**Fiche de formation**

| **Titre** | Compétences numériques pour l'entrepreneuriat féminin | |
| --- | --- | --- |
| **Mots clés** | Entrepreneuriat, numérisation, outils TIC, compétences numériques, cybersécurité, réseaux sociaux, PME | |
| **Fourni par** | Solutions Internet | |
| **Langue** | Français | |
| **Objectifs** | -Apprendre à concevoir le site web de votre entreprise avec ICT Tools.  Connaître les principaux réseaux sociaux, leur audience et leurs principales caractéristiques.  -Utiliser les réseaux sociaux pour améliorer votre activité en ligne.  - Apprendre ce qu'est la cybersécurité et les principales cybermenaces.  -Apprendre à protéger nos appareils. | |
| **Résultats de l'apprentissage** | **-Notions de base sur le développement de sites web à l'aide d'outils TIC.**  **-Planifier une stratégie pour dynamiser votre entreprise à l'aide des réseaux sociaux.**  **-Apprenez à protéger vos appareils contre les menaces numériques potentielles.** | |
| **Espace de formation** | Compétences numériques | X |
| Fixation des prix et marketing |  |
| L'accès au financement du point de vue des femmes |  |
|  | Compétences en matière de leadership et de communication |  |
| **Index du contenu** | **Cours : Compétences numériques pour l'entrepreneuriat féminin**  **Unité 1 : Développer un site web d'entreprise avec les TIC**  Section 1 : Comment concevoir notre site web  Section 2 : Outils TIC pour la création de sites web  **Unité 2 : Renforcer la présence numérique de votre entreprise sur les réseaux sociaux**  Section 1 : Que sont les réseaux sociaux et à quoi servent-ils ?  Section 2 : Principaux réseaux sociaux  Section 3 : Comment promouvoir votre entreprise sur les réseaux sociaux  **Unité 3 : Apprendre à résoudre les problèmes de cybersécurité de votre entreprise numérique**  Section 1 : Qu'est-ce que la cybersécurité ?  Section 2 : Conseils en matière de cybersécurité | |
| **Développement du contenu** | **Cours : Compétences numériques pour l'entrepreneuriat féminin**  **Unité 1 : Développer un site web d'entreprise avec les TIC**  **Section 1 : Comment concevoir notre site web**  L'internet nous offre d'innombrables possibilités pour promouvoir notre activité en ligne. De plus en plus d'utilisateurs naviguent fréquemment sur le net, il est donc essentiel de créer un site pour gagner en visibilité et améliorer notre activité en ligne. Ce site est notre site web.  Notre site web doit rassembler toutes nos informations. Cela doit inclure  -Le nom, la description et les caractéristiques de notre entreprise.  -Catalogue avec nos produits ou services.  -Menus navigables et intuitifs.  -Informations de contact (numéro de téléphone, adresse, courriel, réseaux sociaux...)  -Logotype et images de bonne qualité.  -Formulaires permettant à l'utilisateur de contacter facilement votre entreprise en cas de doute ou de demande de services.  Il existe une série de critères à prendre en compte pour rendre notre site web attrayant pour l'utilisateur. Gardez à l'esprit que notre site est notre vitrine sur Internet, une bonne impression peut donc faire la différence. Lors de la mise en œuvre de notre design, nous devons veiller à  -Convivialité : Vous devez garantir que la page web est intuitive et conviviale. Dans le cas contraire, les utilisateurs pourraient l'abandonner avant d'avoir trouvé ce qu'ils cherchent et accéder aux sites de nos concurrents.  -Accessibilité : Structurez votre contenu de manière à ce qu'il soit facilement et rapidement accessible. Utilisez des menus organisés et bien structurés.  -Attractif : Notre site web doit être attrayant à la fois pour les utilisateurs et pour les moteurs de recherche. Pour cela, nous devons nous assurer qu'il est visuellement attrayant et techniquement efficace.    **Section 2 : Outils TIC pour la création de sites web**  Il existe de nombreux outils ICT (gratuits et payants) qui peuvent nous aider à concevoir, créer et structurer notre site web. Parmi les plus utilisés, nous pouvons trouver :  -WordPress : La plateforme de création de sites web par excellence. Créez et gérez le contenu de n'importe quel type de site web, en particulier les sites commerciaux.  Pour créer un site web avec WordPress, nous devons choisir un domaine et un service d'hébergement et y installer WordPress. Ensuite, nous devons créer une base de données ainsi que notre utilisateur et notre mot de passe, avec toutes les permissions. Après cela, nous pourrons concevoir notre site web comme nous le souhaitons.  Si vous voulez en savoir plus sur WordPress, vous trouverez ici un tutoriel pour débutants sur cette plateforme :  <https://www.youtube.com/watch?v=B4MXA_yj8oI&ab_channel=CreateaProWebsite>  -Wix : Cette plateforme est utilisée pour le développement de sites web et permet de créer des designs en toute liberté et avec plusieurs options différentes. Dans le lien suivant, vous trouverez un tutoriel vidéo sur la manière de faire les premiers pas sur Wix :  <https://www.youtube.com/watch?v=YxpjW-Mq96Q&ab_channel=Tooltester>  -SquareSpace : Squarespace permet la création de sites web et l'hébergement de contenus, l'analyse de métriques... Dans le lien suivant, vous pouvez regarder un tutoriel vidéo pour commencer à utiliser cette plateforme.  <https://www.youtube.com/watch?v=8isUiu4Bwx4&ab_channel=WebsiteSoSimple>  -Joomla ! Cette plateforme de gestion de contenu permet de créer des contenus et de développer des sites web de manière dynamique et interactive. Dans le lien suivant, vous trouverez un tutoriel vidéo sur la façon de démarrer avec Joomla !  <https://www.youtube.com/watch?v=nbtb8Ax4Mpc&t=17s&ab_channel=TheSocialGuide>  Il existe des milliers de tutoriels en ligne qui vous permettent de créer votre site web à partir de zéro et de découvrir toutes les possibilités offertes par ces plateformes. Si vous souhaitez en savoir plus sur l'un des outils précédents, n'hésitez pas à rechercher des ressources en ligne gratuites pour améliorer le développement de sites web et l'esprit d'entreprise.  **Unité 2 : Renforcez la présence numérique de votre entreprise sur les réseaux sociaux**  **Section 1 : Que sont les réseaux sociaux et à quoi servent-ils ?**  Les réseaux sociaux sont des plateformes numériques qui relient des millions de personnes. Grâce à eux, leurs utilisateurs peuvent partager des messages, des images, des liens, des vidéos...  Leur portée ne fait que croître au fil des ans. De plus en plus d'utilisateurs sont actifs sur ces plateformes, et les réseaux sociaux constituent donc un excellent moyen d'interaction, tant au niveau personnel qu'au niveau de l'entreprise.  Les réseaux sociaux présentent plusieurs avantages pour notre activité en ligne :  -Interaction étroite et personnalisable avec les utilisateurs.  -Améliorer notre réputation et notre image en ligne de manière organique et agréable.  -Immédiateté et rapidité.  -Partager différents types de fichiers avec d'autres utilisateurs : images de nos produits, vidéos promotionnelles, sites web...  -L'analyse métrique, qui nous permet de mieux connaître l'efficacité de notre stratégie en ligne.  -Connaître les utilisateurs du monde entier, ce qui nous permet d'accéder aux marchés internationaux.  Si nous mettons en œuvre une bonne stratégie de réseautage social, nous pouvons utiliser tous ces avantages pour améliorer et promouvoir notre activité en ligne.  **Section 2 : Principaux réseaux sociaux**  Il existe des centaines de réseaux sociaux en ligne, mais tous n'ont pas les mêmes caractéristiques ni le même groupe cible. Dans les paragraphes suivants, nous expliquons les réseaux sociaux les plus populaires et le profil de leurs principaux utilisateurs.  -Facebook : Il s'agit du réseau social le plus utilisé au monde, avec près de 2 500 millions d'utilisateurs par mois. Ses utilisateurs moyens sont des adultes de plus de 30 ans, avec une activité plus importante chez les utilisateurs de 50 ans. Vous pouvez partager des nouvelles intéressantes, des vidéos, des images attrayantes, créer une communauté ou un groupe pour engager des conversations, réaliser des sondages en ligne ou des transmissions en direct... Sur Facebook, les contenus immédiats et attrayants fonctionnent, alors assurez-vous d'attirer l'attention de l'utilisateur à l'aide d'images et de titres intéressants.  -YouTube : Ce réseau social compte plus de 2 000 millions d'utilisateurs par mois. Il appartient à Google et est utilisé par une population très diversifiée (15-50 ans). Bien que YouTube propose différentes options de contenu, il s'agit de la plateforme audiovisuelle par excellence. Les tutoriels, les critiques et les vidéos instructives, ainsi que les vidéos de loisir et de divertissement sont particulièrement pertinents.  -Instagram : Cette plateforme est utilisée pour le partage d'images et de courtes vidéos (bobines). Elle compte plus de 1 000 millions d'utilisateurs actifs par mois. Son utilisation est étendue parmi les adolescents et les jeunes adultes (moins de 40 ans). Vous pouvez utiliser cette plateforme pour partager des photographies, des images, des vidéos et des dessins de vos produits, ainsi que des commentaires et des promotions.  -Intérêt : Il compte plus de 320 millions d'utilisateurs actifs par mois et se concentre sur le partage et la sauvegarde d'images (épingles) pour trouver l'inspiration dans plusieurs thèmes, en particulier dans les domaines de la cuisine, de la mode, de la décoration et du bricolage. Il est très pertinent pour les femmes adultes, et nous pouvons donc utiliser Pinterest pour promouvoir visuellement notre entreprise auprès de notre groupe cible.  -TikTok : Bien qu'il s'agisse d'un média social récent, il compte plus de 800 millions d'utilisateurs par mois. Ses principaux contenus sont des vidéos courtes et concises. Ses utilisateurs sont de jeunes adultes et des adolescents, donc si votre entreprise a ce groupe cible, c'est l'idéal pour améliorer votre présence. Partagez des vidéos courtes et drôles qui attirent l'attention du public grâce à des défis, une musique entraînante ou des images attrayantes.  -LinkedIn : Avec plus de 727 millions d'utilisateurs actifs, ce réseau social est toujours d'actualité dans le monde du travail. LinkedIn permet de partager des informations sur son entreprise, de trouver un emploi ou d'entrer en contact avec des entreprises similaires pour collaborer.  **Section 3 : Comment promouvoir votre entreprise sur les réseaux sociaux**  Pour mener à bien une stratégie marketing efficace sur les réseaux sociaux, de nombreux aspects sont à prendre en compte. Nous vous présentons ici quelques conseils pour améliorer votre visibilité.  -Choisir les bonnes plateformes. Une fois que nous avons étudié les différentes plateformes, nous devons choisir celles qui conviennent le mieux à votre groupe cible. Il est conseillé d'utiliser plusieurs réseaux sociaux, mais il faut s'assurer de pouvoir gérer tous les comptes en même temps.  -Soignez votre réputation en ligne. La réputation en ligne ou e-réputation mesure l'estime ou le prestige d'une page web, d'un service, d'une entreprise ou d'un produit sur l'internet. Elle est importante car elle détermine la confiance et la satisfaction de nos clients ou utilisateurs, actuels ou potentiels. En outre, elle renforcera la loyauté et la fiabilité de notre entreprise. Par exemple, si tous les commentaires de nos articles sont positifs, nous aurons plus de chances d'atteindre un public plus large que s'ils sont négatifs.  -Soyez clair sur vos objectifs. Selon la nature de votre entreprise, votre objectif sur les réseaux sociaux sera de gagner des adeptes, de vendre un produit, de faire de la publicité pour votre site web... Gardez cet objectif à l'esprit lorsque vous prenez une décision dans votre stratégie.  -Créer un contenu de qualité. Veillez à ce que votre contenu soit frais, original et de bonne qualité. Les images et les courtes vidéos sont un moyen rapide et dynamique d'entrer en contact avec votre public, mais vous devez vous assurer qu'elles ont une bonne résolution.  -Des mises à jour fréquentes. Nous ne devons pas abandonner nos comptes sociaux, sinon il sera plus difficile d'accéder à notre public. Étudiez l'activité et les horaires de votre groupe cible pour savoir quand publier et quelle quantité de contenu hebdomadaire est suffisante pour susciter l'intérêt des utilisateurs pour votre profil.  -Interagir avec les personnes qui vous suivent. L'un des principaux avantages des réseaux sociaux est qu'ils mettent en contact des millions d'utilisateurs ayant des intérêts similaires. Nous pouvons gagner des adeptes grâce à des interactions, telles que des sondages, des défis, des tendances, des commentaires, des questions... Cela nous aidera à mesurer l'efficacité de notre stratégie et à mieux connaître les intérêts et les besoins de nos clients.  -Contacter des profils similaires. N'hésitez pas à collaborer avec des entreprises similaires, car cela peut s'avérer profitable pour les deux entreprises.  -Mesurer l'impact de votre stratégie. Mesurez l'efficacité et l'impact sur les réseaux sociaux. Pour ce faire, vous pouvez effectuer une analyse SWOT, qui vous permettra d'étudier vos forces, vos objectifs, vos faiblesses et vos menaces. Corrigez ce qui ne fonctionne pas et renforcez ce qui fonctionne. Sur le lien suivant, vous trouverez des informations plus détaillées sur la manière de réaliser une analyse SWOT (également connue sous le nom de DAFO ou FODA) :<https://www.youtube.com/watch?v=JXXHqM6RzZQ>  **Unité 3 : Apprendre à résoudre les problèmes de cybersécurité de votre entreprise numérique**  **Section 1 : Qu'est-ce que la cybersécurité ?**  De nos jours, les outils numériques offrent des possibilités infinies pour l'entrepreneuriat. Néanmoins, il existe également certaines menaces numériques que nous devons éviter pour garantir la sécurité de notre entreprise.  La cybersécurité consiste en une série de pratiques dont l'objectif est de protéger les systèmes et les informations contenues dans nos appareils contre d'éventuelles cyberattaques.  Parmi les menaces les plus courantes, on trouve  -L'hameçonnage : il consiste à se faire passer pour une entreprise dans le but d'amener les victimes à voler leurs données ou à effectuer un achat frauduleux. Des moyens de communication tels que des pages web ou des courriels frauduleux sont souvent utilisés.  -Spam : il s'agit de messages non sollicités et envoyés en masse. Ils présentent souvent des annonces récurrentes, des offres ou des récompenses imbattables, ou des problèmes potentiels dans votre appareil. Néanmoins, tous ces messages sont des fraudes dont le but est de voler vos informations.  -Malwares : Il s'agit de logiciels créés pour endommager, empêcher ou compromettre le bon fonctionnement de nos appareils, ainsi que pour voler nos informations. Il existe des millions de types de malwares, avec des caractéristiques et des objectifs différents. Parmi les plus répandus, on trouve les chevaux de Troie, les vers, les réseaux de zombies, les logiciels publicitaires...  Il existe des milliers de menaces auxquelles nous sommes exposés lorsque nous surfons sur le web. Néanmoins, tout n'est pas perdu : il existe des mesures que nous pouvons prendre pour éviter les cybermenaces potentielles. Dans la section suivante, nous trouverons quelques conseils sur la manière de sécuriser nos activités en ligne.  **Section 2 : Conseils en matière de cybersécurité**   1. Faire preuve de bon sens. Le premier et le plus important des conseils à suivre est de garder son bon sens. Si quelque chose est trop beau pour être vrai, c'est probablement faux. Soyez sceptique et ne faites pas confiance à des sources inconnues. 2. Conservez toujours une copie de sauvegarde. Protégez vos données, vos fichiers et vos informations en cas de dommages indésirables. Pour ce faire, il est conseillé de conserver deux fichiers de sauvegarde : un fichier hors ligne (comme un disque dur) et un fichier en ligne (le nuage). 3. N'ouvrez pas de liens inconnus ou peu fiables. Sinon, nous pourrions permettre l'accès à des logiciels malveillants. Assurez-vous que les liens auxquels vous accédez proviennent d'une source connue ou qu'ils sont sécurisés. Nous pouvons savoir qu'une page est sûre si elle commence par https:// ou si la barre de recherche comporte un cadenas. Toutefois, cela ne garantit pas que son contenu soit véridique. 4. Maintenez votre antivirus et vos différentes applications à jour. Le monde technologique est en constante évolution et la cybercriminalité n'est pas en reste. Pour garantir notre sécurité, nous devons maintenir nos logiciels à jour : c'est le seul moyen de bloquer les nouvelles menaces. 5. Cryptez vos données. Il s'agit de convertir un texte en clair en texte chiffré (illisible). Protégez vos informations confidentielles en cryptant vos données, de sorte que seules les personnes disposant de la bonne clé puissent les décrypter. 6. Créez des mots de passe solides. Les mots de passe sécurisés ne contiennent pas d'informations personnelles et comportent plus de 8 caractères, dont des majuscules, des minuscules, des chiffres et des caractères spéciaux. Utilisez différents mots de passe sur différentes plateformes pour éviter de les perdre tous en cas de piratage. La plupart des plateformes proposent une connexion en deux étapes (qui offre une plus grande sécurité), ainsi que des méthodes de récupération du mot de passe en cas d'oubli. 7. Déconnectez-vous lorsque vous avez fini d'utiliser vos plateformes. Cela garantira votre sécurité en cas de vol physique ou de piratage. 8. Évitez de vous connecter à des réseaux publics, car nous pourrions être victimes d'un vol d'informations. Désactivez la connexion automatique pour éviter que cela ne se produise à votre insu. | |
| **Glossaire** | **Cybersécurité :** <Il s'agit d'une série de pratiques visant à protéger les systèmes et les informations contre d'éventuelles attaques numériques.  **Spam :** Messages publicitaires non sollicités envoyés en masse par courrier, SMS, sur les réseaux sociaux...  **Marketing :** <Il s'agit d'un ensemble de stratégies, de techniques et de pratiques visant à améliorer la commercialisation et la diffusion d'un service ou d'un produit. On distingue le marketing en ligne (sur le réseau) et le marketing hors ligne (en dehors du réseau).  **Groupe cible :** <Il s'agit du public auquel s'adressent nos services, nos produits et nos stratégies de marketing.  **Outils TIC :** Les TIC signifient "technologies de l'information et de la communication". Il s'agit de stratégies, de plateformes, de réseaux et de services visant à améliorer la communication et la transmission d'informations entre les personnes. | |
| **Auto-évaluation (questions et réponses à choix multiples)** | 1. Laquelle est une plateforme de création de sites web ?  **a) WordPress**  b) Hootsuite  c) Instagram  2. Quel est le réseau social le plus répandu parmi les jeunes utilisateurs ?  a) Facebook  b) LinkedIn  **c) TikTok**  3. Comment doit être votre site web ?  a) Utilisable, attrayant et complexe  **b) Utilisable, accessible et attrayant**  c) Accessible, utilisable y bref  4. Quels sont les deux types de copies de sauvegarde possibles ?  **a) En ligne et hors ligne**  b) WordPress et Weebly  c) Matériel et logiciels  5. Qu'est-ce que le spam ?  **a) Messages publicitaires non sollicités**  b) Logiciels nuisibles  c) Mesures visant à garantir notre sécurité en ligne | |
| **Bibliographie** | <https://www.gadae.com/blog/quiero-hacer-una-pagina-web-para-mi-negocio-por-donde-empiezo/>  <https://concepto.de/redes-sociales/>  <https://www.adobe.com/es/express/learn/blog/top-social-media-sites>  <https://cyberclick.es/numerical-blog/estrategias-para-ganar-visibilidad-en-redes-sociales> | |
| **Ressources (vidéos, lien de référence)** |  | |