

Les fondamentaux du E-retail

Aligner ventes, marketing et category management autour des bons leviers pour accélérer le chiffre d'affaires sur les circuits en ligne.

DURÉE**17,5 heures (2,5 jours)**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**2 500 € HT / pers.**

Sur demande

4 à 12 participants

INTRA-ENTREPRISE**Session dès 4 400 € HT**

Dates au choix

à partir de 1 pers.

9,2/10

Taux satisfaction apprenants

01 Présentation

Le e-commerce ne se pilote pas aux réflexes du commerce physique, et sans socle partagé, les équipes commerciales et marketing avancent souvent avec un vocabulaire flou et des priorités éclatées. Cette formation ACTINCO installe les fondamentaux du e-retail — concepts, leviers, présence produit en ligne, pilotage de la performance — pour donner aux équipes une culture e-business commune et un plan d'actions aligné sur les objectifs commerciaux. Une entrée en matière concrète, pensée pour rendre chacun opérationnel sur son périmètre.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Mettre en place une culture e-business dans vos équipes commerciales et marketing
- Connaître les bases du e-commerce pour libérer le potentiel de croissance de l'entreprise et définir votre plan d'actions
- Apprendre à parler en expert du e-retail
- Devenir ambassadeur e-commerce de l'entreprise

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Managers Sales, Key Account Managers, Responsables
Force de Vente, Shopper Marketing, Responsables
Études, Category Managers.

PRÉREQUIS

Aucun

04 Programme détaillé

MODULE 1

Jour 1 : Vue d'ensemble des opportunités du e-commerce

JOUR 1

- Gestion des circuits e-commerce

MODULE 2

Jour 1 : Le parfait "digital shelf"

JOUR 1

- Définition des leviers et priorisation
- Assortiment : sélection, distribution et présence produit

MODULE 3

Jour 2 : Le parfait "digital shelf" (suite)

JOUR 2

- E merchandising adapté au parcours shopper
- Contenus et visuels produits optimisés
- Mise en avant : promotion et activation
- Positionnement prix

MODULE 4

Jour 2 : Piloter la performance et construire le plan d'action e-commerce

JOUR 2

- Suivi des performances e-commerce
- Plan d'actions client
- Organisation adaptée aux enjeux e-commerce

MODULE 5

Jour 3 : Investissements E-retail, assessment et stratégie Retail Media

JOUR 3

- Investissements E-retail
- Assessment
- Deep dive : retail media strategy

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques et supports de formation projetés
- Mise à disposition d'un glossaire spécifique e-retail
- Exercices pratiques et études de cas réels issus de l'expérience des participants
- Témoignages d'experts et analyse approfondie de situations concrètes
- Accès à un extranet personnel pour chaque stagiaire

06 Encadrement pédagogique

La formation est animée par un expert en E-retail, disposant d'une expérience terrain en stratégie e-commerce, retail media et gestion de catégories digitales. L'intervenant maîtrise les enjeux omnicanaux et propose une approche pratique basée sur des cas réels.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Un entretien au moment de l'inscription ou l'analyse du questionnaire de positionnement avant la session permettent d'ajuster le niveau des apports, le choix des cas travaillés et le rythme des séquences.
- Évaluation continue via quiz de connaissances et exercices pratiques
- Évaluation à chaud par formulaire d'évaluation en fin de formation
- Évaluation à froid par suivi des mises en application post-formation
- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de formation
- Attestation de réalisation individuelle remise à chaque participant

08 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	7 jours. Formulaire d'inscription accessible sur la page de la formation
Inscription	Inscription possible en inter-entreprise ou en intra-entreprise (formation personnalisable dans vos locaux). Un entretien préalable permet d'analyser les besoins et de contractualiser via convention et CGV. La formation est adaptée aux personnes en situation de handicap. Pour étudier les meilleures conditions d'accueil, contacter Françoise Acca, référente handicap, au +33 1 53 32 50 05.
Financement	Prise en charge OPCO possible

INTER-ENTREPRISES

2 500 € HT par participant.

INTRA-ENTREPRISE

En intra-entreprise, la formation se déroule dans vos locaux, avec vos seules équipes, et le programme est personnalisé à partir de vos cas réels. Le tarif de la session est de 4 400 € HT pour un participant et de 5 300 € HT à partir de deux. Devis complet sur demande.

Un format sur mesure ?

Nous cadrons ensemble le format, la date et les modalités inter ou intra.

Échangeons sur vos besoins

09 Questions fréquentes

Fondamentaux du E-retail ou fondamentaux du E-commerce : lequel choisir ?

« Les fondamentaux du E-retail » vise surtout les équipes commerciales et marketing qui doivent partager une culture e-business, comprendre le digital shelf et bâtir un plan d'action. « Maîtriser les fondamentaux du E-commerce » donne une vision plus générale de l'écosystème, de l'expérience utilisateur, du e-category management et des KPI. Choisissez E-retail pour mobiliser les équipes autour de l'exécution distributeur.

Que saurai-je appliquer après les fondamentaux du E-retail ?

Vous saurez utiliser le vocabulaire du e-retail, comprendre les leviers de présence produit en ligne, travailler assortiment, distribution, e-merchandising et contenu, puis piloter un plan d'action aligné sur les objectifs commerciaux. La formation ne constitue pas une spécialisation approfondie dans chaque levier : elle installe un socle commun et permet de devenir un relais e-commerce dans l'entreprise.

Développer les compétences opérationnelles et stratégiques des professionnels du retail, depuis 2015.

ACTINCO conçoit sur mesure des dispositifs qui rendent les équipes autonomes et génèrent des résultats durables : formations, ACTINCO Mastermind® et collaboration stratégique, sur les sujets e-commerce, Drive, Category Management efficient et responsable, data produit, IA et gouvernance.

ACADEMY Formations E-commerce, Category & omnicanal management, Stratégie commerciale & marque, Leadership & transformation, Numérique responsable & éco-conception.

MASTERMIND® ACTINCO Mastermind® — intelligence collective entre pairs : e-commerce, proximité, food service, RGM, digital marketing, pharmacie, leaders.

**STRATEGIC
COLLABORATION** Nous vous aidons à définir votre stratégie et à clarifier votre plan d'action. Nous partageons notre savoir-faire et vous fournissons les outils nécessaires pour mettre en œuvre votre stratégie.

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Industriels, distributeurs, enseignes spécialisées et écoles accompagnés par ACTINCO.

Ackerman • AIA • Andros • Aoste • Bacardi-Martini • Barilla • Bel • Bonduelle • Candia • Carlsberg • Carrefour • Carte Noire • Coca-Cola • Colgate • Coop • Danone • Dim • Disney • E.Leclerc • Ecotone • EDHEC Business School • Essity • Fleury Michon • General Mills • Haleon • Haribo • Heineken • Henkel • Jacobs Douwe Egberts • Kellanova • Lavazza • LDC • Lego • Lesieur • Lindt • Lipton • Lustucru • Marie • Mars • McCain • McCormick • Nestlé • Panzani • PepsiCo • Playmobil • SC Johnson • St Michel • Thai Union • Truffaut • Unilever • Yoplait

Françoise Acca

Fondatrice d'ACTINCO, consultante et formatrice

Elle lance et anime les programmes ACTINCO Mastermind®. Domaines d'expertise : e-commerce, retail, Category Management efficient et responsable, data et information produit. Elle collabore avec l'Institut du Commerce et s'appuie sur son expérience chez Carrefour.

Certifications : E-commerce, e-marketing, facilitation (visual mapping, Process Com, PNL), gestion de projets d'innovation, Scrum Master, Product Owner, Lego® Serious Play®, Leadership de la transition. Animatrice fresque de l'IA, fresque du Numérique, Business Resilience Game®.

Nos valeurs

Intelligence collective avec méthode

Transfert de compétences

Implication d'experts

Un temps investi, mesuré et utile

Déontologie par essence

Responsabilité et bienveillance

Une question sur ce programme ?

Nous vous orientons vers le parcours adapté à vos enjeux et à votre niveau de maturité.

Échangeons sur vos besoins

ACTINCO — 37 rue d'Amsterdam, 75008 Paris, France • SIRET 811 047 760 00012 • NAF 70.22Z

Contact : Françoise Acca • +33 1 53 32 50 05 • actin-co.com

Réclamations : actin-co.com/reclamation

Réf. FOR-422722 • Programme mis à jour le 21 septembre 2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.