



## FORMATION

# La transition écologique de mon commerce : par où commencer ?

**VOTRE CONTACT**

Emilie Tranchant  
Responsable pédagogique & administratif  
[emilie@laboiteamots.fr](mailto:emilie@laboiteamots.fr)  
06 63 45 02 08  
[www.laboiteamots.fr](http://www.laboiteamots.fr)

**LES + DE CET ATELIER**

Cette formation a été conçue et est animée par Emilie Tranchant, co-fondatrice du programme de l'ADEME « changement des comportements » destiné à former les réseaux de l'ADEME à la mise en œuvre de la TEE.

**LES MODALITÉS PRATIQUES****Moyens pédagogiques :**

- Alternance entre théorie et exemples concrets
- Méthode active (atelier sur le référentiel)
- Echanges avec les participants à partir de cas concrets liés à leur expérience
- Support de cours téléchargeable après la séance

**Durée :** 3 heures 30

**Lieu :** présentiel- à définir lors de l'inscription.

**Tarif :** 480 euros TTC, 400 HT (à partir de 2 inscrits).

**A qui s'adresse cet atelier?**

Aux professionnels du commerce

**Les prérequis :**

Avoir une activité liée au commerce

**Admission :** sur entretien

**Modalités d'évaluation :**

Quiz et cas pratique.

**Délais d'inscription :** en continu, selon les disponibilités et les délais légaux.

**L'OBJECTIF GLOBAL**

## Accompagner les commerçants qui souhaitent mettre en œuvre une démarche de transition écologique

Cette formation a été conçue pour accompagner leurs commerçants dans leur démarche de transition écologique. **Sa vocation de rassurer quant à la faisabilité d'un projet RSE et de leur apporter les informations de base pour initier une démarche de durabilité.**

**Les objectifs pédagogiques détaillés**

- Sensibiliser aux spécificités de ce type de gestion de projet « à impact »
- Comprendre le contexte et les outils de la transition écologique pour les commerçants
- Acquérir les bons réflexes pour initier une démarche de transition

**Les compétences acquises**

- La compréhension du contexte réglementaire
- La lecture d'un référentiel
- L'analyse idéative nécessaire à la conception de sa feuille de route

**Les débouchés**

Cet atelier permet aux professionnels des métiers du commerce de comprendre les enjeux de la transition écologique adaptée à leur activité.

Il n'existe pas de passerelle ou équivalence, ni de validation par blocs de compétence ou **d'acquisition de certification.**

**Cette capsule de sensibilisation a été créée et est animée par Emilie Tranchant de La boîte à mots**

Depuis 2011, La boîte à mots accompagne de grands groupes et organisations (CCI, ADEME, Think Tanks, groupes internationaux privés, etc.), comme des TPE/PME dans la mise en œuvre de leurs stratégies (opérationnelles, digitales, de communication, business, etc.). Elle est spécialisée dans le management de la transition écologique et l'intégration du facteur humain. Son approche systémique et marketing est un vrai plus dans l'analyse et la prospective.  
Plus d'informations sur : [www.laboiteamots.fr](http://www.laboiteamots.fr)

## THÉMATIQUES ENVISAGEABLES POUR D'AUTRES CAFÉS DU COMMERCE

- Identifier les parties-prenantes de son projet
- Construire sa feuille de route
- Embarquer ses équipes
- Comprendre et intégrer les attentes et contradictions des consommateurs
- Choisir son référentiel, son label ou sa certification.



Taux de satisfaction: A venir  
Nombre de stagiaires formés : A venir  
Taux de satisfaction relative à ce formateur : A venir  
A venir  
(Enquête envoyée après les formations)



# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## La transition écologique de mon commerce :

### par où COMMENCER ?

#### Onboarding / Accueil « café-croissants »

Durée : 30'

#### ICEBREAKER

Durée : 15'

Mot d'accueil du formateur et de l'équipe  
Chacun se présente à tour de rôle, présente son entreprise, son niveau de maturité par rapport à la transition écologique et la RSE et ses attentes vis-à-vis de l'atelier.

#### Module 1

### COMMENCER ... EN COMPRENANT LE CONTEXTE, LE CADRE LEGAL, LES OUTILS A L'ECHELLE D'UN COMMERCE

Cette première phase est une étape « théorique » pour se repérer dans la jungle des normes, certifications & autres labels et comprendre la logique macro qui sous-tend les dynamiques actuelles (le « comment tout a été pensé »).  
Exemple : comprendre l'impact des objectifs de développement durable sur la norme iso 26000 ou celui de la norme ISO 26000 sur le futur référentiel de l'Opcommerce).  
Une phase en méthode active (un quiz) est intégrée au dispositif pour dynamiser la séance et impliquer les participants.

Durée : 45'

#### Objectif pédagogique de la séquence

Découvrir l'environnement macro de la transition écologique pour mieux comprendre les « outils » à disposition.

#### Thématiques abordées

- Le cadre légal (loi Climat et Résilience, Egalim, Loi Anti-gaspillage, etc.)
- ISO 26000
- ODD
- Lucie
- B-Corp
- Société à mission
- Déclaration universelle des droits de l'homme (>ISO)
- organisation internationale du travail (>ISO)
- Le modèle Care
- La théorie du Donut
- Le concept « d'impact »
- RSE vs transition
- Liste non exhaustive

#### Modalités pédagogiques

Cours théorique

Quiz interactif « Se repérer dans la jungle terminologique de la TEE »

#### Évaluation / correction

Echange oral lors du quiz

#### Module 2

### COMMENCER ... EN EXPLORANT LES POSSIBLES

Basé sur une méthode active, ce module a pour objectif d'apprendre à apprivoiser un référentiel, notamment pour l'utiliser comme source d'idées lors de l'élaboration de sa feuille de route.

Durée : 1 heure

#### La consigne

Etape 1 (travail individuel) : 20'

Vous disposez de pastilles vertes, jaunes, rouges. Elles correspondent au niveau de difficulté de mise en œuvre d'une action (exemple : ne plus donner de sac en caisse). Passez en revue le référentiel et attribuez des couleurs selon le niveau de difficulté estimé.

Etape 2 (travail collectif) : partage et analyse des résultats 20'

Etape 3 (travail collectif) : Identification des « quick win » (petites actions faciles à mettre en œuvre, mais qui produisent des effets) 20'

#### Objectifs pédagogiques de la séquence

- Savoir manipuler un référentiel
- Savoir identifier des « quick win »
- Connaître les principaux leviers d'un commerce

#### Thématiques abordées

- La notion de référentiel
- La notion de « quick win »
- La notion de feuille de route
- Tour d'horizon des principaux leviers actuels : la seconde main, les produits locaux, la logistique durable, la gestion des déchets, la durabilité des produits, le « faire soi-même »

#### Modalités pédagogiques

Expérimentation

#### Évaluation / correction

Restitution orale

Variante :

Si aucun référentiel « commerce » n'est disponible, on peut partir de la norme ISO et construire collectivement des actions en s'appuyant sur les principaux leviers actuellement identifiés.

Pause 15'

#### Module 3

### COMMENCER ... AVEC DES OBJECTIFS RÉALISTES ET AGILES

Cette phase conclusive a pour objectif de faire comprendre aux participants qu'une démarche de transition se fait « pas à pas » et qu'il faut accepter d'agir « en conduite » (et parfois à reculons). Ce module est une alternance de phases de cours et d'échanges avec les participants (retours d'expérience, cas pratiques, questions, etc.)

Durée : 30'

#### Objectifs pédagogiques de la séquence

- Avoir une vision de l'ensemble de la chaîne de valeur d'un commerce (achat, fournisseurs, transport, collaborateurs, locaux, déchets...etc.)
- Viser le bon objectif

#### Thématiques abordées

- La mesure (Mesurer c'est déjà agir)
- La chaîne de valeur d'un commerce (selon le profil des participants à adapter, pour ceux qui sont dans l'import-export notamment)
- Les freins des consommateurs et des équipes

#### Modalités pédagogiques

Cours et partage d'expérience

#### Évaluation / correction

Echange oral (possibilité de rajouter une évaluation plus formelle selon la demande de l'OPCO)

#### DÉCLUSION

15 min + / Tour de table & questionnaire de satisfaction (le cas échéant)

# CHARTRE QUALITÉ ET FONCTIONNEMENT DE NOTRE ORGANISME DE FORMATION

29 Août 2022

La société La Boîte à mots est en cours de titularisation du certificat Qualiopi pour une période allant du 30 juillet 2022 au 29 juillet 2025. N° de certificat : QUA22070014

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93830628483 du préfet de région Provence-Alpes-Côte-d'Azur (OF-Directe)

La Boîte à Mots s'engage à :

Expliquer **clairement les objectifs de la formation** et préciser le public visé à toutes les personnes faisant la demande directement ou indirectement (site internet, distribution ou envoi du guide de formation, prise de rendez-vous physique et téléphonique).

- Accompagner les apprenants dans leur formation afin qu'elle se réalise dans un **environnement positif**, permettant ainsi une **assimilation plus aisée des connaissances** et favorisant leur **employabilité**.
- Mettre à disposition tous les **moyens techniques** et humains nécessaires au bon déroulement de la formation tel que défini dans la convention de formation.
- Employer des formateurs experts dans le domaine concerné grâce à leur expérience professionnelle, leurs qualifications, leurs formations continues (séminaires, Mooc, FOAD...) et/ou leurs publications et recherches (articles, livres...).
- Porter à la connaissance des demandeurs les dernières formations, CV et diverses **compétences des formateurs**.
- **Adapter annuellement la formation** en fonction des changements du marché et de ses acteurs, en fonction des remontées des apprenants (questionnaires après la formation et entretien téléphonique réalisé 6 mois après la formation).
- Tenir compte des **appréciations des apprenants** précédents (questionnaires) dans l'organisation de la formation, dans sa mise à jour et dans le contrôle des compétences pédagogiques du formateur...

**Le protocole de formation et les outils développés par La Boîte à Mots permettent de garantir une qualité constante des prestations**

Avant chaque formation, le formateur ou le responsable pédagogique s'entretient individuellement avec les apprenants ou le commanditaire de la formation pour adapter ses exercices et les études de cas aux besoins et aux objectifs professionnels.

Les formateurs sont habitués à travailler avec La Boîte à Mots, ils sont sélectionnés pour leur professionnalisme et leur expertise. Ils respectent la charte qualité.

**Les formateurs/experts La Boîte à Mots bénéficient d'un suivi**

Avant la formation une réunion est organisée afin d'évaluer les compétences de chacun et d'effectuer un brief sur les objectifs pédagogiques de la formation, les cas à étudier, les profils des apprenants et leurs attentes.

Après la formation, un point est effectué pour avoir le retour du formateur, les questions des apprenants, les modifications préconisées par le formateur.

Un questionnaire est remis aux apprenants et/ou au commanditaire en fin de session. Ces réponses sont étudiées en équipe afin d'améliorer la formation et de l'adapter au besoin.

Un bilan de la session de formation est rédigé et communiqué au formateur.

## Handicap

Pour les personnes en situation de handicap, merci de contacter votre responsable pédagogique pour faire un point de situation et envisager une adaptation de la formation.

## NOS DIFFÉRENTES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

### Mixte théorie et expérimentation

Notre approche est basée sur le partage d'expérience, la parole et l'expérimentation pour favoriser la compréhension et l'assimilation.

Les cours théoriques durent en général environ 1 heure et différents types d'apprentissages se succèdent :

- de la théorie (type cours magistral) pour comprendre les notions clés
- de la prise de parole pour que chacun puisse exprimer son besoin
- des exercices d'entraînement et études de cas (selon les attentes des apprenants)

### Le blended learning (le cas échéant)

Le blended learning permet à l'apprenant d'avancer en fonction de son besoin et de ses disponibilités. Les ressources mises à disposition sont nombreuses et actualisées.

L'apprentissage à distance permet également de répondre aux questions de l'apprenant (un tchat est disponible) et de programmer **les heures d'entretiens individuels avec le formateur**.

La plateforme est disponible **24/24 et 7/7**, depuis votre ordinateur mais aussi votre mobile avec l'**application Moodle**. De nombreuses exercices permettent de valider l'apprentissage ainsi qu'une étude de cas.

## LE PARCOURS CLIENT CHEZ LA BOITE A MOTS

### Lors de la phase d'achat

1- Après un échange (téléphonique, mail ou physique) pour connaître votre projet professionnel et pour vérifier l'adéquation de notre formation avec vos objectifs, nous planifions la session de formation ensemble.

2- Nous vous envoyons alors une convention de formation : étudiez-la attentivement afin de choisir le bon organisme.

3- Vous validez votre formation chez La Boîte à Mots

Notre formateur ou responsable pédagogique vous appelle pour un entretien individuel, pour vous connaître et réfléchir avec vous à des études de cas à aborder lors de la formation. Sauf cas exceptionnel, lié à des impératifs pédagogiques, vous serez suivi par un seul et même formateur référent tout au long de la formation.

### La formation commence

Rendez-vous au jour, à l'heure et au lieu indiqués sur votre convocation (reçue par email).

Vous avez un ordinateur portable et vous voulez travailler dessus ? Prenez-le avec vous ! Vous n'avez pas d'ordinateurs ou vous préférez utiliser l'un des nôtres ? On vous en prête un le temps de la formation ! (formations présentiels exclusivement)

Le premier jour, le formateur vous proposera de vous présenter aux autres personnes présentes (formation présentielle et distancielles). (Hors webinaire et classe virtuelle).

### La formation se termine

**Évaluation** : tout type de formation propose des évaluations de fin de programme. Elles varient selon le type de formation : individuelle, collective, E-learning, intra, etc. Les modalités d'évaluation sont indiquées sur le programme de formation;

**Administratif** : Vous pouvez ensuite récupérer votre attestation de présence (le cas échéant), de réussite (le cas échéant), ou votre certification (le cas échéant). Un questionnaire de satisfaction à chaud vous sera également remis.

**Au bout de 6 mois environ**, nous réalisons une enquête de satisfaction obligatoire (Qualiopi) pour faire le point sur ce que vous a apporté la formation. Les points suivants sont abordés : intégration des compétences dans le quotidien, difficultés éventuelles, aspects positifs... Selon la formation il s'agit soit d'une enquête envoyée par mail, soit d'un appel téléphonique (avec votre accord). **L'objectif est de vérifier la concordance entre la formation et les besoins du marché.**

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

CGV 10 Juillet 2022

Les présentes conditions générales de vente détaillées ci-dessous précisent les droits et obligations de la société La Boîte à Mots SASU et de son client dans le cadre d'une prestation de formation ou de conférence réalisée par La Boîte à Mots SASU, au capital de 1000€ et immatriculée 85002318500018 au RCS de Toulon.

Numéro de déclaration : 93830628483

### Désignation

La Boîte à Mots est une agence de conseil en planning stratégique et un organisme de formation.

Le client est une personne physique ou morale ayant passé une commande de formation à La Boîte à Mots.

Le bénéficiaire est la personne qui participe à un bilan de compétences, un VAE ou une formation.

Une formation inter-entreprises regroupe des stagiaires issus de différentes entreprises.

Une formation intra-entreprise regroupe des stagiaires issus d'une seule et même entreprise.

Les OPCO sont les opérateurs de compétences.

Le contrat ou la convention de formation est un document signé par le client pour valider sa demande de formation par The Talks.

### Objet

La commande d'une prestation auprès de La Boîte à Mots SASU par le client implique l'adhésion complète et sans réserve du client aux présentes conditions générales de vente.

### Conditions financières, règlements et modalités de paiement

Si le client est une personne physique, les prix sont indiqués en euros et TTC.

Si le client est une personne morale, les prix sont indiqués en euros et hors taxes, la TVA au taux en vigueur est donc rajoutée.

Un acompte est demandé à la signature de chaque convention de formation ou contrat (sauf en cas de prise en charge CPF, OPCO ou Pôle Emploi). Cet acompte est à régler par le client avant le début de la prestation. Le cas échéant, The Talks se réserve le droit de refuser la présence du client à la formation, sans mise en demeure préalable.

Le règlement du prix de la formation est à effectuer à l'issue de la formation, à réception de la facture. En cas de formation longue (plus d'un mois), des factures mensuelles sont envoyées.

Toute somme non payée à échéance entraîne l'application de pénalités d'un montant égal à 3 fois le taux d'intérêt légal et d'un forfait de 150 euros HT pour couvrir les frais de mise en demeure.

En cas de règlement par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à The Talks (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), La Boîte à Mots s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

En cas de règlement par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à La Boîte à Mots (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), La Boîte à Mots s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

En cas de prise en charge partielle par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Le client s'engage à payer la partie à sa charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à The Talks (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), La Boîte à Mots s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

## **Annulation, absence d'une formation, obligations et force majeure**

### **Pour le client**

Toute formation présentielle annulée entre le 11ème jour et le 20ème jour ouvré avant le 1er jour de formation engendrera une retenue de 50% du tarif global de la formation. Toute formation présentielle annulée 10 jours ouvrés avant le début de la formation, doit être payée en intégralité.

Les formations en e-learning sont payables en avance.

Toute formation (présentielle ou e-learning) commencée est intégralement due par le client ou l'OPCO.

### **Pour La Boîte à Mots**

La Boîte à Mots est tenu par une obligation de moyens et non de résultat.

Formation non commencée devant être annulée : La Boîte à Mots se réserve la possibilité d'annuler tout stage en cas de manque de participants, de problème technique ou logistique ou de force majeure et ce sans aucune indemnité. Dans ce cas, le client est prévenu par email ou appel téléphonique. Le client est intégralement remboursé des sommes déjà versées à La Boîte à Mots ou une solution alternative est proposée au client pour que la formation se déroule malgré tout.

Formation déjà commencée devant être annulée : L'organisme met tout en œuvre pour permettre aux stagiaires d'effectuer leur formation. Toutefois, La Boîte à Mots se réserve le droit d'arrêter tout stage commencé si les conditions sanitaires et sécuritaires ne sont pas optimales ou si les conditions techniques ne le permettent pas. En effet, La Boîte à Mots ne saurait être tenu responsable en cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou de force majeure (par exemple maladie de plusieurs membres du personnel en même temps, accident du formateur, conflits sociaux externes à La Boîte à Mots, catastrophe naturelle, interruption des télécommunications, incendie... tout autre motif non contrôlable par La Boîte à Mots). Dans ce cas, La Boîte à Mots cherchera un moyen de poursuivre la formation sans coût supplémentaire pour le stagiaire (par exemple en e-learning, classe virtuelle...).

### **Rétractation**

L'achat d'une formation e-learning sur le site internet La Boîte à Mots constitue un achat à distance, le client personne physique agissant en tant que consommateur bénéficie, en vertu de l'article L.121-21 du Code de la Consommation, d'un droit de rétractation de 14 jours à compter de la date de la commande. Ce droit de rétractation ne fonctionne plus dès lors que le client a commencé à utiliser la formation e-learning avant la fin du délai de rétractation. Le client qui souhaite utiliser son droit de rétractation dans les 14 jours impartis doit envoyer un email à [emilie@laboiteamots.fr](mailto:emilie@laboiteamots.fr) pour en bénéficier et ainsi annuler sa commande.

L'achat d'une formation en présentielle étant plus long et devant faire l'objet d'une signature par le client, personne physique, il ne rentre pas dans le cadre légal L.121-21 du Code de la Consommation et ne saurait faire l'objet d'un droit de rétractation.

### **Convocation et attestation**

La convocation à la formation est envoyée par email au client, elle indique la date, le lieu ainsi que la durée quotidienne de la formation.

Une attestation de suivi de formation est envoyée par email aux stagiaires uniquement s'ils ont participé à l'intégralité de la formation.

### **Propriété intellectuelle**

Tous les documents utilisés en formation, supports pédagogiques et divers contenus constituent des œuvres originales protégées par la propriété intellectuelle. Le client et le stagiaire n'ont pas le droit de les réutiliser ni de les reproduire sans l'autorisation expresse de La Boîte à Mots.

### **Descriptif et programme des formations**

Les contenus des programmes sont fournis à titre indicatif. Ils peuvent être modifiés selon le profil des stagiaires, leur expérience et leurs besoins.

Certaines formations sont accessibles à des personnes ayant des connaissances préalables. Ces prérequis sont toujours notés et il appartient au client de vérifier qu'il rentre bien dans ce panel de compétences. Il doit contacter La Boîte à Mots pour toute question. La Boîte à Mots ne peut être tenu responsable d'une éventuelle inadéquation entre la formation suivie et le niveau initial des participants.

### **Durée de mise à disposition des formations sur la plateforme de E-Learning**

Les contenus des programmes sont à disposition pour une durée pouvant aller de 1 mois à 6 mois selon le type de formation (par défaut 3 mois). La durée d'accessibilité vous est précisée lors de la remise de vos codes personnels d'accès à la plateforme.

### **Confidentialité**

La Boîte à Mots et le client s'engagent à garder confidentielles les informations échangées entre eux. Mais le client s'il est une personne morale accepte d'être cité comme faisant partie des clients de La Boîte à Mots qui peut mentionner son nom dans ses publicités ou auprès de ses partenaires commerciaux ou institutionnels. Si le client refuse il doit alors en informer La Boîte à Mots dans un courrier recommandé ou cela doit être mentionné dans le contrat ou la convention.

### **Protection et accès aux données à caractère personnel**

La Boîte à Mots s'engage à ne pas communiquer les données de ses clients. Les données à caractère personnel récoltées le sont à des fins de traitement des contrats.

Le stagiaire dispose d'un droit d'accès, de modification et de rectification des données le concernant. Il peut exercer ce droit en contactant [emilie@laboiteamots.fr](mailto:emilie@laboiteamots.fr).

### **Juridiction compétente**

Le présent contrat est régi par le droit français. Les parties chercheront avant toute procédure une solution amiable aux différends qui pourraient survenir.

À défaut de solution amiable, tout litige survenant suite à l'exécution du présent contrat sera soumis à la seule compétence des tribunaux de Toulon. Le client ne peut pas entamer une procédure plus de 6 mois après la signature du devis.

### **Médiation**

Conformément à l'article L. 612-1 du Code de la consommation, dans un délai d'un an à compter de sa réclamation écrite, le consommateur, sous réserve de l'article L.152-2 du code de la consommation, a la faculté d'introduire une demande de résolution amiable par voie de médiation, auprès de : SAS Médiation Solution – 222 chemin de la bergerie 01800 Saint Jean de Niost

Site : <https://www.sasmediationsolution-conso.fr>

Email : [contact@sasmediationsolution-conso.fr](mailto:contact@sasmediationsolution-conso.fr)

La Boîte à mots SASU immatriculée 85002318500018 au RCS de Toulon le 18-04-

2019 au capital de 1000 € APE 7021Z

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93830628483 du préfet de région

Provence-Alpes-Côte-d'Azur (OF-Directe)

3047 avenue de la résistance 83000 Toulon - 06-63-45-02-08 – [www.laboiteamots.fr](http://www.laboiteamots.fr)

