

# DU Commerce de proximité et numérique

SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES

---

## Présentation

**Référence formation (à rappeler dans toute correspondance) : DUS251**

**Responsables de l'enseignement :** Xavier Sense et Vincent Chabault (MCF, IUT de Paris - Rives de Seine)

**Forme de l'enseignement :** Hybride

## OBJECTIFS

---

La transition numérique modifie depuis le début des années 2000 les pratiques de consommation et le secteur de la vente au détail. Les plateformes deviennent l'architecture des transactions au même titre que les distributeurs.

Face aux multinationales du commerce en ligne américaines et chinoises, dont les implantations se multiplient sur le territoire européen, le commerce de proximité alimentaire et spécialisé doit développer et renforcer sa présence en ligne. La crise sanitaire de la Covid-19 et le protocole sanitaire qui a suivi dans les magasins ont rendu visible cette nécessité.

La transition numérique du commerce et la norme du « phygital » et de l'omnicanalité imposent ainsi aux commerçants et à leurs salariés de comprendre les mutations actuelles du secteur, d'acquiescer la maîtrise des nouveaux outils nécessaires à cette modernisation et de mettre en place les dispositifs numériques adaptés à leur activité.

Au-delà de la vente en ligne, les compétences numériques sont aujourd'hui indispensables pour attirer des consommateurs en magasin.

Cette formation vise à transmettre ce savoir-faire aux commerçants de proximité.

## COMPÉTENCES VISÉES

---

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- \* Définir et mettre en œuvre une stratégie de communication numérique autour de l'enseigne et des produits.
- \* Utiliser les principaux outils informatiques relatifs à la création visuelle, à la création de site (vitrine et e-commerce), aux relations avec les fournisseurs, au stockage, à l'encaissement et à la comptabilité.

## Programme

### ORGANISATION

---

**Référence formation : DUS251**

**Volume horaire :** 100 heures, soit 15 jours répartis sur 8 semaines

**Lieu de la formation :** IUT de Paris - Rives de Seine, 143 avenue de Versailles, 75016 Paris

### CONTENUS PÉDAGOGIQUES

Formation conçue en collaboration avec **Petits Commerces**, plateforme qui accompagne les commerçants de proximité dans leur développement numérique.

- \* Certificat 1 : Transition numérique du commerce
- \* Certificat 2 : Visibilité en ligne et communication

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur > [u-paris.fr/choisir-sa-formation](https://u-paris.fr/choisir-sa-formation)**

- \* Certificat 3 : Solutions numériques au service du commerce de détail
- \* Certificat 4 : Développement numérique et création de valeur
- \* Certificat 5 : Commerces inspirants

Voir le programme détaillé : <https://www.iut.parisdescartes.fr/information-et-communication/diplome-duniverte-commerce-de-proximite-et-numerique/>

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT

La pédagogie fait une large place à l'initiative du stagiaire et à son travail personnel, pour mettre en œuvre les connaissances et les compétences acquises.

### Équipe pédagogique :

- \* Xavier Sense, MCF, IUT Paris - Rives de Seine
- \* Vincent Chabault, MCF, IUT Paris - Rives de Seine
- \* Sarah Benmoyal, MCF, IUT Paris - Rives de Seine
- \* Sylvain Durand, formateur digital, Tolk academy
- \* Jonathan Chelet, co-fondateur, Petits Commerces
- \* Thomas Virzi, chef de projet, Brocoli Agency

### Ressources matérielles :

Les modules s'appuient sur des partenariats avec des professionnels du secteur, et alternent cours magistraux, ainsi que des travaux pratiques et dirigés sur des outils/logiciels du marché et/ou opensource.

La plateforme Moodle et la licence Zoom de l'Université de Paris seront mises à disposition des apprenants.

## MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE L'ACTION ET D'EN APPRÉCIER LES RÉSULTATS

Au cours de la formation, le stagiaire émarge une feuille de présence par demi-journée de formation en présentiel et le Responsable de la Formation émet une attestation d'assiduité pour la formation en distanciel.

À l'issue de la formation, le stagiaire remplit un questionnaire de satisfaction en ligne, à chaud. Celui-ci est analysé et le bilan est remonté au conseil pédagogique de la formation.

## Admission

- \* Indépendants, salariés en CDI / CDD dans le secteur du commerce de détail
- \* Individus en reprise d'études ou en reconversion portant un projet professionnel dans le secteur du commerce de détail
- \* Demandeurs d'emploi portant un projet professionnel dans le secteur du commerce de détail

## PRÉ-REQUIS

Être commerçant ou avoir un projet avancé d'ouverture de commerce de proximité#

## LES CLEFS DE LA RÉUSSITE

Des fiches pratiques sont à votre disposition sur la page <http://www.reussir-en-universite.fr/index.html>.

### Droits de scolarité :

- \* Coût du cycle : **3 000 € nets**
- \* + Droits d'inscription universitaire : obligatoires ; ils sont fixés chaque année par arrêté du Ministère à paraître en juillet.

CVEC : pour plus d'informations : <https://tinyurl.com/ycwwoa9s>

La prise en charge du coût de la formation peut être assurée dans le cadre des dispositifs de Formation Professionnelle en vigueur. Il appartient aux candidats d'effectuer les démarches nécessaires auprès des organismes dont ils dépendent : DRH, OPCO, Pôle Emploi...

Un devis pourra vous être adressé sur simple demande au SFCA (contact : [bernadette.amiaud@u-paris.fr](mailto:bernadette.amiaud@u-paris.fr)).

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur > [u-paris.fr/choisir-sa-formation](https://u-paris.fr/choisir-sa-formation)**

Les demandeurs d'emploi, sous certaines conditions, peuvent bénéficier de l'Aide Individuelle à la Formation (AIF) ou obtenir une Autorisation d'Inscription à un Stage de Formation (AISF). Les démarches doivent être faites auprès du conseiller Pôle Emploi.

**Date de début de candidature :** 3 oct. 2022

**Date de fin de candidature :** 16 déc. 2022

## Et après ?

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Destinée aux commerçants et aux individus en reconversion, cette formation permet de prendre en charge la définition et la mise en place d'une offre de services numériques pour augmenter la création de valeur dans un commerce de détail.

À l'issue de la formation, les apprenants sont capables d'entreprendre la numérisation de leur activité commerciale, de la communication à la vente en passant par le référencement sur les plateformes, la gestion de stocks et la fidélisation.

## Contacts

### Responsable du diplôme

Vincent Chabault

secretariat-ic@iut.parisdescartes.fr

Secrétariat pédagogique du département

InfoCom

01 76 53 48 52 / 53

secretariat-infocom.iutparis-seine@u-paris.fr

Service de la formation continue et de  
l'alternance

01 76 53 49 75

bernadette.amiaud@u-paris.fr

## En bref

### Modalité(s) de formation

- Formation continue

### Capacité d'accueil

25 stagiaires

### Lieu de formation

Site Mirabeau

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur > [u-paris.fr/choisir-sa-formation](https://u-paris.fr/choisir-sa-formation)**