

Présentation  
de la  
formation

FORMASEO 



Niveau 2 :  
SEO et e-Commerce



Mars 2022



## Sommaire

1. Introduction	3
2. Objectif de la formation	3
3. Public ciblé et pré-requis	3
4. Prix	4
5. Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement	4
6. Votre formateur	4
7. Programme de la formation	6
<i>Conditions Générales de Vente et d'Utilisation</i>	10

## 1. Introduction

Bienvenue dans cette Formation à Distance Formaseo. Nous espérons qu'elle vous permettra de découvrir ou d'approfondir vos connaissances sur l'e-commerce, le référencement naturel (SEO) et la visibilité sur les moteurs de recherche en général et Google en particulier.

Formaseo est proposée par la société :

**RÉSEAU ABONDANCE**

3, rue des Châteaux 67140 Heiligenstein

Tél : 03 88 08 83 26

Web : <http://www.abondance.com/>

E-mail : olivier@abondance.com

SARL au capital de 10 000 euros.

N° d'identification : RCS Colmar TI 520 039 942. Code APE : 7022Z.

N° SIRET : 520 039 942 00013.

N° TVA intracommunautaire : FR03405190919

Organisme de formation déclaré sous le numéro 42 67 04436 67 auprès de la préfecture de la Région Alsace. Inscrit au DataDock.

## 2. Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Comprendre les mécanismes des systèmes de classement et de visibilité en SEO pour les sites e-commerce.
- ✓ Optimiser son site web pour le SEO.
- ✓ Mettre en place une stratégie SEO pour sa boutique en ligne.
- ✓ Comprendre l'utilisation des différents CMS e-commerce (Prestashop, Magento, Shopify, WooCommerce...) pour ce qui est du SEO.
- ✓ Effectuer un suivi des opérations mises en place.

## 3. Public ciblé et pré-requis

**Publics visés** : Directeur / Responsable de la communication externe et interne - Directeur / Responsable marketing - Chef de projet marketing - Chef de marque - Planneur stratégique - Webmaster - Chef de projet Web - Consultant SEO et en règle générale, toute personne intéressée par le SEO et la visibilité sur Google dans le cadre d'une boutique de commerce électronique.

**Pré-requis** : une première connaissance du SEO est recommandée, tout comme le fait d'avoir si possible suivi la formation « Formaseo Niveau 1 : les fondamentaux du SEO ». Ce n'est pas absolument indispensable, mais la plupart des fondamentaux du SEO ne sont pas repris dans les formations « Formaseo Niveau 2 ».

## 4. Prix

La formation Formaseo est proposée au prix de **299 € HT**, soit 358,80 € TTC pour une durée de un an et pour une personne. Les tarifs détaillés sont disponibles à cette adresse :

<https://www.formaseo.fr/page/tarif-de-la-formation-formaseo>

Ce tarif donne accès pendant un an aux 87 vidéos de la formation (et à leurs mises à jour en fonction de l'actualité), aux QCM, etc., et ce même après avoir validé la formation.

Si vous passez par un tiers (Pôle Emploi, OPCO, CPF) prenant en charge le montant de cette formation, la durée pour valider la formation est ramenée à 2 mois (3 mois si achat groupé de plusieurs formations). Vous gardez en revanche la possibilité de regarder les vidéos pendant un an (soit 9 ou 10 mois après la date maximale de validation). Plus d'informations sur les possibilités de prise en charge de la formation par un organisme tiers :

<https://www.formaseo.fr/page/prise-en-charge-de-la-formation-formaseo>

## 5. Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Le stagiaire est en rapport via la plateforme avec le formateur et peut poser ses questions à l'aide de commentaires disponibles pour chacune des vidéos de la formation. Une réponse par le formateur est fournie à chaque question du stagiaire généralement en moins de 24 heures (jours ouvrés).
- A la fin de la formation, une attestation ainsi qu'un certificat d'assiduité sont remis au stagiaire, ainsi qu'une attestation mentionnant le nombre d'heures de connexion effectuées avec les dates précises de ces connexions avec un relevé des notes acquises aux différents QCM.

## 6. Votre formateur

Après avoir fait ses armes chez Iprospect et @positon, en 2021, [Mathieu Chapon](#) fonde avec Philippe Yonnet et le groupe [Heroïks](#), l'agence [Search Foresight](#). Mathieu supervise la R&D et la création d'outils innovants mêlant la donnée et le machine learning.

Véritable Sherlock Holmes du SEO, avec une approche orientée DATA, son objectif quotidien est de montrer aux clients ce qu'il leur manque pour conquérir les premières places. Que le sujet soit technique, sémantique, UX, organisationnel ou portant sur la notoriété, il s'emploie en permanence à comprendre ce qui bloque la croissance d'un site et à trouver les réponses adaptées à vos contraintes et aux objectifs fixés.



Passionné du référencement naturel, il partage son temps entre le développement de son agence et l'accompagnement de sites e-Commerce, sujet de prédilection de votre formation. Il a eu la chance, pendant sa carrière d'accompagner des sites de renom allant des pure players, leaders dans leur secteur : eBay, Priceminister, Cdiscount, Rueducommerce... aux retailers : SFR, Truffaut, Castorama ou Boulanger.

Enfin, éprouvant le besoin de partager ses connaissances, il prend la parole sur le blog de Search Foresight comme sur le Journal du net et n'hésite pas à partager son savoir-faire auprès des écoles (PPA, IESEG, WOLD WILD SCHOOL) et lors d'évènements (SEOCAMP, SMX, SEARCHY, SALON E-Marketing).

## 7. Programme de la formation

### **Programme de la formation « Formaseo Niveau 2 : SEO et e-commerce » (durée totale : 12h 17' 12")**

#### **1. Introduction (1h 3' 6")**

1. L'optimisation du SEO d'un site e-commerce: Les enjeux (1 : les chiffres)
  2. L'optimisation du SEO d'un site e-commerce: Les enjeux (2 : les termes utilisés)
  3. L'optimisation du SEO d'un site e-commerce: Les enjeux (3 : e-commerce et EAT)
  4. Priorité au mobile (1)
  5. Priorité au mobile (2)
  6. Top, Middle et long tail: La particularité des requêtes en e-commerce
  7. Évaluer la concurrence
  8. Les principaux problèmes d'un site e-commerce
- + QCM (10 questions)

#### **2. La technique (1h 23' 5")**

1. Différentes zones de la boutique
  2. Gérer le budget de crawl de Google (1)
  3. Gérer le budget de crawl de Google (2)
  4. La pagination (1)
  5. La pagination (2)
  6. Gérer la multi catégorisation d'un produit
  7. Gestion du contenu dupliqué via une déclinaison des fiches produits
  8. Arborescence et maillage des parties blog/conseil
  9. Search Indexing (ou pas) : moteur de recherche interne
  10. Création d'une page 404
- + QCM (10 questions)

#### **3. La sémantique (50' 44")**

1. Gestion des balises Title et meta description
  2. L'intention Informationnelle (1)
  3. L'intention Informationnelle (2)
  4. L'intention Commerciale
  5. L'intention Navigationnelle
  6. L'intention Transactionnelle
  7. Le mix des intentions
- + QCM (10 questions)

#### **4. Le maillage interne (36 41")**

1. Le cross linking sur les fiches produits
  2. Maitriser la profondeur de son site (1)
  3. Maitriser la profondeur de son site (2)
  4. Les différentes méthodes de construction de silos
  5. Comment construire un menu
- + QCM (10 questions)

#### **5. La gestion des facettes (29' 29")**

1. Facettes ouvertes ou fermées ?
  2. Différentes solutions d'ouverture des facettes
  3. Gérer l'ouverture (ou la fermeture) des facettes
- + QCM (10 questions)

#### **6. L'optimisation des différents modèles de page (57' 24")**

1. La page d'accueil : La porte d'entrée de votre boutique
  2. Les pages de navigation : Univers/Catégorie
  3. Les pages de liste produits
  4. Les pages produits
  5. Les pages "marques"
  6. Le blog
  7. Les pages de guide, conseils...
- + QCM (10 questions)

#### **7. Les Données structurées (45' 48")**

1. Les Données structurées : introduction
  2. Balises de données structurées : Produit
  3. Balises de données structurées : Avis
  4. Balises de données structurées : Store Locator
  5. Balises de données structurées : Entreprise
  6. Balises de données structurées : Search
  7. Balises de données structurées : FAQ
- + QCM (10 questions)

#### **8. La vie d'un site e-commerce (1h 0' 23")**

1. Le lancement d'un site e-commerce
  2. Rotation des catalogues
  3. Gestion des pages promotions / soldes / événements récurrents
  4. Gestion de la marque (1)
  5. Gestion de la marque (2)
  6. Migration d'un site e-commerce
- + QCM (10 questions)

#### **9. La vision à l'international (34' 33")**

1. Quels sont les enjeux d'une stratégie à l'international ?
  2. Comment placer le bon contenu dans le bon index ?
  3. Le choix de l'extension, des sous-domaines ou du répertoire
  4. Les cas particuliers de Yandex et Baidu
- + QCM (10 questions)

#### **10. Les performances et l'UX (36' 14")**

1. Principaux freins à la performance (1)
  2. Principaux freins à la performance (2)
  3. Principaux freins à la performance (3)
  4. L'importance des temps de chargement sur la conversion
- + QCM (10 questions)

#### **11. S'ouvrir à d'autres canaux (2h 15' 44")**

1. Qu'est-ce que je dois faire pour assurer le lancement de ma boutique et obtenir les premiers backlinks ?
2. Analyse d'une SERP sur les expressions e-commerce
3. Comment optimiser un store locator ?
4. Gestion des fiches My Business / Google Profile Business (1)
5. Gestion des fiches My Business / Google Profile Business (2)
6. Mener une synergie SEA/SEO
7. Gestion des marketplaces
8. Optimisation du SEO sur Amazon (1)
9. Optimisation du SEO sur Amazon (2)
10. Travailler les images
11. Le format AMP
12. Gestion de Pinterest (1)

- 13. Gestion de Pinterest (2)
- 14. Le format PWA
- + QCM (10 questions)

**12. Les différents CMS e-commerce (1h 38' 50")**

- 1. Optimiser le SEO sur Salesforce (1)
- 2. Optimiser le SEO sur Salesforce (2)
- 3. Optimiser le SEO sur Magento (1)
- 4. Optimiser le SEO sur Magento (2)
- 5. Optimiser le SEO sur WooCommerce (1)
- 6. Optimiser le SEO sur WooCommerce (2)
- 7. Optimiser le SEO sur WooCommerce (3)
- 8. Optimiser le SEO sur Shopify (1)
- 9. Optimiser le SEO sur Shopify (2)
- 10. Optimiser le SEO sur Prestashop (1)
- 11. Optimiser le SEO sur Prestashop (2)
- + QCM (10 questions)

**13. Conclusion (5' 11")**

- 1. Conclusion de la formation "e-Commerce et SEO"
- + Examen final - QCM (20 questions)

*La formation est émaillée de nombreux exemples et exercices concrets visant à expliciter du mieux possible les informations fournies.*

*Ce programme est fourni à titre indicatif, il peut être modifié sans préavis en fonction de l'actualité des moteurs de recherche.*



Il ne nous reste plus qu'à vous souhaiter  
une excellente formation SEO !

Et, bien sûr, par la suite, un excellent suivi du trafic de votre site  
web et un très bon référencement ! :-)

Pour tout commentaire :

<https://www.formaseo.fr/page/formulaire-de-contact-formaseo>

Merci à vous !



**Mathieu Chapon**, expert SEO e-commerce, Search  
Foresight



**Olivier Andrieu**, fondateur du site [Formaseo.fr](https://www.formaseo.fr)



Toute commande d'une formation Formaseo.fr implique l'acceptation de nos conditions générales de ventes.

#### • Identification

Raison sociale de l'entreprise proposant la formation Formaseo.fr : Réseau Abondance  
Siège social : 3, rue des Châteaux  
Code postal : 67140  
Ville : Heiligenstein  
Pays : France  
N° d'identification : RCS Colmar TI 520 039 942  
N° Siret : 520 039 942 00013  
Code APE/NAF : 7022Z  
N° TVA intracommunautaire : FR65520039942  
Téléphone : 03 88 08 83 26  
Contact : <https://www.formaseo.fr/page/formulaire-de-contact-formaseo>  
Site web : <https://www.formaseo.fr/>

#### • Conditions générales de ventes

##### **Préambule**

Le site est la propriété de la société Abondance en sa totalité, ainsi que l'ensemble des droits y afférents. Toute reproduction, intégrale ou partielle, est systématiquement soumise à l'autorisation des propriétaires. Toutefois, les liaisons du type hypertextes vers le site sont autorisées sans demandes spécifiques.

##### **1. Domaine d'application et acceptation des conditions**

Les conditions générales de vente s'appliquent de façon exclusive aux relations commerciales actuelles et futures existant entre Abondance et l'auteur de la commande passée (ci-après dénommé « l'acheteur ») sur le site « Formaseo », disponible à l'adresse <https://www.formaseo.fr/>, ou via un autre moyen (virement, chèque, etc.). Toute condition non conforme à nos conditions générales que l'acheteur aurait formulée sera rejetée à moins qu'Abondance n'en ait expressément et par écrit reconnu l'applicabilité.

Abondance peut modifier les présentes conditions générales de vente à tout moment sous réserve de faire apparaître ces modifications sur son site.

L'acheteur reconnaît avoir pris connaissance, au moment de la passation de commande, des conditions particulières de vente énoncées ici-même et déclare expressément les accepter sans réserve.

Les présentes conditions générales de vente régissent les relations contractuelles entre Abondance et l'acheteur, les deux parties les acceptant sans réserve. Ces conditions générales de vente prévaudront sur toutes autres conditions figurant dans tout autre document, sauf dérogation préalable, expresse et écrite.

Les informations sur les délais de livraison et disponibilités des produits et services affichées sur le site ne sont données qu'à titre indicatif.

Toute mise en réseau, toute rediffusion, sous quelque forme, même partielle, des produits et services achetés sur ce site sont strictement interdites, et notamment les vidéos proposées dans le cadre de la formation.

La violation de ces dispositions impératives soumet le contrevenant, et toute personne responsable, aux peines pénales et civiles prévues par la loi.

##### **2. Produits et services**

Les photographies illustrant les produits et services, n'entrent pas dans le champ contractuel. Si des erreurs s'y sont introduites, en aucun cas, la responsabilité d'Abondance ne pourra être engagée.

##### **3. Commande**

Les systèmes d'enregistrement automatique sont considérés comme valant preuve, de la nature, du contenu et de la date de la commande. Abondance confirme l'acceptation de sa commande à l'acheteur sur l'adresse mail que celui-ci aura communiqué. La vente ne sera conclue qu'à compter de la confirmation de la commande. Abondance se réserve le droit d'annuler toute commande d'un acheteur avec lequel existerait un litige relatif au paiement d'une commande antérieure. Les informations énoncées par l'acheteur, lors de la prise de commande engagent celui-ci : en cas d'erreur dans le libellé des coordonnées du destinataire, Abondance ne saurait être tenu responsable de l'impossibilité dans laquelle il pourrait être de livrer le produit. Une formation commandée et payée est considérée comme définitive, que l'acheteur ait visionné les vidéos ou pas. Aucun remboursement, même partiel, ne pourra être effectué, par exemple sous le prétexte que l'acheteur n'a pas suivi la formation jusqu'au bout ou l'a suivie en moins d'un an, etc.

#### **4. Livraison**

Après prise en compte d'une commande, Abondance confirme la commande effectuée par l'acheteur. Après confirmation de commande, Abondance s'engage à livrer à l'acheteur toutes les références commandées et ce dans un délai maximum de 48h ouvrées, sauf exception dûment explicitée sur la page d'accueil du site. Les logiciels et autres biens numériques sont envoyés directement par l'Internet à l'adresse e-mail fournie par le client.

#### **5. Prix**

Le prix est exprimé en euros.

Le prix indiqué dans la confirmation de commande est le prix définitif, exprimé toutes taxes comprises et incluant la TVA pour la France et les pays de la CEE.

#### **6. Paiement**

Le prix facturé au client est le prix indiqué sur la confirmation de commande adressée par Abondance.

Le prix des produits est payable au comptant le jour de la commande effective.

Le paiement s'effectue par carte bancaire portant le sigle CB.

Le paiement en ligne par paiement SSL vous permet de régler via un serveur bancaire dans un environnement sécurisé. Les informations transmises sont cryptées par un logiciel et ne peuvent être lues au cours du transport sur le réseau. Le paiement par chèque bancaire n'est possible que pour des chèques en euros tirés sur une banque domiciliée en France ou à Monaco.

La commande validée par le client ne sera considérée effective que lorsque les centres de paiement bancaire concernés auront donné leur accord. En cas de refus des dits centres, la commande sera automatiquement annulée et le client prévenu par courrier électronique. Par ailleurs, Abondance se réserve le droit de refuser toute commande d'un client avec lequel existerait un litige préalable.

#### **7. Litiges**

Le présent contrat est soumis au droit français. Abondance ne peut être tenu pour responsable des dommages de toute nature, tant matériels qu'immatériels ou corporels, qui pourraient résulter d'un mauvais fonctionnement ou de la mauvaise utilisation des produits et services commercialisés. La responsabilité d'Abondance sera, en tout état de cause, limitée au montant de la commande et ne saurait être mise en cause pour de simples erreurs ou omissions qui auraient pu subsister malgré toutes les précautions prises dans la présentation des produits.

En cas de difficultés dans l'application du présent contrat, l'acheteur a la possibilité, avant toute action en justice, de rechercher une solution amiable notamment avec l'aide d'une association professionnelle de la branche, d'une association de consommateurs ou de tout autre conseil de son choix. Il est rappelé que la recherche de la solution amiable n'interrompt pas le « bref délai » de la garantie légale, ni la durée de la garantie contractuelle. Il est rappelé qu'en règle générale et sous réserve de l'appréciation des Tribunaux, le respect des dispositions du présent contrat relatives à la garantie contractuelle suppose que l'acheteur honore ses engagements financiers envers le vendeur.

Les réclamations ou contestations seront toujours reçues avec bienveillance attentive, la bonne foi étant toujours présumée chez celui qui prend la peine d'exposer ses situations. En cas de litige, le client s'adressera par priorité à l'entreprise pour obtenir une solution amiable.

A défaut, le Tribunal de Commerce de Strasbourg est seul compétent, quels que soient le lieu de livraison et le mode de paiement acceptés.

#### **8. Garantie**

Dans tous les cas Abondance ne pourra être tenu pour responsable pour non-respect des dispositions réglementaires et législatives en vigueur dans le pays de réception, la responsabilité d'Abondance est systématiquement limitée à la valeur du produit ou service mis en cause, valeur à sa date de vente et ce sans possibilités de recours envers la marque ou la société productrice du produit.

En toute hypothèse, le client bénéficie de la garantie légale d'éviction et des vices cachés (Art.1625 et suivants du Code Civil). A la condition que l'acheteur fasse la preuve du défaut caché, le vendeur doit légalement en réparer toutes les conséquences (art.1641 et suivants du code civil) ; si l'acheteur s'adresse aux tribunaux, il doit le faire dans un « bref délai » à compter de la découverte du défaut caché (art.1648 du code civil). Vous pouvez contacter le service clients : 5 jours sur 7 (du lundi au vendredi inclus) au N° de tél : +33 3 88 08 83 26 ou par mail à l'adresse commande@abondance.com.

#### **9. Informations légales**

Le renseignement des informations nominatives collectées aux fins de la vente à distance est obligatoire, ces informations étant indispensables pour le traitement et l'acheminement des commandes, l'établissement des factures et contrats de garantie. Le défaut de renseignement entraîne la non-validation de la commande. Conformément à la loi « Informatique et Libertés », le traitement des informations nominatives relatives aux clients a fait l'objet d'une déclaration auprès de la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL) sous le n°2093769. Le client dispose (article 34 de la loi du 6 janvier 1978) d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données qui le concernent, qu'il peut exercer auprès d'Abondance. De plus, Abondance s'engage à ne pas communiquer, gratuitement ou avec contrepartie, les coordonnées de ses clients à un tiers.