
CDNA - Commerces de l'art

l'étude sur les besoins en compétences

17 décembre 2020

Sommaire

1. Rappel des points clés de l'étude
2. Bilan des consommations en formation des entreprises
3. Proposition d'éléments de communication

Rappel des points clés de l'étude

Points clés

Spontanément, besoins en compétences à court terme :

- **Savoir créer et gérer un site web**
- **Savoir gérer les réseaux sociaux**

plus de 90% des besoins exprimés concernent les compétences digitales

Spontanément, besoins en compétences à moyen terme :

- Compétences en art, en histoire de l'art, expertise technique sur les œuvres
- Savoir gérer les réseaux sociaux, compétences digitales
- Adaptabilité, créativité, capacité à se remettre en cause, être en veille permanent
- Identifier le profil de client, créer du lien, de l'intimité et fidéliser

Points clés

- Compétences testées :

A renforcer en priorité	A renforcer	Forte expertise reçue
<p>Administrer un site web (vitrine ou marchand);</p> <p>Définir la stratégie; commerciale dans un environnement multicanal;</p> <p>Utiliser les réseaux sociaux ;</p> <p>Consolider les informations clients et les utiliser</p>	<p>Utiliser des logiciels de design et de traitements de photos;</p> <p>Faire des choix éditoriaux et d'artistes pour valoriser une œuvre sur un support digital</p>	<p>Identifier le profil du client, créer du lien et le fidéliser;</p> <p>Maîtrise de l'anglais;</p> <p>Connaître la réglementation juridique, fiscale et douanière;</p> <p>Accompagner et valoriser des artistes selon la cible dans un environnement multicanal</p>

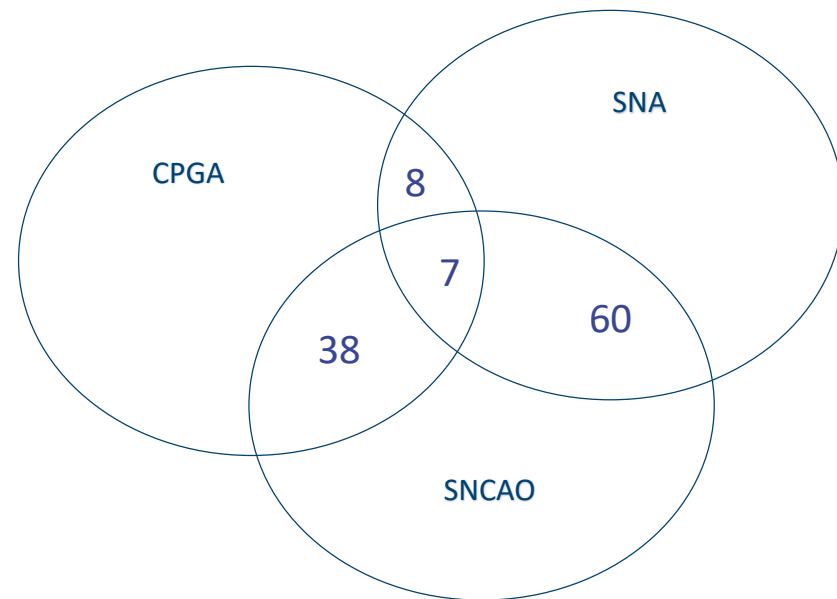
Points clés

- **Actions proposées par le cabinet :**
- une **communication sur les possibilités d'accompagnement** à la digitalisation, clé en main
- un audit sur l'offre de formation existante au niveau national et régional sur les différents types de formations clés identifiées (animation réseaux sociaux, gestion de base de données clients, outil de design, de modélisation 3D, ...) → **une communication pourrait être réalisée,**
- **la recherche de prestataires complémentaires** pourrait être engagée si le maillage territorial est jugé insuffisant.

Point d'information : fédérations

Entreprises AVEC salarié(s) communes aux fédérations

Fédérations	Proportion d'entreprises répondantes
SNA	42%
SNCAO	19%
CPGA	17%
Ne sais pas	9%
Aucune	5%
Autre	5%
Plusieurs	3%



Bilan des consommations en formation des entreprises

Bilan des engagements 2019 et 2020

Taille entreprise fiscale	Nb Stagiaires	Total engagement Clic &Form	Heures totales PLAN	Montant total PLAN
Moins de 11 (10 av 2017) salariés	142	8 905	281	222 453
11 (10 av 2017) à 49 salariés	14	1 182	3 783	16 765
50 à 299 salariés	5	-	64	2 736
Total général	161	10 086	4 127	241 954

2019

Taille entreprise fiscale	Nb Stagiaires	Total engagement Clic	Heures Nettes totales PLAN	Montant total Net PLAN
Moins de 11 (10 av 2017) salariés	133	10 501	3 858	239 568
11 (10 av 2017) à 49 salariés	21	-	1 111	24 618
50 à 299 salariés	8	-	118	8 462
Total général	162	10 501	5 087	272 648

2020

Nature des formations demandées en 2020

Spécialité de formation	Intitule stage	Total
Autres disciplines artistiques et spécialités artistiques	LES BASES TECHNIQUES DU MÉTIER ET SON ÉVOLUTION	2
Commerce, vente	EBP POINT DE VENTE OPEN LINE	1
	FNE LA RELATION CLIENT	10
	FORMATION VENTE CONFIRMEE	3
	MANAGEMENT(ANALYSER DEMANDE AU TELEPHONE, TECHNIQUE DE VE	2
	TECHNIQUES DE VENTE POUR ANTIQUAIRES	2
	PILOTER ET OPTIMISER LA STRATEGIE COMMERCIALE ET DIGITALE	1
	CREATION D UNE BOUTIQUE EN LIGNE AVEC WIX	1
	E COMMERCE MARKETING DIGITAL	2
Comptabilité, gestion	CONDUITE ET MANAGEMENT DE PROJET	2
	GESTION COMMERCIALE ET ETABLISSEZ VOTRE FACTURATION	1
	IMPACTS COVID 19 ET GESTION DE LA PAIE	2
	ACTIONS DE FORMATION RELATIVES A L'ECONOMIE ET A LA GESTION	2
Développement des capacités comportementales et relationnelles	FNE EXPRESSION ORALE ET PRISE DE PAROLE EN PUBLIC	5
	FNE- LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	2
	FNE - COMMUNICATION INTERPERSONNELLE ET PRISE DE PAROLE	1
	FNE - EFFICACITE RELATIONNELLE ET COMMERCIALE	4
	MASTER COACH	1
	MANAGEMENT A DISTANCE	4
	FNE- S'AFFIRMER EN SITUATION PROFESSIONNELLE	5

Nature des formations demandées en 2020

Spécialité de formation	Intitule stage	Total
Digitalisation, réseau, système d'information	WEDIAWEB - MEDIALOG	2
	ADOBE AFTER EFFECTS DÉBUTANT	1
	FNE - RÉSEAUX SOCIAUX	2
	COMMUNITY MANAGEMENT	2
	Réussir sa newsletter	1
	Réseaux sociaux : création / optimisation de profil et actions de com	6
	LINDKEDIN ET INSTAUR' AU SERVICE DE VOS ACTIONS COMMERCIALES	1
	FORMATION PREMIERE PRO INITIATION + APPROFONDISSEMENT	1
	LA MODÉLISATION EN 3D SUR SKETCHUP	2
	PRODUCTION ET VERIFICATION D'IMAGES	1
	PHOTOSHOP - PERFECTIONNEMENT + DETOURAGE, RETOUCHES	4
	INITIATION A SKETCHUP	1
	MAILCHIMP - PERFECTIONNEMENT	1
	FORMATION ADOBE PAO ESSENTIALS	2
	INDESIGN	4
	LIGHTROOM -	1

Nature des formations demandées en 2020

Spécialité de formation	Intitule stage	Total	
Click & Form	Click 100% - ANGLAIS – NIVEAU INTERMÉDIAIRE	2	
	Click 100% - DÉVELOPPER MA CAMPAGNE RÉFÉRENCIEMENT NATUREL	2	
	Click 100% - FORMATION LINGUISTIQUES VISIO	2	
	Click 100% - GESTION ECONOMIQUE	1	
	Click 100% - INITIATION COMPTABILITÉ GÉNÉRALE EN E-LEARNING	1	
	Click 100% - LES BASES DE LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC	1	
	Click 100% - RECYCLAGE CACES® CONDUIRE EN SÉCURITÉ	1	
	Divers	DEVELOPPER SES TECHNIQUES COMMERCIALES	1
EXCEL NIVEAU 2		3	
EXCEL, WORD, ACROBAT ET MESSAGERIE		1	
FNE - FONDAMENTAUX DU COMMUNITY MANAGEMENT		1	
FNE - GESTION DE PROJETS LES FONDAMENTAUX		1	
FNE - LES CLES DE LA FONCTION ACHATS		1	
FNE - LES CLES DU LEADERSHIP		2	
FNE - L'ESSENTIEL DE LA PAIE POUR NON SPECIALISTE		1	
FNE - PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS		2	
FNE - REMISE A NIVEAU ET PERFECTIONNEMENT ORAL ANGLAIS		1	
FNE - REMISE A NIVEAU PERFECTIONNEMENT ANGLAIS		1	
FNE ANGLAIS		6	
GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITES		2	
Informatique,bureautique		ARCHIVES AUDIOVISUELLES, EXCEL,PACK OFFICE	7
Langues et civilisations anciennes		Click 100% - HEBREU	1
Linguistique	Anglais, Russe Espagnol, Allemand, FLE,	21	
Ressources humaines, gestion du personnel, gestion de l'emploi	LES FONDAMENTAUX DE LA PAIE	1	
Transports, manutention, magasinage	CACES	3	
	PERMIS BE REMORQUE ET CARAVANE	1	
	LOGISTIQUE ET DOUANE- OEUVRE D'ART A L'INTERNATIONAL	1	
Sécurité	GESTES ET POSTURES/ SST/INCENDIE	9	

Proposition d'éléments de communication

Eléments de communication

- Vous avez des salariés : chaque année vous participez au financement des actions de formation continue, en payant une contribution annuelle à l'Opcommerce.
- Cette contribution dépend de votre masse salariale (0,55% de votre MS si vous avez moins de 11 salariés 1% sinon).
- Les représentants de la branche des commerces de détail non alimentaires, dont notre fédération, suivent la gestion de ses fonds dédiés à la formation.

Entreprise de moins de 50 salariés

Besoin de monter en compétences un salarié ? Développement d'une nouvelle activité ? Mise en place d'un site internet? Mieux utiliser les réseaux sociaux?



Accéder à une formation en un clic sur la plateforme Click&Form, avec une prise en charge financière globale dans la limite de vos crédits définis par la branche

La formation désirée n'est pas sur cette plateforme, déposer un dossier sur votre espace Web Services Entreprise pour obtenir une prise en charge financière

Eléments de communication

- Vous pouvez vous rapprocher de l'Opcommerce pour accéder à des formations préfinancées par la branche

Rendez-vous sur le **portail Click&Form**, géré par l'Opcommerce : <https://clickandform.lopcommerce.com/>



Capture d'écran

Si vous êtes une entreprise de moins de 50 salariés, **ces formations sont prises en charge à hauteur de** : fiche Critères de prise en charge de ces formations, rubrique Plan de développement des compétences.

Pour tout renseignement sur la prise en charge des formations, vous pouvez contacter l'Opcommerce ou vous rendre sur votre page internet dédiée : Web Services Entreprise

Eléments de communication

Rendez-vous sur le portail **Click&Form**, pas à pas :

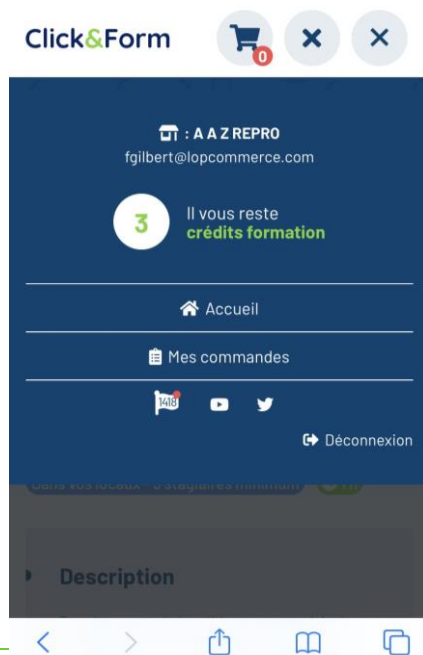
1- Rdv sur la plateforme



2- Trouver la formation qui répond à vos besoins



3- Connectez-vous pour connaître les crédits disponibles



4- Ajoutez la formation dans votre panier



5- A tout moment vous pouvez suivre l'avancement de vos commandes

Eléments de communication

Exemples de formations disponibles sur le portail (à partir de janvier)

- **LES FONDAMENTAUX DU E-COMMERCE** : Comprendre les enjeux du e-commerce
Découvrir les étapes pour mettre en œuvre une stratégie opérationnelle e-commerce; *100% à distance, max 14 h*
- **VENDRE VIA LES RESEAUX SOCIAUX** (social selling) Découvrir les différents réseaux sociaux et repérer les plus pertinents / Savoir communiquer sur les réseaux sociaux : Savoir prospecter et optimiser sa visibilité commerciale sur les réseaux sociaux pour mieux vendre; *100% à distance, maximum 7 h*
- **COMMUNITY MANAGER** Comprendre les enjeux de l'e-réputation / Mettre en place une stratégie de communication sur les réseaux sociaux
- **OPTIMISER SON SITE WEB** Savoir identifier les forces et faiblesses d'un site web / Proposer des pistes d'amélioration de son site / Piloter les indicateurs de performance
- **PRESTASHOP** : Concevoir/optimiser et gérer un site e-commerce avec prestashop
- **WORDPRESS** Créer/améliorer et gérer un site web ou un blog professionnel avec Wordpress.
- **SE LANCER EN E COMMERCE** Maîtriser les fonctionnalités du logiciel de e-commerce choisi par l'entreprise / Créer/optimiser son site / Créer/optimiser sa visibilité /Développer le E-commerce grâce aux réseaux sociaux

Éléments de communication

- Vous souhaitez obtenir une prise en charge financière d'une **formation non disponible sur Click&Form** :
- Pour connaître les aides financières :
Les critères de prise en charge sont disponibles en cliquant sur le lien suivant : <https://www.loppcommerce.com/entreprise/criteres-de-prise-en-charge-par-branche-professionnelle/>
Rubrique « Plan de développement des compétences »
- Pour réaliser le dossier de financement :
 - Rendez vous sur votre espace [Web Services Entreprise](#)
 - Ou [contactez](#) un conseiller

Conditions :

Vous avez moins de 50 salariés;

L'organisme de formation est référencé « datadock »

Critères de prise en charge par branche professionnelle

Pour connaître les critères de prise en charge des branches professionnelles adhérentes à l'opcommerce, sélectionnez le nom de la branche dans la liste ci-dessous.

Bricolage	Commerce à distance	Commerce à prédominance alimentaire (détail et gros)	Commerce de détail de horlogerie-bijouterie
Commerce de détail des fruits et légumes, épicerie et produits laitiers	Commerce succursaliste de la chaussure	Commerce succursaliste de l'habillement	Commerces de détail non alimentaires

Eléments de communication

1- Rdv sur l'Opcommerce, cliquez sur Web Services



2- Rendez-vous dans la partie 'Vos services en ligne', rubrique 'Vos demandes en ligne'

Vos services en ligne

-  Votre compte / vos attestations 
-  Vos demandes en ligne 
-  Pilotage & reporting 
-  Vos outils 




3- Cliquez sur 'Action de formation / développement des compétences'



- Vos demandes en ligne 
- Accéder à Easy  Contrat de professionnalisation 
- Imports  Contrat d'apprentissage 
- Transmettre vos documents  Reconversion ou Promotion par l'alternance (Pro-A) 
- Catalogue de référencement des organismes de formation  Action de formation / Développement des compétences 
- Branche du CDNA - Critères de prise en charge : mise à jour  Compte Personnel de Formation 

4- Saisir votre dossier en cliquant sur nouveau dossier

Accueil > Action de formation - Développement des compétences

Développement des compétences

Rechercher un dossier  Filtrer par  Années début dossier 

  NOUVEAU DOSSIER

Merci de **votre** attention