

DIGITAL  
@MODE



# LE NOUVEAU PROGRAMME DE TRANSFORMATION DIGITALE DU SECTEUR DE L'HABILLEMENT

Financé par le DEFI  
et en collaboration avec les Fédérations



**CLARISSE REILLE**  
**Directrice Générale du DEFI**

“Plus qu’une formation,  
ce programme est un accélérateur de transformation digitale  
pour les entreprises de la mode pour répondre  
à une mutation forte des habitudes de consommation.

Plus que de doter les marques de sites e-commerce,  
c’est un univers nouveau qu’il leur faut appréhender, à toutes  
les étapes de leur chaîne de valeur.”

**YANN GOZLAN**  
**Président de Creative Valley**

“Connaître les outils, découvrir les opportunités que recèlent le  
digital, échapper aux risques de cyberhacking, offrir aux  
marques, aux créateurs mais aussi aux façonniers les leviers de  
croissance et l’optimisation de leur processus de création de la  
valeur, telle est notre ambition.

C’est donc de façon très pratique, en partant de notre  
expérience d’accompagnement et d’aide à la réussite des  
startups que nous amenons les briques et les outils visant à  
réussir sa transformation digitale.

C’est un honneur d’être au côté du DEFI et des Fédérations  
pour mener à bien cette mission.”

# SOMMAIRE

**ENJEUX**

PAGE 3

**LE PROGRAMME**

PAGE 4

**LES FORMATIONS**

PAGE 6

**THÉMATIQUES**

PAGE 8

**NOS PARTENAIRES**

PAGE 14

# ENJEUX

La mode représente aujourd'hui un marché à forte concurrence où les tendances et les attentes évoluent de jour en jour.

La pandémie a néanmoins mis en lumière un constat : **le numérique est vital pour les marques.**

Bien plus qu'un site e-commerce ou un profil sur les réseaux sociaux, le numérique est l'opportunité pour les marques d'aller de l'avant et de se démarquer.

**Véritable levier de croissance**, le numérique vous permet de développer votre chiffre d'affaires.

Il vous propose également une nouvelle façon d'interagir avec vos clients, de mieux connaître leurs besoins, mais il réinvente aussi la manière de créer, de produire et de proposer une nouvelle expérience.

## NÉ DE CETTE AMBITION

**Quel que soit votre niveau de maturité digitale, ce programme adapté vous permettra :**

- De porter un regard critique sur votre organisation,
- De vous former tout en vous donnant les moyens de vous développer ainsi que vos collaborateurs,
- De modifier vos méthodes, en utilisant de nouveaux outils, dans un environnement en évolution permanente

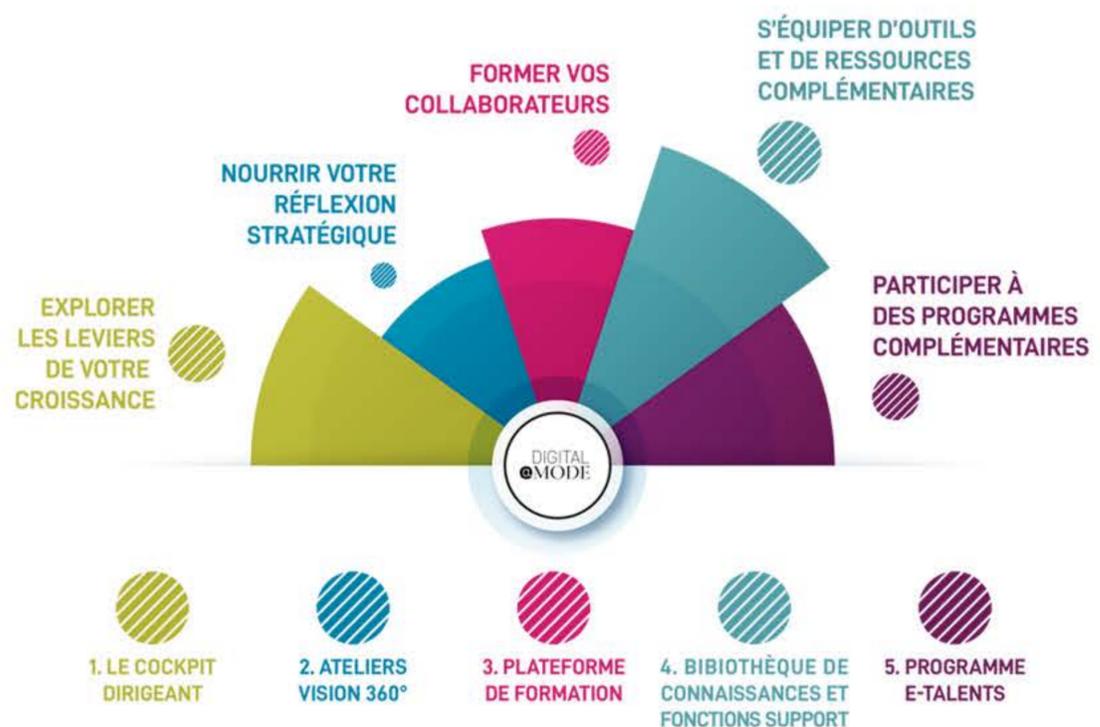
## POUR QUI ?

**Pour toutes les entreprises du secteur de la mode répondant aux critères suivants :**

- Être à jour sur la taxe affectée de l'habillement
- Avoir un CA minimum de 50k€
- Avoir un CA en chaîne et en trame minimum de 30%
- Disposer d'un site internet et/ou être présent sur une plateforme digitale
- Être réellement engagé

# LE PROGRAMME

Un programme 100% en ligne avec des temps forts individuels et collectifs.



## LE COCKPIT DIRIGEANT

**15 minutes** pour explorer les leviers de croissance.

**36 questions** pour un diagnostic expert qui vous permet d'analyser et de visualiser votre niveau de maturité digitale. L'occasion de faire le point sur votre organisation, ses forces, ses faiblesses.

À l'issue de ce questionnaire, des recommandations stratégiques opérationnelles vous sont proposées, couplées à un programme de formation personnalisé visant à former vos collaborateurs aux enjeux digitaux de l'entreprise.

Vous êtes également invités à définir les indicateurs de performances clés de votre entreprise. Véritables marqueurs temporels, ils vous permettront de suivre son évolution dans le temps et de porter un regard critique et objectif sur sa progression.

## DES ATELIERS VISIONS 360°

Une journée dédiée aux marques ou membres de la direction pour nourrir votre réflexion stratégique, animée par **Maxime Coupez**.

- 2 demi-matinées dédiées aux marques
- 1 expert
- 2 matinées pour analyser et comprendre les enjeux du digital

Pour le secteur de la mode, faire le point sur les résultats de votre Cockpit, vos objectifs et vous permettre de prendre en main votre outil de formation.

# LE PROGRAMME

## UNE PLATEFORME DE FORMATION 100% EN LIGNE

Un programme personnalisé sur **7 semaines** à raison d'une journée par semaine pour les équipes.

Invitez vos collaborateurs à s'inscrire, sélectionnez leurs parcours parmi un catalogue de **36 formations** réparties par niveau de maturité digitale disponible dès le lancement, suivez l'évolution de vos équipes, leurs progrès, leurs performances.

Avec plus de **1000h de contenus**, conçus et mis en place par des experts pédagogiques selon des techniques innovantes visant à favoriser l'expérimentation, l'assimilation et l'autonomie (taxonomie de Bloom, méthode inversée), donnez à vos collaborateurs la possibilité de développer leur savoir-faire et leurs connaissances en toute sérénité.

Synchronisé avec le Cockpit, vos indicateurs de performances évoluent à chaque fois qu'une compétence est acquise.  
Vos collaborateurs évoluent, progressent et à travers eux, c'est toute l'entreprise qui avance.

## UNE BIBLIOTHÈQUE DE CONTENUS ET DES FONCTIONS SUPPORT

Une expertise stratégique Métiers pour vous conseiller au quotidien.

### Des experts à votre disposition

Disponibles 1h par mois par entreprise pour des RDV personnalisés en hotline.

### Des ateliers pratiques

En collectif ou en 1 to 1, participez à des Workshops d'expérimentation pratiques.

# LES FORMATIONS

2 MATINÉES DÉDIÉES "KEYNOTE VISION 360°"

6 JOURNÉES "ATELIERS PRATIQUES"  
7H PAR NIVEAU POUR CHAQUE FORMATIONS

Cible : 10 entreprises par journée

3 parcours proposés selon votre maturité digitale (Novice, Intermédiaire et Expérimenté) avec possibilité de personnaliser son propre parcours en retenant les modules adaptés à son niveau de maturité par expertise.

## LA HOTLINE

1 Heure par mois par expert et par entreprise.

## LES FORMATIONS

- Acquisition Traffic
- Conversion E-commerce
- Fidélisation Client
- Efficacité de la Mesure Digitale
- RGPD & Cybersécurité
- Réseaux Sociaux

## LES EXPERTS



**KEYNOTE 380°**  
Maxime Coupez

### ACQUISITION TRAFFIC

Adélaïde Gilardoni  
& Lucie Figueira de Quintal



### CONVERSION E-COMMERCE

Marianna Minaudo  
& Lucas Deschamps



**FIDÉLISATION  
CLIENT**  
Typhaine Ducassé

**EFFICACITÉ DE LA  
MESURE DIGITALE**  
Jean-Baptiste Le Roy



**RGPD &  
CYBERSÉCURITÉ**  
Corinne Plourde



**RÉSEAUX  
SOCIAUX**  
Aurélie Moulin

# LES FORMATIONS

## PARCOURS NOVICE

	Atelier	VISION 360°	1. Acquisition	2. Conversion	3. Fidélisation	4. Mesure Digitale	5. RGPD & Cybersécurité	6. Réseaux Sociaux
PARCOURS NOVICE	N°1	Mardi 12 avril 2022 9h30 - 13h	Vendredi 13 mai 2022 9h30 - 13h	DATES BIENTÔT DISPONIBLES	Jeudi 28 avril 2022 9h30 - 13h	Mardi 3 mai 2022	Vendredi 6 mai 2022 9h30 - 13h	Mardi 26 avril 2022 9h30 - 13h
	N°2	Jeudi 14 avril 2022 9h30 - 13h	Vendredi 3 juin 2022 9h30 - 13h		Jeudi 19 mai 2022 9h30 - 13h		JOURNÉE COMPLÈTE	Vendredi 20 mai 2022 9h30 - 13h

## PARCOURS INTERMÉDIAIRE

	Atelier	VISION 360°	1. Acquisition	2. Conversion	3. Fidélisation	4. Mesure Digitale	5. RGPD & Cybersécurité	6. Réseaux Sociaux
PARCOURS INTER	N°1	Mardi 12 avril 2022 9h30 - 13h	Vendredi 6 mai 2022 9h30 - 13h	DATES BIENTÔT DISPONIBLES	Jeudi 5 mai 2022 9h30 - 13h	Mardi 17 mai 2022	Vendredi 6 mai 2022 14h - 17h30	Jeudi 28 avril 2022 9h30 - 13h
	N°2	Jeudi 14 avril 2022 9h30 - 13h	Vendredi 20 mai 2022 9h30 - 13h		Lundi 23 mai 2022 9h30 - 13h		JOURNÉE COMPLÈTE	Vendredi 20 mai 2022 14h - 17h30

## PARCOURS EXPERT

	Atelier	VISION 360°	1. Acquisition	2. Conversion	3. Fidélisation	4. Mesure Digitale	5. RGPD & Cybersécurité	6. Réseaux Sociaux
PARCOURS EXPERT	N°1	Mardi 12 avril 2022 9h30 - 13h	Mardi 10 mai 2022 9h30 - 13h	DATES BIENTÔT DISPONIBLES	Jeudi 12 mai 2022 9h30 - 13h	Mardi 24 mai 2022	Lundi 30 mai 2022	Jeudi 21 avril 2022 9h30 - 13h
	N°2	Jeudi 14 avril 2022 9h30 - 13h	Mardi 31 mai 2022 9h30 - 13h		Mercredi 8 juin 2022 9h30 - 13h		JOURNÉE COMPLÈTE	JOURNÉE COMPLÈTE

# THÉMATIQUE 1

## ACQUISITION



animée par Adélaïde Gilardoni et Lucie Figueira  
de Quintal de l'agence The Other Store

Expertes métier depuis plusieurs années, Adélaïde et Lucie accompagnent une vingtaine de marques retail au sein de l'agence e-commerce The Other Store autour des sujets stratégiques d'acquisition de trafic.

### NOVICE :

**Le vendredi 13 mai et le vendredi 3 juin de 9h30 à 13h**

**Objectif : Définir les fondements de l'acquisition de trafic**

- Identifier les leviers d'acquisition et leur contribution dans le tunnel de conversion
- Tracker afin de pouvoir analyser et optimiser les campagnes digitales
- Analyser un reporting d'acquisition autour d'un cas pratique

### INTERMÉDIAIRE :

**Le vendredi 6 mai et le vendredi 20 mai de 9h30 à 13h**

**Objectif : Mettre en place des campagnes performantes et savoir analyser les résultats**

- Apprendre à analyser la performance des campagnes d'acquisition
- Identifier les flux produits pour faciliter la mise en place et l'optimisation des campagnes
- Définir et mettre en place une stratégie Social Ads performante
- Comprendre et maîtriser le référencement gratuit (SEO) et payant (SEA) sur Google, ainsi que les synergies possibles entre ces deux leviers.

### EXPÉRIMENTÉ :

**Le mardi 10 mai et le mardi 31 mai de 9h30 à 13h**

**Objectif : Intégrer sa stratégie d'acquisition au sein de sa stratégie digitale globale et apprendre à définir un plan média**

- Définir sa stratégie d'acquisition de trafic qualifié
- Mettre en place une stratégie social ads full funnel
- Mettre en place une stratégie SEA grâce aux différents produits Google

# THÉMATIQUE 2

## CONVERSION



animée par **Marianna Minaudo et Lucas Deschamps** de l'agence **The Other Store**

Experte en stratégie e-commerce, Marianna accompagne les entreprises sur leurs problématiques d'e-merchandising, trade marketing, gestion de leur offre, optimisation des KPI logistiques et SAV ainsi que sur leur reporting d'activité digitale.

Avec plus de 7 ans d'expérience dans le secteur d'e-commerce, Lucas accompagne des marques dans le développement de leur stratégie digitale, le suivi et le pilotage de l'activité, l'optimisation du parcours client et de la transformation, ainsi que le déploiement sur les canaux Marketplace.

### DATES BIENTÔT DISPONIBLES

#### NOVICE :

**Objectif : Définir et comprendre les fondations de la conversion e-commerce pour gérer et animer un site**

- E-merchandising : identifier les éléments clés de votre site e-commerce et apprendre à les optimiser
- Identifier les best practices UX
- Optimiser la conversion lors des Soldes

#### INTERMÉDIAIRE :

**Objectif : Définir les fondations de la conversion e-commerce pour une e-boutique plus performante**

- Identifier et décomposer les facteurs qui peuvent impacter le Ratio de consultation des fiches produit, le taux d'ajout au panier et le taux d'achat
- Identifier le comportement des utilisateurs en ligne pour optimiser son site e-commerce
- Apprendre à optimiser la conversion lors des Soldes

#### EXPÉRIMENTÉ :

**Objectif : Augmenter les ventes de votre site Web sans avoir besoin d'un trafic plus important en apprenant à identifier et décomposer les facteurs qui peuvent impacter le taux de conversion**

- Analyser et décortiquer le taux de conversion par dispositif et par canal d'acquisition
- Apprendre à identifier les autres metrics liées à la conversion
- Examiner les secrets que les sites Web à fort taux de conversion utilisent pour augmenter leurs ventes
- Apprendre à optimiser la conversion lors des soldes

# THÉMATIQUE 3

## FIDÉLISATION



animée par Typhaine Ducassé  
de l'agence The Other Store

Experte en CRM depuis plus de 15 ans, Typhaine travaille au sein de l'agence The Other Store à recruter et développer la fidélisation des clients via des solutions marketing personnalisées et efficaces.

### NOVICE :

**Le jeudi 28 avril et le jeudi 19 mai de 9h30 à 13h**

**Objectif : Identifier les enjeux et leviers de la fidélisation client**

- Utiliser les bases de la connaissance client dans votre stratégie de fidélisation
- Produire des newsletters efficaces et pertinentes
- Identifier les principaux indicateurs de performances (KPIs) à suivre pour optimiser les campagnes d'email marketing

### INTERMÉDIAIRE :

**Le jeudi 5 mai et le lundi 23 mai de 9h30 à 13h**

**Objectif : Identifier les enjeux de fidélisation client et utiliser les A/B tests comme levier d'apprentissage**

- Identifier le plan d'emails automatisés prioritaire à mettre en place
- Utiliser la connaissance client afin de mettre en place différents ciblages pour gérer votre relation client au quotidien
- Produire des newsletters efficaces et pertinentes avec un focus sur les mails responsives

### EXPÉRIMENTÉ :

**Le jeudi 12 mai et le mercredi 8 juin de 9h30 à 13h**

**Objectif : Utiliser la connaissance client de manière fine pour optimiser votre relation client**

- Produire des newsletters efficaces et pertinentes avec un focus sur les méthodes de personnalisation
- Construire un plan d'emails automatisés pour couvrir tout le parcours client
- Établir un programme de fidélité adapté et efficace

# THÉMATIQUE 4

## MESURE DIGITALE



animée par Jean-Baptiste Le Roy

Depuis plus de 20 ans, Jean-Baptiste est l'expert en efficacité de la mesure digitale : de la collecte de la donnée à la visualisation des KPIs.

### NOVICE :

#### Le mardi 3 mai - Journée complète

**Objectif : Acquérir les bases du "tracking" et du "monitoring" pour mieux comprendre comment piloter votre activité digitale avec efficacité**

- Définir le fonctionnement de la collecte de données
- Interpréter correctement les indicateurs de succès (KPI)
- Paramétrer simplement Google Universal Analytics
- Construire une matrice de suivi de mes activités de marketing digital payant
- Réaliser un tableau de bord personnalisé dans Google Analytics

### INTERMÉDIAIRE :

#### Le mardi 17 mai - Journée complète

**Objectif : Passer à l'action et devenir autonome sur votre pilotage afin d'analyser avec efficacité vos actions et plateformes en vue de les optimiser**

- Définir le fonctionnement de la collecte des données et des KPIs
- Paramétrer en profondeur Google Universal Analytics avec la brique e-commerce amélioré
- Installer Google Tag Manager et son dataLayer
- Réaliser un plan de taggage et vérifier la fiabilité de ma donnée

### EXPÉRIMENTÉ :

#### Le mardi 24 mai - Journée complète

**Objectif : Vos outils sont paramétrés et vous avez une bonne compréhension des enjeux, il s'agit d'aller plus loin dans l'optimisation de vos actions et plateformes digitales**

- Définir le fonctionnement de la collecte des données et des KPIs
- Identifier les bons outils pour les bons besoins (panorama des outils Adtech - Martech)
- Éviter le biais d'interprétation de la donnée (duplication, attribution, contribution)
- Faire une datavisualisation sous Google DataStudio (monosource)

# THÉMATIQUE 5

## RGPD / CYBERSÉCURITÉ



animée par **Corinne Plourde**

Après un doctorat en informatique, Corinne est aujourd'hui présidente d'un centre de formation professionnelle continue spécialisée dans la DATA.

### **NOVICE :**

**Le vendredi 6 mai et le vendredi 20 mai de 9h30 à 13h**

**Objectif : Identifier les enjeux de la sécurité des données appliqués au secteur de la Mode en vue de s'aligner aux réglementations en vigueur**

- Lister les concepts fondamentaux en matière de protection des données
- Concilier protection des données et contraintes sectorielles
- Acquérir les bons réflexes pour assurer la sécurité et la confidentialité des données
- Mettre en place une démarche de mise en conformité

### **INTERMÉDIAIRE :**

**Le vendredi 6 mai et le vendredi 20 mai de 14h à 17h30**

**Objectif : Définir, analyser et mettre en oeuvre un plan d'action pour s'aligner aux réglementations en vigueur**

- identifier les changements majeurs apportés par le Règlement Européen de Protection des Données personnelles (RGPD)
- Analyser les implications opérationnelles en tant que sous-traitant
- Définir et mettre en oeuvre un plan d'action pour se conformer aux nouvelles règles

### **EXPÉRIMENTÉ :**

**Le lundi 30 mai - Journée complète**

**Objectif : Aller plus loin dans la gestion des cookies de vos utilisateurs**

- Adapter ses campagnes d'(e-)marketing et/ou son activité e-commerce au nouveau Règlement Européen de Protection des Données personnelles (RGPD)
- Gérer le consentement de vos utilisateurs, clients, prospects
- Déterminer les bonnes méthodes pour sa mise en conformité pour les cookies et les traceurs

# THÉMATIQUE 6

## RÉSEAUX SOCIAUX



animée par **Aurélie Moulin**

Experte en Marketing Instagram, Aurélie audite les comptes des entreprises et réalise des recommandations stratégiques. Formatrice et coach Instagram dans l'objectif de rentabiliser votre communication et vos campagnes Instagram

### NOVICE :

**Le mardi 26 avril et le mardi 10 mai de 9h30 à 13h**

**Objectif : Déterminer les enjeux de l'algorithme Instagram**

- Mettre en place la bonne organisation pour gérer ses réseaux sociaux
- Définir l'algorithme d'Instagram et Facebook
- Actionner les leviers organiques pour être plus visibles sur Instagram

### INTERMÉDIAIRE :

**Le jeudi 28 avril et le jeudi 12 mai de 9h30 à 13h**

**Objectif : Apporter de l'efficacité dans ses actions de communication sur Instagram**

- Définir les différents KPIs d'engagement et comment les mesurer
- Publier des contenus engageants sur Instagram et Facebook
- Interagir avec sa communauté qualifiée

### EXPÉRIMENTÉ :

**Le jeudi 21 avril et le jeudi 5 mai de 9h30 à 13h**

**Objectif : Utiliser les réseaux sociaux pour atteindre ses objectifs de ventes et se lancer en influence marketing**

- Adopter la stratégie de contenu adéquate pour vendre plus sur Instagram et Facebook
- Bien optimiser Instagram/Facebook Shopping
- Lancer des campagnes d'influence marketing
- Rentabiliser ses campagnes publicitaires

# NOS PARTENAIRES

## LE DEFI ET LES FÉDÉRATIONS



## CONÇU PAR :



## AVEC



**& AGENCE IRO,  
UN MONDE DIGITAL,  
MAXIME COUPEZ**

**POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ :**

**THIBAUT MERCIER**

**PROGRAM MANAGER**

06.89.25.11.03

thibault.mercier@creative-valley.fr

**DEFI - LA MODE DE FRANCE**

8 rue Montesquieu 75001 PARIS

01.40.74.09.53

defi@defimode.org

DIGITAL  
@MODE