commercial.....	3
A) La Coopérative d'Activité et d'Emploi CDP49	3
B) ELDEETIC	4
II/ Résumé de mes missions durant 8 semaines de stage	5
III/ Diagnostic externe et interne.....	8
A) Diagnostic externe : PESTEL.....	8
B) Diagnostic interne : forces et faiblesses	9
C) Matrice SWOT	10
IV/ Problématique	11
V/Analyse des missions	12
A) Créer des ébauches de formations à mettre en œuvre par la suite	12
B) Créer des plaquettes visuelles servant de base pour un futur site Internet	14
C) Répondre aux besoins du client, faire un travail de qualité donc se faire connaître..	15
VI/ Réponse à la problématique	18
Conclusion.....	20
A) Concernant mon stage	20
B) Concernant ma poursuite d'étude	20
Annexes	21



Remerciements

Tout d'abord, je tiens à remercier, Pascal Viau, dirigeant de la CAE CDP49, de m'avoir offert l'opportunité de réaliser mon stage de deuxième année au sein de sa structure.

Par la suite, je tiens à remercier plus particulièrement Lucie Duverger, mon maître de stage, pour sa gentillesse ainsi que pour m'avoir accompagné quotidiennement pendant deux mois. Grâce au temps qu'elle m'a accordé, j'ai été parfaitement formé, conseillé et accompagné.

Ce stage n'aurait aucunement pu être possible sans elle, et encore moins l'enrichissement que j'en ai tiré.

De plus, je remercie Monsieur Vermersch, mon professeur tuteur qui m'a suivi durant ce stage, qui a pris le temps de venir me rendre visite, de lire ce rapport, de répondre à mes questions et de m'évaluer.

Enfin, je remercie également Nathan Maurey, avec qui j'ai très bien su collaborer pendant ces deux mois de stage.



Introduction

Au cours de notre deuxième année de Techniques de Commercialisation, nous avons l'opportunité de réaliser un stage en entreprise d'une durée de deux mois.

Ce stage a pour objectif la mise en pratique des enseignements suivis à l'Université pendant deux années. Il nous permet de nous évaluer, de nous adapter à un environnement professionnel ou encore de répondre à des exigences de ce milieu. Pour ce stage, nous pouvions le réaliser dans n'importe quel domaine, tant que celui-ci était en lien avec la formation et permettait d'établir une problématique suivie d'une analyse de celle-ci.

Pour ma part, j'ai eu la chance d'effectuer mon stage au sein de la Coopérative d'Activité et d'Emploi (CAE) CDP49, à Angers, du 16 avril au 8 juin 2018. Durant huit semaines, j'ai pu aider au développement de l'activité de Madame Duverger, entrepreneur-salarié chez CDP49. Ainsi, j'ai eu de nombreuses missions variées à destination de la structure d'accueil CDP49 mais également à destination du nom commercial de mon maître de stage, ELDEETIC.

Ces missions visaient avant tout l'amélioration du contenu et de la visibilité du nom commercial comme pour la structure d'accueil ainsi que le développement de l'activité commerciale de ELDEETIC.

Je vous laisse à présent découvrir l'environnement de mon stage grâce à la présentation de la structure d'accueil et à celle du nom commercial. Par la suite, vous y trouverez le diagnostic du nom commercial, la problématique, les hypothèses de réponse et préconisations ainsi qu'une réponse à la problématique et une conclusion sur le plan professionnel et personnel.



I/ Présentation de la structure d'accueil et du nom commercial

A) La Coopérative d'Activité et d'Emploi CDP49

Avant de rentrer dans le vif du sujet, il est important de comprendre dans quel contexte se situe la coopérative. En effet, celle-ci suit l'Economie Sociale et Solidaire qui regroupe les organisations ne se focalisant pas sur le surplus de bénéfice mais cherchant davantage l'équilibre financier. Ici, la coopérative va promouvoir l'entraide entre l'organisation et les entrepreneurs mais également celle inter-entrepreneurs plutôt que la recherche d'une plus grande rentabilité.

Depuis le début de ce dossier, nous abordons le terme « coopérative » mais qu'est-ce qu'une coopérative ?

Dans notre cas, CDP49 (Coup De Pouce 49) créée en 2006 à Angers est avant tout une CAE c'est-à-dire une Coopérative d'Activités et d'Emploi qui permet à l'entrepreneur appelé « porteur de projet » de sécuriser son projet en testant son activité. Ainsi, l'entrepreneur est accompagné dans son projet et soutenu pour la comptabilité, les aspects légaux ou encore la stratégie commerciale afin qu'il puisse se concentrer à 100% sur le développement de son activité. Cela lui permet aussi de reporter le choix cornélien du statut juridique à donner à son activité puisqu'il utilise celui de la coopérative et son numéro de SIRET.

CDP49 permet à l'entrepreneur de contourner les inconvénients de la relation salariale. En effet, même s'il continue de travailler dans un cadre d'entreprise, il agit pour son compte et n'est pas soumis à la stratégie d'une hiérarchie.

Cependant, tout individu, dans la structure, n'est pas appelé à garder le même statut pendant des années. En effet, chaque CAE doit respecter la loi ESS du 31 juillet 2014, à savoir, qu'à la suite d'une durée de 3 ans de contrat, l'entrepreneur doit décider s'il devient associé en achetant des parts de l'organisation, à moins que sa candidature n'ait pas été retenue, ou s'il quitte la coopérative. A noter que cette loi met également en lumière un nouveau statut, celui **d'entrepreneur-salarié**. Ce statut permet à l'individu d'avoir une importante autonomie dans l'exercice de son activité tel un auto-entrepreneur tout en bénéficiant des droits et de la couverture sociale d'un salarié grâce au contrat de travail qui le lie à la CAE. En l'échange d'un salaire, il verse à la coopérative des commissions à hauteur de 11,5% de son chiffre d'affaires.



Il existe deux types de CAE :

- CAE généralistes : réunissent des savoir-faire ou métiers de nombreux secteurs (ex : CDP49)
- CAE spécialisées : réunissent des savoir-faire ou métiers d'un même secteur

Quelques chiffres :

- Plus de 100 CAE sur toute la France
- 75 CAE dont CDP49 sont membres du label Coopérer pour Entreprendre (1^{er} réseau de CAE en France)
- 6000 entrepreneurs-salariés en France → hausse de 15% par an

B) ELDEETIC

ELDEETIC est un nom commercial tenu par Madame Duverger, mon maître de stage, hébergé par CDP49. En effet, Madame Duverger est avant tout consultante et formatrice en transition et performance numérique mais est porteuse du projet ELDEETIC chez CDP49.

L'offre d'ELDEETIC auprès de sa cible consiste en de l'audit, du conseil et de la formation au numérique dans le but d'être plus à l'aise et/ou performant avec la transition numérique. Madame Duverger se dit « facilitatrice en performance numérique », elle peut intervenir sur de nombreux domaines tels que les outils collaboratifs, la visibilité, la communication digitale etc.

Sa méthode ? Etudier le besoin du client puis mettre en place des outils existants pour y répondre.

Sa philosophie ? Fidéliser le client en le rendant autonome, l'objectif étant qu'il ne ressente pas un blocage numérique l'obligeant à continuer à travailler avec ELDEETIC.

En ce qui concerne **la cible** d'ELDEETIC, elle se compose autant de professionnels que de particuliers.

Ainsi, durant ce stage j'ai pu découvrir deux de ses **clients professionnels**.

En premier lieu, le domaine viticole Michel Blouin, pour qui, ELDEETIC réalise la communication digitale, les newsletters mais optimise également l'activité commerciale via des recherches d'opportunités de ventes. En second lieu, je me suis intéressé à CDP49, pour qui, ELDEETIC réalise diverses missions autour de la communication dans le but d'obtenir une plus grande visibilité.

En ce qui concerne **ses clients particuliers**, ELDEETIC n'a pas de cible définie, l'activité est ouverte à tous puisque l'offre est large. Madame Duverger souhaite davantage travailler avec des personnes qui correspondent à sa personnalité, et cela, en vue d'une collaboration joviale. Sa différenciation vient de là, l'approche humaine est très importante à ses yeux.



II/ Résumé de mes missions durant 8 semaines de stage

Missions	Objectifs	Moyens mis en œuvre	Résultats
<i>Missions principales</i>			
Réaliser des documents numériques pour faciliter la restitution de certaines données du stage (nombre d'heures, les activités réalisées etc.)	<ul style="list-style-type: none">- Créer des documents ré-exploitable pour de futurs stagiaires par exemple- Faciliter la restitution de certaines données du stage pour un gain de temps	<ul style="list-style-type: none">- Réalisation d'une feuille d'heures dynamique sur tableur Google Sheets- Réalisation d'un formulaire Google Form de saisie d'activités- Réalisation d'un publipostage des activités saisies pour en créer des fiches d'activités via Gmerge- Conception de graphiques sur la répartition des activités, leur statut, leur(s) auteur(s) etc.	Les documents sont dynamiques donc ré-exploitable pour de futurs stagiaires. Ils sont pertinents et faciles d'utilisation pour une situation de travail à distance et pour restituer des informations pour le rapport.
Communiquer sur les réunions d'information collectives chez CDP49	<ul style="list-style-type: none">- Répondre aux besoins d'un client d'ELDEETIC- Améliorer la visibilité des réunions d'information collectives de CDP49- Améliorer le contenu du site de CDP49	<ul style="list-style-type: none">- Collecte et traitement d'informations sur CDP49- Présence à une réunion d'information collective- Recueillement de témoignages de participants à la réunion à l'aide d'un formulaire créé- Rédaction d'un article final	Validation unanime de l'équipe de communication lors de la réunion du Vendredi 1 ^{er} juin 2018. L'article est déjà publié sur le site de la coopérative depuis le 7 juin 2018.



<p>Réaliser une ébauche de formation pour ELDEETIC</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Savoir analyser les résultats d'un sondage et en dégager un besoin - Savoir synthétiser les résultats d'un sondage - Créer du contenu pour ELDEETIC - Développer l'offre de formations d'ELDEETIC - Répondre à un besoin - Réaliser une mission RH en lien avec mon projet professionnel 	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse des résultats du sondage SurveyMonkey sur la « ComDigitale » - Première synthèse de ces résultats dans un tableau pour CDP49 - Deuxième synthèse différente dans un tableau pour les sondés - Détermination d'objectifs et d'un déroulé de formation pour ELDEETIC à partir des remarques et critères retenus depuis le sondage - Réalisation de deux documents de formations pour ELDEETIC : « Mémo fonctions tableur » et « Session de formation aux outils numériques » 	<p>Les deux synthèses ainsi que le déroulé final de formation ont été validé par mon maître de stage.</p> <p>L'ébauche de formation répond à un besoin détecté grâce aux réponses au sondage ComDigitale</p> <p>L'offre de formations est clarifiée et complétée.</p>
<p>Créer des plaquettes visuelles servant de base pour un futur site Internet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Créer des « captures d'écran » du futur site Internet - Réaliser du contenu visuel disponible pour les prospects afin d'améliorer la visibilité 	<ul style="list-style-type: none"> - Visualisation de l'arborescence du site web avec modifications - Visualisation et appropriation de la charte graphique - Création de diapositives/plaquettes 	<p>Les plaquettes numériques respectent la charte graphique, l'arborescence du site et peuvent être utilisées comme « captures d'écran » du futur site Internet.</p>



	- Créer du contenu qui respecte une charte graphique et les valeurs du nom commercial	numériques sur Google Slides respectant l'arborescence du site	
<i>Missions secondaires</i>			
Découvrir des outils de travail collaboratif	<ul style="list-style-type: none">- Rendre possible et efficace le travail à distance- Savoir utiliser des outils numériques professionnels	<ul style="list-style-type: none">- Découverte et utilisation de Trello, Google Sheets, OpenClassroom, Gmerge etc.- Découverte de Notepad++, SurveyMonkey	Ces outils de travail collaboratif m'ont accompagné quotidiennement durant mon stage. Ils ont rendu possible le travail à distance.
Travailler sur les opportunités d'affaires d'ELDEETIC	<ul style="list-style-type: none">- Développer le portefeuille client- Dénicher des opportunités d'affaires commerciales pour un client	<ul style="list-style-type: none">- Veille informationnelle et analyse des sites des clients de Grezweb.com- Recherche concurrentielle et veille marketing autour de la restauration en vue d'une potentielle modification de site d'un prospect, le restaurant Verte Campagne- Réalisation d'une base de prospects pour un client, le domaine Michel Blouin	<p>Madame Duverger peut contacter de nouveaux prospects retenus pour modifier leur site réalisé par Grezweb.com</p> <p>Madame Duverger possède à présent une liste importante de bonnes pratiques qui se font sur les sites Internet d'enseignes de la restauration (meilleures enseignes ; enseignes innovantes ex : uber eats ; concurrents directs situés à -10 km)</p>



III/ Diagnostic externe et interne

A) Diagnostic externe : PESTEL

Avant de parler de problématique, il est primordial de comprendre l'environnement de l'activité pour laquelle je travaille grâce à un diagnostic externe. Cette analyse permet d'avoir une vision globale du marché dans lequel ELDEETIC est présent selon plusieurs regards : politique, économique, socio-culturel, technologique, environnemental et légal.

Suite à l'analyse du macroenvironnement du marché de la transition numérique ([Annexe 1 : PESTEL](#)), on constate que plusieurs points sont importants à considérer.

Tout d'abord, il faut profiter du programme « transition numérique » lancé par le gouvernement pour faire des TPE et PME, de nouveaux clients. En effet, ce programme offre de nouvelles perspectives puisqu'il fait intervenir des conseillers/formateurs au Numérique auprès des entreprises. Ainsi, qu'ils soient du secteur privé ou du public, ces conseillers vont aider les entreprises à intégrer les nouveaux outils numériques dans leur stratégie de croissance.

Ensuite, comme en témoigne le chiffre d'affaires ou encore le taux d'expansion, le secteur du Numérique est en très bonne santé, il faut donc intervenir pleinement durant ce « boom » économique.

D'autre part, la relation des français avec Internet est porteuse d'avenir pour le marché du numérique malgré qu'une partie de la population n'ait pas accès à celui-ci. En effet, selon blogdumoderateur.com, 65% des français estiment que Internet joue un rôle important dans l'intégration de soi à la société.

De plus, l'évolution technologique sur le marché du Numérique ne cesse de grandir, elle implique donc de se mettre constamment à jour, ce qui laisse de véritables opportunités, avec ceux ayant besoin d'une aide extérieure pour y parvenir. Cependant, il est important de prendre en considération les différentes concurrences présentes sur le marché telles que les formations gratuites MOOCs pour s'efforcer à dénicher des avantages concurrentiels.

Par ailleurs, il est important de prendre conscience que le numérique n'est pas le meilleur ami de l'environnement, l'objectif est donc de limiter la consommation d'énergie et favoriser la dématérialisation des données.

Enfin, le marché du Numérique peut être source de certains conflits comme celui de la sécurité des données privées de l'utilisateur. Afin de contrer ces conflits, la loi évolue régulièrement, ce qui nécessite d'être réactif pour s'adapter à celle-ci, aujourd'hui, il faut par exemple respecter la loi RGPD.



B) Diagnostic interne : forces et faiblesses

Pour aider le nom commercial, il est nécessaire de cerner ses forces pour comprendre son/ses avantage(s) concurrentiel(s) mais aussi ses faiblesses pour distinguer ses difficultés. A partir de ces analyses, il sera possible de dégager une problématique et des pistes de réponse envisageables selon l'offre et les compétences de l'activité.

1) Les forces d'ELDEETIC

Comme toute activité, ELDEETIC possède des forces qui lui sont propres et font d'elle un nom commercial pouvant intéresser diverses particuliers/professionnels en fonction de leur(s) besoin(s) ([Annexe 2 : Forces et faiblesses d'ELDEETIC](#)). En effet, grâce à sa casquette internationale, permise par les compétences en langues de Madame Duverger (trilingue français, anglais et espagnol), ELDEETIC n'a pas de frontière quant à la nationalité de ses clients.

Par ailleurs, comme nous l'avons perçu précédemment, ELDEETIC s'adapte avant tout aux besoins du client. En effet, un vrai travail de diagnostic est réalisé auprès du client pour ensuite pouvoir proposer des outils à exploiter. Les clients sélectionnés sont en lien avec la personnalité de Madame Duverger pour un travail commun agréable et efficace. Ainsi, l'humain est placé au cœur du nom commercial ELDEETIC car Madame Duverger cherche avant tout à exercer une activité lui permettant d'être elle-même.

Enfin une des forces d'ELDEETIC reste sa transversalité car en plus de travailler avec beaucoup d'entreprises, ELDEETIC offre un large panel de compétences et de potentielles interventions dans de nombreux domaines.

A noter qu'ELDEETIC est hébergé par CDP49, ce qui lui donne droit à un accompagnement mais surtout accès à un réseau pouvant également être bénéfique au client.

2) Les faiblesses d'ELDEETIC

Tout ne peut pas être parfait pour une activité, certaines faiblesses sont forcément décelables ([Annexe 2 : Forces et faiblesses d'ELDEETIC](#)). Dans notre situation, on peut observer un manque de clarification de l'offre se reflétant sur le site Internet qui souffre d'un manque de contenu pouvant découler sur un problème de visibilité. Cette insuffisante visibilité a pour conséquence un portefeuille client trop étroit ce qui pose le débat d'une nécessité ou non de prospecter. Enfin, Madame Duverger n'est pas experte dans un domaine particulier d'activité mais c'est bel et bien la transversalité de son offre qui compense cette insuffisance.



3) Axes d'amélioration possibles

Suite aux faiblesses d'ELDEETIC constatées lors du diagnostic interne, plusieurs axes d'amélioration peuvent être envisagés tels que :

- Réaliser davantage de communication sur le site Internet pour clarifier l'offre et être visible
- Effectuer plus de démarchage commercial en regardant les améliorations possibles à apporter sur d'autres sites Internet
- Mettre en avant les formations possibles via des documents précis pour apporter du contenu
- ...

C) Matrice SWOT

Pour conclure cette analyse, le croisement des opportunités et menaces avec les forces et faiblesses est pertinent pour y effectuer un bilan. On obtient donc cette matrice SWOT :

	ATOUTS	HANDICAPS
	<u>Forces</u>	<u>Faiblesses</u>
INTERNE	<ul style="list-style-type: none">- Travaux d'écoute et de diagnostic du besoin sont réalisés auprès du client- Transversalité de l'offre et des compétences- Travail avec des clients ayant un même esprit, une même personnalité pour viser la performance- Accompagnement + réseau obtenus grâce à CDP49	<ul style="list-style-type: none">- Manque de clarification de l'offre- Manque de visibilité- Portefeuille client trop étroit- Insuffisance d'expertise de Madame Duverger dans certains domaines
	<u>Opportunités</u>	<u>Menaces</u>
EXTERNE	<ul style="list-style-type: none">- Programme 2012 « transition numérique » du gouvernement- Très bon contexte économique du marché du Numérique- Intérêt accru des français pour Internet- Tout le monde ne parvient pas à utiliser les évolutions numériques- La loi RGPD offre des opportunités d'affaires sur le marché	<ul style="list-style-type: none">- Une partie de la population française n'a pas accès à Internet- Concurrence menée par le phénomène des formations gratuites MOOCs ou encore des infopreneurs- La forte utilisation croissante du numérique consomme beaucoup d'électricité impactant l'environnement via les GES (gaz à effet de serre)



IV/ Problématique

Comme nous l'avons analysé précédemment, grâce aux diagnostics externe et interne, ELDEETIC souffre d'un manque de contenu mais également d'une insuffisante visibilité qui provoque le constat d'un portefeuille client étroit.

J'en ai donc conclu que ma problématique pouvait être celle-ci :

« Par quels moyens peut-on améliorer le contenu et la visibilité d'ELDEETIC ? »

Je vais donc à présent traiter la problématique en apportant des pistes de réponse, à travers l'analyse des missions réalisées.

En effet, les missions principales effectuées pendant le stage ont eu pour objectif d'apporter du contenu mais aussi d'accentuer la visibilité d'ELDEETIC.

Il est également important de savoir que d'autres missions m'ont été confiées, comme le travail réalisé sur les opportunités d'affaires d'ELDEETIC, mais celles-ci ont été considérées comme secondaires car elles ne sont pas assez pertinentes pour traiter cette problématique.

Pourquoi choisir cette problématique ? Tout simplement parce que trouver des moyens qui apporteraient du contenu et de la visibilité à ELDEETIC serait source de plusieurs enjeux :

- une offre plus complète et précise source de sécurité pour le client
- nombreuses opportunités d'affaires avec de nouveaux clients
- une notoriété croissante pour une activité qui est encore toute jeune



V/Analyse des missions

A) Créer des ébauches de formations à mettre en œuvre par la suite

1) Présentation de la mission

De nos jours, le marché du Numérique évolue sans cesse, il faut donc se mettre à jour régulièrement. Or, dans son offre, ELDEETIC veut réaliser des formations. Cependant sont-elles clairement définies ? Sont-elles nombreuses ?

En effet, l'activité est récente, il est donc tout à fait pertinent de créer différentes ébauches de formations, pour avoir un large panel d'offres.

Cependant, on ne crée pas une ébauche de formation si l'on ne répond pas à des besoins précis, si l'on n'est pas convaincu de son utilité et de sa pertinence. Un sondage a donc été réalisé en octobre 2017 à l'attention des entrepreneurs-salariés de CDP49, pour connaître leur relation actuelle avec les outils numériques dans le but de dénicher des pistes de formation. Cette enquête permet de réaliser des comparaisons pour évaluer les disparités d'utilisation entre deux outils. Il sert également à mettre en avant des différences entre les sexes mais aussi entre les statuts (associé ou entrepreneur) dans leurs habitudes avec le numérique.

Ainsi, créer une ébauche de formation permettrait à la fois d'apporter du contenu à ELDEETIC mais aussi de répondre à des besoins observables grâce à l'analyse réfléchie du sondage.

Cette mission m'a été confiée car elle correspond également à mon projet personnel de manager dans les Ressources Humaines et donc, potentiellement de formateur au cours de ma carrière.

2) Moyens mis en œuvre

Pour concrétiser cette hypothèse, plusieurs missions ont été nécessaires auparavant. Ces différentes missions peuvent être répertoriées dans une liste triée par ordre chronologique (voir ci-dessous) :

- Analyse des 76 résultats du sondage SurveyMonkey sur la « ComDigitale » dans le but de relever un besoin et donc des pistes de formation possibles ([Annexe 3 : Résultats du sondage ComDigitale](#)).
- Synthèse de ces résultats en deux tableaux distincts qui font office de bilan, un pour CDP49 et un pour les sondés. L'idée est d'avoir deux analyses distinctes avec des données retenues différentes car la cible n'est pas la même et les objectifs non plus. ([Annexe 4 : Analyse des résultats du sondage ComDigitale pour CDP49 et Annexe 5 : Analyse des résultats du sondage ComDigitale pour les sondés](#))



- Après avoir relevé les critères importants à retenir, il fallait déterminer un parcours de formations modulaire regroupant plusieurs pistes de formation. L'idée était donc de partir du besoin émis par le sondé et lui proposer différentes formations liées autour d'un thème commun.
- Par la suite, il était pertinent de s'attarder sur une formation à exploiter en créant un déroulé de formation accompagné de ses objectifs visés. Ainsi, l'ébauche de formation est créée.
- Enfin, pour rendre cette ébauche, professionnelle, la création d'un document concis respectant la charte graphique d'ELDEETIC permettait de finaliser le tout. ([Annexe 6 : Déroulé de formation](#))

3) Difficultés rencontrées

Au cours de cette mission, la difficulté majeure était de contrer mon manque d'expertise dans le domaine du Numérique à l'image des plateformes d'emailing, pour malgré tout, réussir à créer un parcours de formations modulaire. Il a fallu ainsi, visualiser des parties de formations sur Openclassroom pour bien comprendre le concept.

De plus, afin de rendre l'analyse pertinente, il était judicieux de créer un tableur Google Sheets dynamique pour qu'il soit réutilisable pour d'autres sondages futurs. Par conséquent, trouver les bonnes formules et réussir à ce qu'elles fonctionnent ne fut pas une mince affaire.

4) Résultats

Il n'est pas facile de prendre conscience des résultats puisque la mission n'a pas encore été mise en place. Cependant, elle a été validée par mon maître de stage puisqu'elle répond à différents objectifs, à savoir :

- l'analyse sur tableur est dynamique donc exploitable à l'avenir
- l'ébauche de formation émane d'un besoin observable grâce aux réponses des sondés
- l'ébauche de formation résulte préalablement d'un parcours de formations modulaire

5) Préconisations

Si j'avais eu plus de temps pour ce stage, il aurait été judicieux de concrétiser cette ébauche de formation en implantant le document professionnel sur le site Internet et en lançant les inscriptions. Puis, à la suite de la formation, obtenir un retour des participants pour constater les points à améliorer et réaliser des statistiques. Enfin, il serait très intéressant de réaliser un nouveau sondage à envoyer plusieurs mois plus tard aux participants afin de les questionner sur leur aisance avec les outils numériques enseignés. Savoir si aujourd'hui ils utilisent davantage ou non les plateformes d'emailing, afin de constater les éventuels bénéfices de la formation.



B) Créer des plaquettes visuelles servant de base pour un futur site Internet

1) Présentation de la mission

Comme vous vous en doutez, créer un site Internet nécessite un nombre incalculable d'heures de travail. Par conséquent, en deux mois de stage il était compliqué d'en réaliser un. Cependant, il était possible de créer une première version du site grâce à des plaquettes numériques faisant office de « captures d'écran » du futur site Internet. Ces plaquettes serviraient également de contenu visuel disponible rapidement pour les prospects en attendant le site web.

2) Moyens mis en œuvre

Pour concrétiser cette hypothèse, plusieurs missions ont été nécessaires auparavant. Ces différentes missions peuvent être répertoriées dans une liste triée par ordre chronologique (voir ci-dessous) :

- Visualisation de l'arborescence du site créée par Madame Duverger afin de connaître la contenance des différents onglets qui composeront le site Internet. L'arborescence est une phase essentielle dans la construction d'un site Internet, elle correspond au « brouillon » qui va structurer le plan du site.
- Ajouts de propositions sur l'arborescence à la suite d'une veille concurrentielle pour y intégrer des idées originales et différenciatrices des concurrents.
- Visualisation et appropriation de la charte graphique d'ELDEETIC pour créer des plaquettes professionnelles propres à ELDEETIC. La charte graphique sur chaque document est primordiale, elle permet de créer un univers propre à Eldeetic.
- Création sur Google Slides de diapositives respectant l'arborescence du site, comme des captures d'écran, pour réaliser une première version du site ([Annexe 7 : Aperçus de plaquettes numériques](#)).

3) Difficultés rencontrées

Au cours de cette mission, la difficulté majeure fut de bien comprendre l'arborescence du site qui était un élément plutôt technique qu'il fallait s'approprier durant ce stage. De plus, réaliser un rendu visuel qui correspondait d'une part à la personnalité de Madame Duverger et d'autre part à l'identité d'ELDEETIC nécessitait de vraies rigueur et réflexion.



4) Résultats

Il est difficile de prendre conscience des résultats puisque les plaquettes visuelles n'ont pas encore été présentées à des prospects. Cependant, ce travail a été validé par mon maître de stage puisqu'il répond à différents objectifs, à savoir :

- les plaquettes respectent la charte graphique d'ELDEETIC
- les plaquettes respectent l'arborescence du site Internet
- les plaquettes peuvent devenir de vraies captures d'écran du futur site

5) Préconisations

Après avoir réalisé des plaquettes numériques servant de premier contenu visuel à destination des prospects, il serait bénéfique à ELDEETIC de réussir à leur transmettre ces réalisations grâce à un travail de prospection. Pour cela, plusieurs possibilités peuvent être envisagées :

- s'attarder sur le sondage ComDigitale et envoyer les plaquettes aux sondés qui ont déclaré être favorable à une formation aux outils numériques.
- envoyer les plaquettes aux prospects retenus à la suite de la mission concernant la veille informationnelle des sites des clients de Grezweb.com.
- envoyer les plaquettes à tout acteur susceptible d'être intéressé.

C) Répondre aux besoins du client, faire un travail de qualité donc se faire connaître

1) Présentation de la mission

De nos jours, dans le monde professionnel, le réseau tient une place très importante. Il permet de saisir des opportunités en obtenant des contacts mais aussi d'accroître sa notoriété. Pour bénéficier d'un large et bon réseau, il faut oser mais surtout réussir. La réussite passe avant tout par l'exercice d'un travail de qualité pour le client. L'objectif majeur est de repérer ses besoins et d'y répondre de la meilleure des manières pour être reconnu. Comme il l'a été précédemment présenté, ELDEETIC réalise diverses missions autour de la communication pour CDP49. Ces missions ont pour objectif d'aider CDP49 à créer plus de contenu sur son site Internet et à obtenir de la visibilité.

Actuellement, CDP49 souhaiterait notamment faire connaître davantage ses réunions d'information collective afin que le nombre de participants s'accroisse.



Par conséquent, communiquer à propos de ces réunions sur le site Internet, grâce à la rédaction d'un article post-observation permettait à la fois d'apporter du contenu à CDP49 mais également m'était bénéfique pour comprendre un peu plus l'environnement de la structure d'accueil.

2) Moyens mis en œuvre

Pour concrétiser cette hypothèse, plusieurs missions ont été nécessaires auparavant. Ces différentes missions peuvent être répertoriées dans une liste triée par ordre chronologique (voir ci-dessous) :

- Collecte et traitement d'informations sur CDP49 pour bien comprendre la structure d'accueil, à travers des recherches Internet mais aussi avec des prospectus de la CAE.
- Réalisation d'un Google Form pour recueillir de potentiels témoignages à l'issue de la réunion.
- Présence à une réunion d'information collective animée par le dirigeant de CDP49 car il est impossible de réaliser un compte-rendu sans avoir observé sur le terrain. Cette réunion du 26 avril 2018, réunissait une quinzaine de personnes et traitait sur le portage salarial ainsi que sur la structure CDP49. Ce fut un moment enrichissant du fait de l'interaction qu'il y avait entre l'animateur et les participants, cela permettait de rendre dynamique la réunion et de poser des questions sans le moindre scrupule. Ainsi, il était facile de bien assimiler que CDP49 est fait pour tous les porteurs de projet désireux de découvrir ce qu'est le statut d'entrepreneur-salarié.
- Recueillement de témoignages grâce à plusieurs participants pour intégrer des retours d'expérience concrets à l'article.
- Traitement des observations et des témoignages rassemblés sous la forme d'un article final pour communiquer sur ces réunions et apporter du contenu à CDP49. ([Annexe 8 : Article sur les réunions d'information collective de CDP49](#))

3) Difficultés rencontrées

Au cours de cette mission, la difficulté majeure fut la réalisation d'un Google Form concis, efficace et pertinent pour obtenir de bons témoignages en un temps rapide pour inciter les participants à témoigner. En effet, les questions devaient être bien choisies pour obtenir le maximum d'informations intéressantes en un faible temps telles que leur ressenti, leur(s) remarque(s) ou encore leur identité.

De plus, il était important de faire preuve de rigueur durant la rédaction de l'article. En effet, tout est subtil dans un article, le lecteur doit se laisser porter par de belles constructions de phrase tout en recevant d'amples informations tout au long d'un texte synthétique.



4) Résultats

Le 1^{er} Juin 2018, j'ai pu présenter l'ensemble de mes travaux réalisés pendant le stage et prioritairement ceux à destination de la CAE durant la réunion ComCom. En effet, j'ai eu l'opportunité de participer à la réunion mensuelle ComCom qui réunit tous les entrepreneurs-salariés membres de l'équipe de communication de CDP49, à laquelle mon maître de stage fait partie.

Il fallait aborder, en particulier, la communication sur les réunions d'information collectives. J'ai ainsi lu et présenté l'article final et sa conception, les retours de l'équipe communication furent tous positifs, l'article a été amplement validé et est déjà publié sur le site Internet de la coopérative depuis le 7 juin 2018. On peut donc considérer le travail réalisé comme une réussite avec un rendu final de qualité permettant à ELDEETIC d'apporter une réponse au besoin constaté et d'être reconnu comme performant.

5) Préconisations

Après avoir implanté l'article sur le site Internet, il serait pertinent de vérifier régulièrement le nombre de vues de l'article mais aussi de constater dans plusieurs semaines si le nombre de participants aux réunions d'information collectives a augmenté.

Attention de vérifier que cette potentielle hausse ait bien un lien de corrélation avec la publication de l'article et non avec un autre facteur inhabituel.

De plus, il serait original et moderne de réaliser des photos voire une vidéo par la suite pour dynamiser l'article et permettre aux internautes de se projeter dans l'environnement de ces réunions. Par ailleurs, si l'on souhaite répondre au besoin de visibilité de CDP49, publier l'article dans un journal local nécessiterait certes un financement mais atteindrait un public beaucoup plus large. Ainsi, une plus grande visibilité pour CDP49 serait atteinte mais également pour ELDEETIC puisque son nom serait annoté sous l'article.

6) Missions annexes

Tout au long de mon stage, j'ai effectué d'autres missions pour soutenir CDP49 :

- Réalisation d'une feuille d'heures dynamique sur tableur Google Sheets
- Réalisation d'un formulaire Google Form de saisie d'activités
- Réalisation d'un publipostage des activités saisies pour en créer des fiches via Gmerge

L'ensemble de ces missions annexes sont des outils tout à fait adéquats et disponibles pour de futurs stagiaires que CDP49 pourrait accueillir.



VI/ Réponse à la problématique

L'objectif de la problématique posée était de déterminer, grâce aux missions réalisées pendant le stage, des moyens permettant d'améliorer le contenu et la visibilité du récent nom commercial ELDEETIC. Il est important de savoir qu'il n'existe pas une réponse unique à une problématique. Plusieurs pistes peuvent être envisagées et sont appelées, dans ce cas-là, hypothèses.

Dans notre situation, j'ai souhaité m'appuyer sur mes désirs de projet professionnel, à savoir les Ressources Humaines. En effet, dans ce domaine figure la formation, or ELDEETIC en propose. Ainsi, pour améliorer le contenu d'ELDEETIC, j'ai travaillé sur son offre de formations.

Pour ce faire j'ai créé, à partir du besoin détecté à la suite de l'analyse du sondage ComDigitale, un parcours de formations modulaire et un déroulé d'une formation. Grâce à ces réalisations, une clarification d'une partie de l'offre globale d'ELDEETIC a été possible.

Malgré l'impossibilité de vérifier le succès de cette mission puisque la formation n'a pas encore été mise en place, il semblerait qu'elle puisse fonctionner. En effet, en plus d'avoir été validé par mon maître de stage, cette mission apporte à de nombreux prospects une réponse à leur besoin constaté lors de l'analyse du sondage, à savoir celui d'être formé.

En ce qui concerne la visibilité, il était important de créer un premier contenu visuel de ce que propose ELDEETIC afin de pouvoir le partager rapidement aux prospects en vue de se faire connaître avant même la finalisation du site Internet. La réalisation de plaquettes numériques visuelles basées sur l'arborescence du site Internet permettait donc d'obtenir des « captures d'écran » servant de base pour le futur site. Certes, il n'est pas encore possible d'analyser les résultats de ce travail, cependant, en les distribuant, ELDEETIC pourra d'une part se faire connaître des prospects et d'autre part ils pourront mémoriser son identité puisque ces plaquettes respectent la charte graphique.

Bien sûre, une activité peut très bien avoir beaucoup de contenu mais sans visibilité peut-elle vraiment percer ? La visibilité est-elle permise à n'importe quelle structure qu'importe la qualité de son travail ?

Pour obtenir une bonne visibilité il faut réaliser un travail de qualité qui sera reconnu car une structure n'offrant que de mauvaises prestations n'obtiendra pas gain de cause auprès des



consommateurs. Or, pour atteindre cette reconnaissance il faut savoir trouver le besoin du client, le comprendre puis y répondre.

Dans notre situation, CDP49 manquait cruellement de contenu, ainsi, rédiger un article ou encore créer des outils de travail pour de futurs stagiaires leur étaient bénéfique. De plus, quand on sait que l'équipe de communication a validé les missions réalisées on comprend que le travail fourni fut de qualité. Par conséquent, tout le réseau de CDP49 est susceptible d'entendre parler d'ELDEETIC en cas de besoin, et ce, avec un discours positif.

Ces huit semaines de stage à travailler pour l'amélioration du contenu et de la visibilité d'ELDEETIC ont permis à Madame Duverger de gagner du temps dans son activité professionnelle. A présent il lui est possible, de lancer un parcours de formations, d'envoyer des plaquettes visuelles ou encore de réaliser de nouvelles actions pour CDP49 ou pour tout autre client ayant un besoin, en faisant un travail de qualité.



Conclusion

A) Concernant mon stage

Pour conclure, je souhaite avant tout préciser que ces huit semaines travaillées pour ELDEETIC furent très enrichissantes. J'ai pu découvrir une seconde fois le monde professionnel mais cette fois-ci avec un autre regard. En effet, le travail à distance fut pour moi une grande première, cette expérience demande de la rigueur et de l'organisation.

Durant ces deux mois, j'ai été très bien accueilli et encadré par Madame Duverger qui a su être pédagogue, à l'écoute et à l'initiative de multiples propositions de missions. J'ai pu être intégré à l'environnement de la structure d'accueil CDP49 en assistant tout d'abord à une réunion d'information collective en début de stage et ensuite à une réunion avec l'équipe de communication en fin de stage. Cela m'a permis de réaliser que mes missions étaient très concrètes et répondaient à un besoin.

J'ai trouvé très pertinent l'expérience du travail en binôme avec un autre stagiaire Nathan Maurey car nos missions se combinaient. Cela nécessitait donc souvent des phases de compréhension commune pour partir sur des mêmes bases et rendre un travail cohérent.

Ce stage était l'occasion également de faire un rapport basé sur une problématique centrale. Cet exercice m'a appris à étaler un travail important sur deux mois, à cerner les problèmes d'une activité, à émettre des hypothèses et à les développer.

B) Concernant ma poursuite d'étude

Ce stage était l'aboutissement de deux années de DUT TC, il demandait diverses notions de nombreuses matières différentes abordées pendant la formation. Comme écrit précédemment, je suis attiré par les Ressources Humaines et notamment par la formation, domaine sur lequel j'ai pu travailler durant le stage. Je vise donc un master RH dans une grande école de commerce de renom.

Pour ce faire, l'an prochain, je vais faire un double cursus CPGE ATS - L3 à Lyon. Cette formation m'offre l'opportunité d'une part, de préparer les concours de différentes grandes écoles et d'autre part, d'obtenir un niveau bac+3 en validant une licence d'éco-gestion. L'objectif étant de viser principalement des écoles inaccessibles directement après un DUT à savoir l'EM Lyon ou encore Audencia.

A présent, il ne me reste plus qu'à vous remercier pour ces deux belles années et pour le temps consacré à la lecture de ce rapport de stage.



Annexes

Annexe 1 : PESTEL

Renvoi à la page de lecture : [Diagnostic externe : PESTEL](#)

Le macroenvironnement du marché de la transition numérique		
Critères	Opportunités	Menaces
Politique	En 2012, le gouvernement lance le programme “transition numérique” aidant les TPE et PME à développer leurs compétences avec les outils numériques. Ce programme permet à des centaines de conseillers au numérique du public d’intervenir tout comme ceux du secteur privé. ¹	
Economique	<ul style="list-style-type: none">- En 2017, le secteur du numérique c’est 53,9 milliards d’euros de chiffre d’affaires- Le secteur des logiciels et services est en pleine expansion avec une croissance record de 3,4% pour 2017.- 72% des Entreprises de Services Numériques ont vu leur CA augmenter en 2017 selon bdm.com²	
Socio-culturel	- 1 internaute sur 2 ne pourrait pas se passer d’Internet plus de 2 ou 3 jours	- 15% de la population française n’a pas accès à Internet

¹ Source : <http://transition-numerique.fr/programme/>

² Source : <https://www.blogdumoderateur.com/numerique-bilan-2017-previsions-2018/>



	<ul style="list-style-type: none">- 65% de la population française pense qu'Internet est important pour se sentir intégré à la société³- Le temps hebdomadaire moyen passé sur Internet se rapproche chaque année de celui passé devant la télévision qui est, lui, stagnant.	
Technologique	Selon l'étude de collaboratif-info.fr, 36% de la population française « n'utilise pas de manière efficace les nouvelles technologies ». ⁴	De nouvelles méthodes de formations se répandent de plus en plus sur Internet à l'image des MOOCs ⁵ qui sont des « cours en ligne, gratuits et ouverts à tous ».
Environnemental	<ul style="list-style-type: none">- Certaines entreprises utilisent des data center qui s'alimentent à 100% avec des énergies renouvelables (Ex : Apple)- La numérisation des données permet une véritable baisse de la consommation de papier.	<ul style="list-style-type: none">- L'utilisation des technologies numériques représentent plus de 10% de la consommation mondiale d'électricité. Cette statistique ne cesse d'augmenter au fur et à mesure que les populations accèdent à Internet. Or, plus la consommation électrique est importante plus il y a d'émissions de gaz à effet de serre et donc plus le réchauffement climatique est présent.- Selon l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie 75% des déchets d'équipements électriques et électroniques ne sont pas recyclés.

³ Source : <https://www.blogdumoderateur.com/barometre-numerique-france-2016-credoc/>

⁴ Source : collaboratif-info.fr

⁵ Source : <https://www.fun-mooc.fr/>



		Or nos supports numériques ont une durée de vie de plus en plus écourtée, ce qui crée d'importantes quantités de déchets non recyclés.
Légal	<p>Le 25 mai 2018 va entrer en vigueur une nouvelle loi concernant la protection des données personnelles régie par le RGPD. Cette loi oblige les entreprises à collecter des données de façon légale en demandant l'accord de l'utilisateur si elles ne veulent pas avoir de lourdes sanctions financières.⁶</p> <p>⊕ Ainsi, les entreprises se voient dans l'obligation assez urgemment d'être accompagnées de professionnels les aidant à se mettre en règle numériquement.</p> <p>⊗ Cependant cela oblige également les professionnels qui possèdent des données à se mettre en règle.</p>	

Annexe 2 : Forces et faiblesses d'ELDEETIC

Renvoi à la page de lecture : 1) Les forces d'ELDEETIC

ELDEETIC	
Forces	<ul style="list-style-type: none">- Casquette à l'internationale : sa dirigeante est trilingue- Transversalité travail avec beaucoup d'entreprises- Membre de CDP49- Réalise un bon diagnostic en étant à l'écoute du client- Capacité à s'adapter vraiment aux besoins du client- Tourne les faiblesses en force- Sélectionne des clients en lien avec sa personnalité
Faiblesses	<ul style="list-style-type: none">- Manque de clarification de l'offre- Manque de portefeuille client- Pas forcément experte dans une activité mais cela est compensé par la transversalité

⁶ Source : <https://www.donneespersonnelles.fr/rgpd>



Annexe 3 : Résultats du sondage ComDigitale

Renvoi à la page de lecture : Moyens mis en œuvre

fx A l'ère du numérique, je me sens...															
1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	
n_quest	question	s_question	ss_question	val	val	val	val	val	val	val	val	val	val	val	val
2	1	Au quotidien pour mon activité, j'utilise...	0	1	76	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	1	Au quotidien pour mon activité, j'utilise...	0	2	76	68	56	12	42	26	20	48			
4	1	Au quotidien pour mon activité, j'utilise...	0	3	76	59	47	12	34	25	21	38			
5	1	Au quotidien pour mon activité, j'utilise...	0	4	76	33	25	8	19	14	9	24			
6	1	Au quotidien pour mon activité, j'utilise...	0	5	76	19	14	5	10	9	6	13			
7	1	Au quotidien pour mon activité, j'utilise...	0	6	76	1	1	0	1	0	0	1			
8	1	Au quotidien pour mon activité, j'utilise...	0	7	76	1	1	0	0	1	0	1			
9	2	A l'ère du numérique, je me sens...	1 à l'aise	1	76	19	10	9	5	14	6	13			
10	2	A l'ère du numérique, je me sens...	1 à l'aise	2	76	44	38	6	33	11	12	32			
11	2	A l'ère du numérique, je me sens...	1 à l'aise	3	76	12	12	0	8	4	4	8			
12	2	A l'ère du numérique, je me sens...	1 à l'aise	4	76	1	1	0	1	0	0	1			
13	2	A l'ère du numérique, je me sens...	2 être informé(e)	1 très	76	17	8	9	3	14	6	11			
14	2	A l'ère du numérique, je me sens...	2 être informé(e)	2 plutôt	76	44	38	6	31	13	12	32			
15	2	A l'ère du numérique, je me sens...	2 être informé(e)	3 peu	76	13	13	0	11	2	4	9			
16	2	A l'ère du numérique, je me sens...	2 être informé(e)	4 pas du tout	76	2	2	0	2	0	0	2			
17	2	A l'ère du numérique, je me sens...	3 être connecté(e)	1 très	76	17	8	9	3	14	6	11			
18	2	A l'ère du numérique, je me sens...	3 être connecté(e)	2 plutôt	76	44	38	6	31	13	12	32			
19	2	A l'ère du numérique, je me sens...	3 être connecté(e)	3 peu	76	13	13	0	11	2	4	9			
20	2	A l'ère du numérique, je me sens...	3 être connecté(e)	4 pas du tout	76	2	2	0	2	0	0	2			
21	3	Quand je pense aux outils numériques, je me sens...	1 avec la sécurité et la sauvegarde	1 très à l'aise	76	20	10	10	6	14	7	13			
22	3	Quand je pense aux outils numériques, je me sens...	1 avec la sécurité et la sauvegarde	2 plutôt à l'aise	76	17	14	3	12	5	3	14			
23	3	Quand je pense aux outils numériques, je me sens...	1 avec la sécurité et la sauvegarde	3 pas assez à l'aise	76	35	33	2	25	10	10	25			
24	3	Quand je pense aux outils numériques, je me sens...	1 avec la sécurité et la sauvegarde	4 perdu(e), c'est quoi ?	76	3	3	0	3	0	1	2			
25	3	Quand je pense aux outils numériques, je me sens...	1 avec la sécurité et la sauvegarde	5 pas ou peu concerné(e)	76	1	1	0	1	0	1	0			
26	3	Quand je pense aux outils numériques, je me sens...	2 avec le stockage en ligne	1 très à l'aise	76	19	10	9	4	15	7	12			
27	3	Quand je pense aux outils numériques, je me sens...	2 avec le stockage en ligne	2 plutôt à l'aise	76	19	17	2	15	4	7	12			
28	3	Quand je pense aux outils numériques, je me sens...	2 avec le stockage en ligne	3 pas assez à l'aise	76	22	21	1	16	6	3	19			
29	3	Quand je pense aux outils numériques, je me sens...	2 avec le stockage en ligne	4 perdu(e), c'est quoi ?	76	10	10	0	7	3	3	7			
30	3	Quand je pense aux outils numériques, je me sens...	2 avec le stockage en ligne	5 pas ou peu concerné(e)	76	6	3	3	5	1	2	4			
31	3	Quand je pense aux outils numériques, je me sens...	3 avec les logiciels de bureautique	1 très à l'aise	76	27	17	10	13	14	9	18			
32	3	Quand je pense aux outils numériques, je me sens...	3 avec les logiciels de bureautique	2 plutôt à l'aise	76	34	30	4	25	9	8	26			

Annexe 4 : Analyse des résultats du sondage ComDigitale pour CDP49

Renvoi à la page de lecture : Moyens mis en œuvre

fx =ARRONDI(07/E7;2)															
1	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
2				Total réponses %			Total %			Total %		61	Total %		
3															
4	Si Lucie me propose des ateliers de formation aux outils numériques, je pourrais...	Plutôt / potentiellement intéressé								61	76	80%	61	76	80%
5															
6															
7	Quand je pense aux outils numériques, je me sens... → (pas assez à l'aise + perdu(e), c'est quoi ?)	avec la sécurité et la sauvegarde de mes données	38	76	50%	36	76	47%							
8		avec le stockage en ligne	32	76	42%	31	76	41%							
9		avec les logiciels de bureautique	14	76	18%	13	76	17%							
10		avec les outils de messagerie	13	76	17%	13	76	17%							
11		avec les plateformes de campagne emailing	43	76	57%	42	76	55%							
12		avec les plateformes de mise en relation	30	76	39%	30	76	39%							
13		avec les réseaux sociaux	27	76	36%	26	76	34%							
14		avec les solutions de partage de vidéo ou d'écran	26	76	34%	24	76	32%							
15															
16	Pour communiquer avec des prospects ou clients, j'utilise jamais ou régulièrement	des plateformes de mise en relation	68	76	89%	56	76	74%							
17		des solutions traditionnelles	51	76	67%	41	76	54%							
18		le téléphone	27	76	36%	21	76	28%							
19		une messagerie unique pour tous mes échanges	46	76	61%	35	76	46%							
20		une messagerie à vocation uniquement professionnelle	21	76	28%	18	76	24%							
21															

Annexe 5 : Analyse des résultats du sondage ComDigitale pour les sondés

Renvoi à la page de lecture : Moyens mis en œuvre

=RECHERCHEV(STXT(\$E3;4;100);RepQ1;9;FAUX)																		
	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	
	Questions	Axe d'analyse / Approche	Nombre de sondés concernés	Total de sondés	Total en %	Femme	Part en % sur le nombre de sondés concernés	Part en % sur le total des femmes	Homme	Part en % sur le nombre de sondés concernés	Part en % sur le total des hommes	Associé	Part en % sur le nombre de sondés concernés	Part en % sur le total des associés	Entrepreneur	Part en % sur le nombre de sondés concernés	Part en % sur le total des entrepreneurs	Conclusion
1																		
2																		
3	Au quotidien pour mon activité, j'utilise... → top 3 du matériel numérique le plus utilisé	1) smartphone	68	76	89%	42	62%	89%	26	38%	90%	20	29%	91%	48	71%	89%	Top 3 des matériels numériques les plus utilisés
4		2) ordinateur portable	59	76	78%	34	58%	72%	25	42%	86%	21	36%	95%	38	64%	79%	- le smartphone - l'ordinateur portable - l'ordinateur fixe
5		3) ordinateur fixe	33	76	43%	19	58%	40%	14	42%	48%	9	27%	44%	24	73%	40%	
6																		
7	A l'ère du numérique, je me sens... → 2 profils types observables																	
8	Anti-digital(e) = peu ou pas connecté(e)	pas ou peu connecté(e)	15	76	20%	13	87%	28%	2	13%	7%	4	27%	18%	11	73%	20%	Le digital, vous le connaissez bien ! - 20% des entreprises ont un profil anti-digital ou plus - 22% des entreprises ont un profil hyper-connecté, c'est-à-dire qu'elles utilisent tous les outils numériques disponibles
9	Hyper-connecté(e) = très connecté(e)		17	76	22%	3	18%	6%	14	82%	48%	6	35%	27%	11	65%	20%	Les chiffres parlent pour eux-mêmes ! - 22% des entreprises ont un profil hyper-connecté, c'est-à-dire qu'elles utilisent tous les outils numériques disponibles
10	Quand je pense aux outils numériques, je me sens... → top 3 de vos logiciels préférés (pas assez à l'aise + perdu(e), c'est quoi ?)	1) avec les plateformes de campagne emailing	43	76	57%	33	77%	70%	10	23%	34%	8	19%	36%	35	81%	65%	Top 3 des changements attendus : - les plateformes de campagne emailing - la sauvegarde des données - le stockage en ligne
11		2) avec la sécurité et la sauvegarde de mes données	38	76	50%	28	74%	60%	10	26%	34%	11	29%	50%	27	71%	50%	
12		3) avec le stockage en ligne	32	76	42%	23	72%	49%	9	28%	31%	6	19%	27%	26	81%	48%	
13																		



Annexe 6 : Déroulé de formation

Renvoi à la page de lecture : Difficultés rencontrées

2

Zoom sur une session de formation : les plateformes d'emailing

Objectifs :

1. Découvrir le contenu des plateformes d'emailing et leur utilité
2. Découvrir les différentes plateformes d'emailing présentes sur le marché
3. Découvrir le fonctionnement d'une plateforme en particulier
4. Maîtriser le fonctionnement d'une plateforme d'emailing

Déroulé :

- I. Phase de compréhension des motivations des participants**
→ Pourquoi sommes-nous présents ?
- II. Phase de compréhension du niveau global du groupe concernant le sujet abordé**
→ "Tour de table" pour savoir ce que signifie la notion principale pour chacun
- III. Phase de présentation théorique de ce que sont les plateformes d'emailing et ce qu'elles permettent**
→ Définition : outil numérique pour la création et l'envoi d'emailing/newsletter...
→ Utilité : avoir une base de données ciblée, réaliser des tests, viser l'instantanéité...
- IV. Phase de présentation numérique des différentes plateformes d'emailing présentes sur internet**
→ Mailchimp, Sendinblue, Simple Mail ou encore Sarbacan
- V. Phase de présentation pratique détaillée du fonctionnement d'une des plateformes sur un écran projeté**
→ Mailchimp :
 - L'inscription
 - Les différentes rubriques
 - La version gratuite et ses fonctionnalités disponibles
 - La version payant et ses fonctionnalités nouvelles
- VI. Phase d'exercice d'entraînement sur ordinateur pour chaque participant pour se familiariser avec la plateforme présentée de façon détaillée**
- VII. Phase de conclusion sur les points bons points observables et ceux à travailler suite à l'exercice réalisé**
- VIII. Phase de bilan avec remplissage de fiche/compte-rendu par les participants pour évaluer la session de formation**

Informations clés :

Le 14 septembre 2019

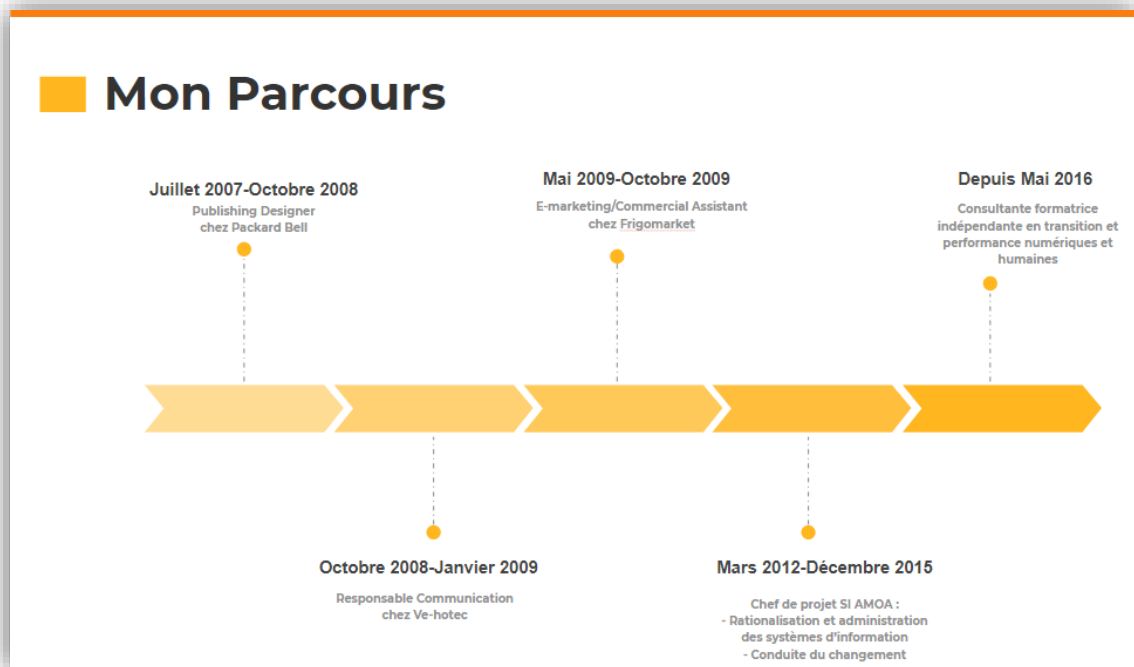
Durée :
1 jour

Horaires :
8h - 17h

Contact pour s'inscrire :
06 09 42 84 95
lu.duverger@gmail.com

Annexe 7 : Aperçus de plaquettes numériques

Renvoi à la page de lecture : Moyens mis en œuvre



Blog - page d'accueil

Le rôle du modélisateur est de :

- Pouvoir réconcilier les 2 approches en déterminant où placer le curseur
- Savoir ou anticiper ce qui est suffisamment stable dans le temps, ce qui mérite d'être durci, ce qui doit rester flexible pour s'adapter en permanence à la complexité ou au changement

[Lire la suite...](#)

25 142

Piloter par les processus, une nouvelle manière de manager l'entreprise :

- Le terme processus rattaché au management a mauvaise pub : il est bien souvent assimilé à la bureaucratie, le caractère statique et administratif d'une organisation. De plus, on le confond avec le terme procédure. De nos jours, les tendances vont vers plus de créativité, de rapidité et d'agilité

[Lire la suite...](#)

18 167

Dans une démarche de pilotage par les processus, il est important de faire évoluer plusieurs points dans l'entreprise :

- Adapter son organisation
- Déterminer la démarche pour notamment lister les processus, désigner leurs responsables et définir les règles internes. Pour agir, on devra engager des actions avec les contributeurs concernés

[Lire la suite...](#)

15 98

Annexe 8 : Article sur les réunions d'information collective de CDP49

Renvoi à la page de lecture : [Moyens mis en œuvre](#)

MENU

02 41 34 94 02

ENTREPRENEURS & COOPÉRATEURS

J'entreprends en C.A.E.

Je découvre les CAE

Les Entrepreneurs

Actualités

Accueil > Actualités > Il a tout compris à la coopérative d'activités et d'emploi

■ Il a tout compris à la coopérative d'activités et d'emploi

Posté le jeudi 7 juin 2018 par DUVERGER Lucie

Vous souhaitez vous consacrer à 100% au développement de votre activité ? Vous ne savez pas encore quel statut choisir ou en quoi consiste une coopérative d'activités et d'emploi ? Une réunion d'information collective de CDP49 peut vous apporter des réponses. Témoin de l'une d'entre elles, Pierre-Maël Cuisnier, étudiant stagiaire chez Eldeetic, entreprise de Lucie Duverger, hébergée par CDP49, raconte son expérience.

« Première étape, on s'inscrit en ligne. Le jour J, nous avions rendez-vous à la Maison de la Création d'Angers. Nous étions prêts, curieux et pressés de découvrir comment cette réunion allait pouvoir aider les « porteurs de projet », comme ils sont appelés ici, dans leur réflexion et les convaincre à rejoindre la coopérative.

Pour comprendre l'ensemble d'une organisation, quoi de mieux que rencontrer son gérant. Une découverte de la structure, de près de trois heures, animée par Pascal Viau et ce, sans l'aide d'un Powerpoint.

Tout est dans l'interactivité et l'échange, à l'image des valeurs de la coopérative.

En un temps record, nous avions compris ce qu'étaient le principe du portage salarial, les avantages d'une CAE ou encore le fonctionnement spécifique à CDP49. Depuis nous savons qu'il est dorénavant possible d'être autonome dans son activité tout en bénéficiant des droits et de la couverture sociale du salarié grâce au statut d'entrepreneur-salarié.

Ces nombreuses informations ont pu être transmises par les explications du gérant, mais également par des schémas réalisés en direct ou encore grâce au "tour de table" des participants à la réunion.

Si lors de vos études vous avez connu l'amphithéâtre composé de centaines de personnes et que vous n'aviez rien compris au cours, là, soyez rassuré, nous étions 14 porteurs de projet et 2 stagiaires à comprendre ensemble.

Ces réunions sont ouvertes à tous, sans condition d'âge, de sexe, de statut professionnel. Les porteurs de projets de Maine-et-Loire sont chanceux : CDP49 héberge une multitude de secteurs d'activités à l'exception des professions réglementées, de quoi laisser de la place pour développer votre activité !

Afin de capter l'état d'esprit des participants, nous avons interrogé quelques participants :

« Je suis satisfaite car j'ai obtenu beaucoup d'informations aujourd'hui. Cela me conforte dans mon projet de créer des ateliers qui allieraient théâtre et prise de parole en public. » **Fanny**

« Je suis très satisfaite. J'avais déjà été à une réunion d'informations d'une autre CAE, cependant ici le discours est très différent. Celui-ci m'a davantage plu. » **Hélène**

« Je suis content, la réunion a répondu aux questions que je me posais. J'avance dans ma phase de réflexion. » **Sébastien**

On comprend donc que CDP49 n'est pas seulement là pour soutenir le porteur de projet, elle vérifie aussi la capacité du projet à être viable et propose de former l'entrepreneur pour qu'il puisse être encore plus performant.

Article rédigé par Pierre-Maël Cuisnier, Stagiaire en 2ème année de DUT Techniques de commercialisation à l'UT d'Angers.

29-05-2018 : Médiation des Litiges de la Consommation

07-06-2018 : Quand deux étudiants font l'expérience de CDP49

Politique de confidentialité des données

Mentions légales

Contact

CDP49 - Coopérative d'activités et d'Emploi du Maine et Loire - 458 bis rue St Léonard - 49000 Angers - 02 41 34 94 02

Pierre-Maël Cuisnier

27

TC 25