BGE
Appui aux entrepreneurs

CONSEIL & FORMATION
POUR LES ENTREPRENEURS

BGE
AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

2022

Réussissez la création et le développement de votre entreprise avec BGE !

Gagnez en autonomie et montez en compétences avec l'offre conseil-formation pour les entrepreneurs proposée par BGE. Quel que soit votre projet et votre profil nous avons la solution adaptée à votre besoin.

Faites le choix de l'efficacité !
Comme Marie et les 49 000 personnes ayant suivi un parcours d'accompagnement / formation chez BGE en 2021.

« J'ai suivi une formation de 6 semaines en création d'entreprise et sans BGE je suis certaine que je ne me serai pas lancée. Ils m'ont rassurée, ils m'ont aidé à construire mon business plan, ils m'ont aussi présenté des interlocuteurs comme des banquiers et des assureurs et sans cet accompagnement, je n'en serai pas là aujourd'hui. »

Marie BILLARD – Cheval Pro (89)

Les 10 raisons de choisir BGE

1. **Investissement durable**
Acquérir des compétences entrepreneuriales transversales est un facteur clé pour créer une entreprise et réussir.

2. **Qualité & expertise**
BGE est un organisme de formation spécialisé en création d'entreprise depuis 40 ans.
Toutes les structures BGE répondent au décret qualité de 2015 et sont référencées Datadock.

3. **Expérience**
Des formateurs spécialisés et rigoureusement sélectionnés.

4. **Sur mesure**
L'accompagnement et la formation sont personnalisés pour s'adapter à votre réalité et vos besoins (présentiel / distanciel, court / long, individuel / collectif...).

5. **Proximité**
550 lieux d'accueil vous sont proposés pour vous faciliter l'accès à la formation.

6. **Compétences reconnues**
Car certifier vos acquis contribue à la sécurisation de votre parcours professionnel, BGE propose une gamme de certifications couvrant l'ensemble du chemin entrepreneurial.

7. **Accompagnement dans la durée**
Les conseillers formateurs BGE sont à vos côtés tout au long de votre parcours (en amont de la réflexion, pour accompagner la création, en aval pour sécuriser et développer votre activité).

8. **Accès à des réseaux**
Car il est important de bien savoir s'entourer, BGE vous fait bénéficier de ses réseaux de partenaires (assureurs, financeurs...) et vous ouvre la porte de ses clubs de chefs d'entreprise pour échanger entre pairs.

9. **Financement attractif**
L'ensemble des prestations de service de BGE est éligible au CPF.

10. **Résultats**
Être accompagné par un professionnel favorise la pérennité de son entreprise (80 % de pérennité à 3 ans pour les entreprises créées après un accompagnement par BGE, contre 70 % pour la moyenne nationale).

Modalités de prise en charge

Que vous soyez salarié, indépendant, demandeur d'emploi ou agent de la fonction publique, de nombreux dispositifs peuvent vous permettre de financer vos formations (partiellement ou totalement). Notre équipe définira avec vous, au vu de votre situation, les modalités de financement envisageables et vous accompagnera dans toutes les démarches à effectuer.

Une équipe à votre écoute

. Vous hésitez entre plusieurs formations ?
. Vous souhaitez concevoir un parcours sur mesure ?
. Vous voulez en savoir plus sur les démarches à accomplir ?

Notre équipe est à votre écoute pour répondre à toutes vos questions.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne 03 86 59 81 00 contact@bge-nievreyonne.fr

BGE Appui aux entrepreneurs

Mobilisez votre CPF pour créer et développer votre entreprise !

Retrouvez l'expertise BGE sur la nouvelle appli MonCompteFormation qui vous permet de consulter vos droits à la formation professionnelle, réserver et payer avec votre CPF les formations qui vous intéressent.

Pour découvrir nos offres de formation disponibles sur MonCompteFormation, utilisez notre tuto vidéo :

Téléchargez l'application
MonCompteFormation

ou rendez-vous sur le site web
www.moncompteformation.gouv.fr

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne 03 86 59 81 00 contact@bge-nievreyonne.fr

BGE Appui aux entrepreneurs

BGE
Appui aux entrepreneurs

Formations individuelles sur mesure

FORMATION INDIVIDUELLE

Devenir micro-entrepreneur

Lancer sa micro-entreprise n'est pas simplement une démarche administrative, c'est un projet !

Avantages de la formation

Une **formation complète** qui aborde l'ensemble des thématiques de la création d'entreprise.

Des **échanges individuels** dont vous définissez le rythme et la durée avec un conseiller-formateur expérimenté en entrepreneuriat.

Et **soyez prêt à devenir micro-entrepreneur (auto-entrepreneur) !**

Objectifs de la formation

Analyser les conditions de viabilité et de réalisation de votre projet de création d'entreprise sous le régime du micro-entrepreneur (auto-entrepreneur).

Finaliser votre projet de création tout en maîtrisant tous les aspects du régime de la micro-entreprise.

Conditions d'admission

Entretien préalable pour vérification des prérequis.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif 630 €

Formation éligible au CPF

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

Formation éligible à l'aide individuelle à la formation (AIF) sous réserve que Pôle Emploi valide la prise en charge financière.

Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Prérequis

Avoir un projet de création / reprise d'entreprise.

Durée de la formation

Forfait accompagnement
(7h maximum)

FORMATION PRÉSENTIELLE et/ou DISTANCIELLE

Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

Délai d'accès : 15 jours maximum après entretien préalable de vérification des prérequis.

NEVERS : *47 bis rue Henri Bouquillard*
AUXERRE : *26 rue du Clos*
COSNE/LOIRE : *2 rue des Minotiers*
DECIZE : *3 place Général Hanoteau*
LUZY : *3 avenue Hoche*
CHÂTEAU-CHINON : *place F. Mitterrand*
LORMES : *1 place F. Mitterrand*
CLAMECY : *10 rue de Druyes*
SENS : *3 rue N. Mandela Ecoparc BAT. E*
JOIGNY : *29 avenue de Sully prolongée*
AVALLON : *12 place Vauban*
CHARNY-OREE-DE-PUISAYE : *3 route de Prunoy*

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne 03 86 59 81 00 contact@bge-nievreyonne.fr

BGE Appui aux entrepreneurs

SUITE

Devenir micro-entrepreneur

PROGRAMME

- **Acquérir un regard critique** sur les éléments déjà réalisés (prévisionnel, business plan, business model, présentation commerciale, étude de marché,étude de reprise...).

- **Apporter** les modifications et les actions correctives sur les éléments déjà constitués en fonction des acquis réalisés durant la formation.

- **Elaborer, créer, construire, analyser** tous les aspects non travaillés du projet.

- **Structurer** une feuille de route des actions à mettre en oeuvre jusqu'à la création / reprise.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Accompagnement individuel
- Apport théorique
- Accès à notre plateforme numérique «Mon bureau virtuel» et à toutes ses ressources
- Méthodologie de diagnostic, d'enquête et de prospection terrain
- Analyse des résultats et diagnostic
- Appui à la rédaction du business plan

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation formative sous forme d'entretien avec le formateur. Formalisation / production de livrables.

Attestation des acquis.

Équipe pédagogique

BGE Nièvre Yonne mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long de votre parcours. Nous veillons à rester au plus près des réalités métiers et des secteurs professionnels.

Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre **référent handicap** est à votre écoute au **03 86 59 81 00.**

Dès votre premier contact avec nous, n'hésitez pas à nous faire part de vos questions si vous êtes dans une situation qui nécessiterait une adaptation de la formation par rapport à votre situation de handicap.

Association handi-accueillante
BGE Nièvre Yonne

Evaluation de la qualité de la formation à la fin de la session.

FORMATION INDIVIDUELLE

Derniers réglages

Obtenez le coup de pouce nécessaire pour finaliser votre projet entrepreneurial

Avantages de la formation

Une **formation complète** qui aborde l'ensemble des thématiques de la création d'entreprise.

Des **échanges individuels** dont vous définissez le rythme et la durée avec un conseiller-formateur expérimenté en entrepreneuriat.

Et **repartez avec le coup de pouce dont vous aviez besoin !**

Objectifs de la formation

Vous souhaitez entreprendre en entreprise individuelle au régime réel ou en société (SARL / EURL / SAS / SASU...) ?

Vous avez déjà bien avancé le montage de votre projet et vous avez besoin d'un petit coup de pouce pour finaliser ?

Cette formation vous permettra de :

Analyser les conditions de viabilité et de réalisation de votre projet de création / reprise d'entreprise.

Finaliser votre projet de création / reprise d'entreprise.

Conditions d'admission

Entretien préalable pour vérification des prérequis.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif 630 €

Formation éligible au CPF

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

Formation éligible à l'aide individuelle à la formation (AIF) sous réserve que Pôle Emploi valide la prise en charge financière.

Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Prérequis

Avoir un projet de création / reprise d'entreprise.

Durée de la formation

Forfait accompagnement
(7h maximum)

FORMATION PRÉSENTIELLE et/ou DISTANCIELLE

Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

Délai d'accès : 15 jours maximum après entretien préalable de vérification des prérequis.

NEVERS : *47 bis rue Henri Bouquillard*
AUXERRE : *26 rue du Clos*
COSNE/LOIRE : *2 rue des Minotiers*
DECIZE : *3 place Général Hanoteau*
LUZY : *3 avenue Hoche*
CHÂTEAU-CHINON : *place F. Mitterrand*
LORMES : *1 place F. Mitterrand*
CLAMECY : *10 rue de Druyes*
SENS : *3 rue N. Mandela Ecoparc BAT. E*
JOIGNY : *29 avenue de Sully prolongée*
AVALLON : *12 place Vauban*
CHARNY-OREE-DE-PUISAYE : *3 route de Prunoy*

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne 03 86 59 81 00 contact@bge-nievreyonne.fr

BGE Appui aux entrepreneurs

SUITE

Derniers réglages

PROGRAMME

- **Acquérir un regard critique** sur les éléments déjà réalisés (prévisionnel, business plan, business model, présentation commerciale, étude de marché,étude de reprise...).

- **Apporter** les modifications et les actions correctives sur les éléments déjà constitués en fonction des acquis réalisés durant la formation.

- **Elaborer, créer, construire, analyser** tous les aspects non travaillés du projet.

- **Structurer** une feuille de route des actions à mettre en oeuvre jusqu'à la création / reprise.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Accompagnement individuel
- Apport théorique
- Accès à notre plateforme numérique «Mon bureau virtuel» et à toutes ses ressources
- Méthodologie de diagnostic, d'enquête et de prospection terrain
- Analyse des résultats et diagnostic
- Appui à la rédaction du business plan

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation formative sous forme d'entretien avec le formateur. Formalisation / production de livrables.

Attestation des acquis.

Équipe pédagogique

BGE Nièvre Yonne mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long de votre parcours. Nous veillons à rester au plus près des réalités métiers et des secteurs professionnels.

Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre **référent handicap** est à votre écoute au **03 86 59 81 00.**

Dès votre premier contact avec nous, n'hésitez pas à nous faire part de vos questions si vous êtes dans une situation qui nécessiterait une adaptation de la formation par rapport à votre situation de handicap.

Association handi-accueillante
BGE Nièvre Yonne

Evaluation de la qualité de la formation à la fin de la session.

FORMATION INDIVIDUELLE

Monter son business plan

Un accompagnement pour construire et mener à bien son projet entrepreneurial

Avantages de la formation

Une **formation complète** qui aborde l'ensemble des thématiques de la création d'entreprise.

Des **échanges individuels** dont vous définissez le rythme et la durée avec un conseiller-formateur expérimenté en entrepreneuriat.

Et **repartez avec votre business plan !**

Objectifs de la formation

Analyser les conditions de viabilité et de réalisation de votre projet de création / reprise d'entreprise.

Formaliser le business plan et le prévisionnel financier de votre entreprise.

Conditions d'admission

Entretien préalable pour vérification des prérequis.

Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Prérequis

Avoir un projet de création / reprise d'entreprise.

Durée de la formation

Forfait accompagnement
(11h maximum)

FORMATION PRÉSENTIELLE et/ou DISTANCIELLE

Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

Délai d'accès : 15 jours maximum après entretien préalable de vérification des prérequis.

NEVERS : *47 bis rue Henri Bouquillard*
AUXERRE : *26 rue du Clos*
COSNE/LOIRE : *2 rue des Minotiers*
DECIZE : *3 place Général Hanoteau*
LUZY : *3 avenue Hoche*
CHÂTEAU-CHINON : *place F. Mitterrand*
LORMES : *1 place F. Mitterrand*
CLAMECY : *10 rue de Druyes*
SENS : *3 rue N. Mandela Ecoparc BAT. E*
JOIGNY : *29 avenue de Sully prolongée*
AVALLON : *12 place Vauban*
CHARNY-OREE-DE-PUISAYE : *3 route de Prunoy*

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif **990 €**

Formation éligible au CPF

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

Formation éligible à l'aide individuelle à la formation (AIF) sous réserve que Pôle Emploi valide la prise en charge financière.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne 03 86 59 81 00 contact@bge-nievreyonne.fr

BGE Appui aux entrepreneurs

SUITE

Monter son business plan

PROGRAMME

Étude de marché :
- Définir l'offre et son positionnement, étude de la concurrence, clientèle et prescripteurs.
- Evaluer le chiffre d'affaires prévisionnel.

Définir la stratégie marketing, commerciale et de communication de la future entreprise

Valider la rentabilité et les besoins de financement :
- Compte de résultat prévisionnel.
- Plan de financement.

Renforcer vos points forts :
- Apprendre à communiquer et convaincre.
- Concevoir votre business plan.
- Structurer son pitch commercial.

Mesurer les impacts du statut juridique, fiscal et social sur la vie de l'entreprise et du dirigeant(e)
- Identifier les partenariats à mobiliser autour du projet.
- Connaître les formalités administratives et juridiques à effectuer pour créer.

Construire son business plan.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Accompagnement individuel
- Apport théorique
- Appui documentaire
- Méthodologie d'enquête et de prospection terrain
- Analyse des résultats et diagnostic
- Appui à la rédaction du business plan
- Travail en intersession
- Accès à notre plateforme numérique «Mon bureau virtuel» et à toutes ses ressources
- Livrables thématiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation formative sous forme d'entretien avec le formateur.
Formalisation / production de livrables.

Attestation des acquis.

Équipe pédagogique

BGE Nièvre Yonne mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long de votre parcours. Nous veillons à rester au plus près des réalités métiers et des secteurs professionnels.

Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre **référent handicap** est à votre écoute au **03 86 59 81 00.**

Dès votre premier contact avec nous, n'hésitez pas à nous faire part de vos questions si vous êtes dans une situation qui nécessiterait une adaptation de la formation par rapport à votre situation de handicap.

Association handi-accueillante
BGE Nièvre Yonne

Evaluation de la qualité de la formation à la fin de la session.

FORMATION INDIVIDUELLE

J'ai créé mon entreprise et après ?
Pour résoudre ses problématiques entrepreneuriales

Avantages de la formation

OU Vous avez besoin de **mettre en place des outils de gestion** au sein de votre entreprise ?

OU Vous faîtes **face à une problématique** qui empêche le décollage de votre activité ?

OU Votre entreprise a eu un bon démarrage et vous désirez **passer à la vitesse supérieure** ?

Pour toutes ces situations, cette formation vous aidera à **pérenniser et à développer** votre entreprise.

Des **échanges individuels** dont vous définissez le rythme et la durée avec un conseiller-formateur expérimenté en entrepreneuriat.

Objectifs de la formation

Analyser les choix les plus pertinents pour permettre à votre entreprise de passer à une nouvelle dimension **OU** pour vous aider à résoudre des problématiques qui freinent votre développement.

Conditions d'admission

Entretien préalable pour vérification des prérequis.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif **540 €**

Formation non prise en charge par le CPF

Public

Toute personne immatriculée en tant que chef d'entreprise.

Prérequis

Existence d'une entreprise déjà immatriculée.

Durée de la formation

Forfait accompagnement
(6h maximum)

FORMATION PRÉSENTIELLE et/ou DISTANCIELLE

Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

Délai d'accès : 15 jours maximum après entretien préalable de vérification des prérequis.

NEVERS : *47 bis rue Henri Bouquillard*
AUXERRE : *26 rue du Clos*
COSNE/LOIRE : *2 rue des Minotiers*
DECIZE : *3 place Général Hanoteau*
LUZY : *3 avenue Hoche*
CHÂTEAU-CHINON : *place F. Mitterrand*
LORMES : *1 place F. Mitterrand*
CLAMECY : *10 rue de Druyes*
SENS : *3 rue N. Mandela Ecoparc BAT. E*
JOIGNY : *29 avenue de Sully prolongée*
AVALLON : *12 place Vauban*
CHARNY-OREE-DE-PUISAYE : *3 route de Prunoy*

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne 03 86 59 81 00 contact@bge-nievreyonne.fr

BGE Appui aux entrepreneurs

SUITE

J'ai créé mon entreprise et après ?

PROGRAMME

Le contenu du programme sera adapté et personnalisé selon la situation de l'entrepreneur-euse

Définir la stratégie marketing, commerciale et de communication de son entreprise.

Besoin en pilotage de l'activité de l'entreprise :
- Diagnostic des outils mis en place et des indicateurs suivis à l'heure actuelle au sein de l'entreprise.
- Mise en lumière des indicateurs qui seraient pertinents à suivre.
- Méthodologie de mise en place d'outils de gestion.
- Méthodologie d'analyse et d'exploitation des données de gestion collectées.

Résolution de problématiques qui freinent le développement :
- Méthodologie de diagnostic.
- Méthodologie de conception d'un plan d'actions.
- Redéfinir son business model via l'outil CANVAS.

Se développer :
- Evolution du statut juridique de l'entreprise.
- Mettre à jour son business model : par exemple, développer de nouveaux produits / services.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Accompagnement individuel
- Apport théorique
- Accès à notre plateforme numérique «Mon bureau virtuel» et à toutes ses ressources
- Méthodologie de diagnostic, d'enquête et de conception d'outils.
- Analyse des résultats et diagnostic
- Travail en intersession
- Livrables thématiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation formative sous forme d'entretien avec le formateur.
Formalisation / production de livrables.

Attestation des acquis.

Équipe pédagogique

BGE Nièvre Yonne mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long de votre parcours. Nous veillons à rester au plus près des réalités métiers et des secteurs professionnels.

Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre **référent handicap** est à votre écoute au **03 86 59 81 00.**

Dès votre premier contact avec nous, n'hésitez pas à nous faire part de vos questions si vous êtes dans une situation qui nécessiterait une adaptation de la formation par rapport à votre situation de handicap.

Association handi-accueillante
BGE Nièvre Yonne

Evaluation de la qualité de la formation à la fin de la session.

BGE
Appui aux entrepreneurs

PARCOURS DE FORMATION

Demain je crée.
30 jours pour sécuriser sa création d'entreprise.

Avantages de la formation

Une **formation complète et concrète** pour **vérifier la faisabilité de votre projet !**

Un accompagnement qui mêle des **sessions collectives et des rendez-vous individuels** avec des conseillers formateurs experts en création reprise d'entreprise.

Objectifs de la formation

Identifier vos motivations et vos points forts.

Définir votre posture d'entrepreneur.

Analyser votre marché et définir une stratégie commerciale efficace.

Construire un prévisionnel financier et construire vos outils de gestion.

Distinguer les dimensions juridiques, fiscales, sociales de votre entreprise.

Découvrir les différents réseaux professionnels.

Construire et argumenter votre plan d'affaires.

Conditions d'admission

Vérification des prérequis par l'intermédiaire du dossier de candidature.

Fiche de prescription pour les demandeurs d'emploi.

Jury de sélection constitué de professionnels de la création ou de la reprise d'entreprise.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif 2205 €

Coût pédagogique pris en charge par la Région Bourgogne Franche-Comté hors mobilisation de votre budget CPF.

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE

Public

Toute personne, quel que soit son niveau ou statut préalable, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise en Bourgogne Franche-Comté.

Prérequis

Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise en Bourgogne Franche-Comté.
Remplir un dossier de candidature.

Durée de la formation

30 jours sur 210 h au total
7 heures/jour - 5 jours/semaine

FORMATION PRÉSENTIELLE et/ou DISTANCIELLE

Dates et lieux de la formations

Début de session si l'effectif minimum requis est atteint.

AVALLON : 09 mai au 22 juin
lieu en cours de validation

MOULINS-ENGILBERT : 02 mai au 15 juin
lieu en cours de validation

NEVERS : 12 septembre au 21 octobre
47 bis rue Henri Bouquillard

AUXERRE : 12 septembre au 21 octobre
lieu en cours de validation

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne 03 86 59 81 00 contact@bge-nievreyonne.fr

BGE Appui aux entrepreneurs

SUITE

Demain je crée.

100% recommandé par les participants

PROGRAMME

Dynamique et cohésion de groupe - 14h

Appropriation de l'outil informatique - 4h

Savoirs-être professionnels et compétences comportementales, sociales et relationelles (soft-skills) - 7h

- Renforcer ses capacités d'adaptation au métier de chef-fe d'entreprise.

Démarche gestion de projet - 4h

- Savoir se positionner dans les étapes de la conduite du projet entrepreneurial et identifier les phases, points forts et points de vigilance afin d'atteindre les objectifs fixés.

De l'étude marketing aux techniques de vente - 32h

- Étudier son marché.
- Déterminer sa stratégie marketing, positionner son offre.
- Définir une offre de produits/prix et une hypothèse de chiffre d'affaires.

Numérique au service de l'entrepreneur-euse - 7h

- Identifier les outils numériques disponibles pour gagner en efficacité dans son quotidien d'entrepreneur-euse.

Communication de l'entreprise - 14h

- Déterminer les outils de communication adaptés aux messages, à la cible et aux valeur.
- Établir un plan d'actions de communication en amont et en aval de la création.

Fiscalité de l'entreprise - 7h

- Identifier les différents impôts et taxes et leurs incidences sur la vie de l'entreprise et du foyer du/de la dirigeant-e.
- Être capable de calculer la TVA à payer.

Statuts et environnement juridiques - 14h

- Comprendre et choisir le statut juridique de plus adapté à son projet et sa situation personnelle.
- Connaître les obligations (documents juridiques) et les moyens de se protéger.

Les outils comptable du chef-ffe d'entreprise - 23h

- Identifier les éléments nécessaires à la construction du compte de résultat.
- Calculer le seuil de rentabilité pour piloter sa trésorerie.

L'entreprise éco citoyenne, responsable et inclusive - 7h

Le budget prévisionnel - 11h

- Élaborer son plan de financement initial.
- Construire son budget prévisionnel et être en capacité de le comprendre et le présenter.

Journée d'animation Réseau des futur(e)s entrepreneur(e) - 7h

Présenter son projet entrepreneurial - 7h

Temps d'individualisation - 22h

Temps de démarches et de recherches - 30h

Équipe pédagogique

BGE Nièvre Yonne mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long de votre parcours. Nous veillons à rester au plus près des réalités métiers et des secteurs professionnels.

Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre référent handicap est à votre écoute au **03 86 59 81 00.**
Dès votre premier contact avec nous, n'hésitez pas à nous faire part de vos questions si vous êtes dans une situation qui nécessiterait une adaptation de la formation par rapport à votre situation de handicap.

Méthodes pédagogiques et outils

- **Modules thématiques, travaux de co-développement, séances de travail individuel.**
- **Temps de démarches hebdomadaires.**
- **Blended-learning** (combinaison de séquences de formation en ligne et en présentiel) **possible pour certaines séquences.**
- **Plateforme en ligne «Mon Bureau Virtuel» contenant le plan d'affaires, des outils et ressources documentaires.**

Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Évaluation diagnostique sous forme de grille d'autoévaluation contrôlée.
Évaluation formative : QCM, plan d'affaire en ligne, cas pratiques, exercices et pitch.
Évaluation de la qualité de la formation en fin de session.
Soutenance de 30 minutes : le stagiaire présentera son projet, puis échangera avec les professionnels sur le niveau acquis, le degré de maturité du projet, les points à approfondir pour voir aboutir son projet d'entreprise.

Attestation de compétences.

La formation collective « Demain Je Crée » a été un accélérateur pour vérifier la faisabilité de mon projet de création d'entreprise. Une belle aventure collective qui m'a permis d'étoffer mon projet de manière très concrète : de l'adéquation entre mon parcours et mon projet jusqu'au plan d'affaires, en passant par les bases de l'étude de marché et la stratégie commerciale. A la fin, la présentation orale de mon projet devant un jury de professionnels m'a aussi fait gagner en confiance pour la suite. C'est une formation intense, particulièrement enrichissante grâce à la mobilisation de l'équipe BGE, aux rencontres avec des professionnels et aux échanges au sein du groupe de futurs entrepreneurs.

Marjolaine Ducret - DJC 2021

**questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation.*

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne 03 86 59 81 00 contact@bge-nievreyonne.fr

BGE Appui aux entrepreneurs

POURSUITE DE PARCOURS

Entreprendre 4.0.
Développer et compléter mes compétences entrepreneuriales.

Avantages de la formation

Une formation totalement **en distanciel**.

Des **modules complémentaires** pour développer vos connaissances et compétences selon de vos besoins en tant que futur-e entrepreneur-e.

Objectifs de la formation

Compléter les acquis des stagiaires dans des spécialités étudiées lors des formations-action du Programme Régional.

Acquérir de nouvelles connaissances et compétences en lien avec le projet de création reprise d'entreprise en Bourgogne Franche-Comté.

Poursuivre la prise de recul sur le projet, bénéficier d'un regard extérieur et expert et échanger avec ses pairs (networking).

S'entourer de professionnels et trouver des compétences et expertises complémentaires.

Conditions d'admission

Entretien préalable pour vérification des prérequis.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif 960 €

Coût pédagogique pris en charge par la Région Bourgogne Franche-Comté hors mobilisation de votre budget CPF.

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE

Public

Tout stagiaire ayant suivi une formation-action dédiée à la création/reprise d'entreprise du Programme Régional

Prérequis

Justifier de l'attestation de formation et de la fiche de préconisations délivrées par l'organisme de formation ayant dispensé une formation-action du Programme Régional.

Durée de la formation

Dans la limite de 80h

FORMATION DISTANCIELLE

Dates et lieux de la formations

ENTRÉES ET SORTIES PERMANENTES.

Prise de contact pour entretien préalable sous 5 jours ouvrés.
Début de parcours au plus tard 1 mois après admission.

Mon bureau virtuel

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne 03 86 59 81 00 contact@bge-nievreyonne.fr

BGE Appui aux entrepreneurs

SUITE

Entreprendre 4.0.

PARCOURS MODULAIRE en complément des formations-action

PROGRAMME

PARCOURS MODULAIRE EN DISTANCIEL ADAPTÉ À VOS BESOINS

Module 1 : Femme et cheffe d'entreprise ! - 7h
- Renforcer la confiance en soi.
- Développer ses compétences de chef-fe d'entreprise tout en respectant un équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle.
- Définir son style de leadership en apprenant à s'affirmer.

Module 2 : Entrepreneur, employeur et manager - 14h
- Évaluer le besoin en recrutement.
- Identifier les démarches liées à l'embauche.
- Appliquer des outils pour trouver son propre style de management.

Module 3 : Communication numérique de l'entreprise - 12h
- Créer un contenu numérique pertinent et ciblé.
- Identifier les freins et les leviers d'une communication digitale assertive et responsable.
- Identifier les bonnes pratiques en termes de développement stratégique grâce aux outils numériques.
- Construire une E-réputation cohérente et efficace.

Module 4 : Le temps, une ressource précieuse ! - 12h
- Questionner son organisation et sa gestion des temps personnels et professionnels.
- Identifier les différents temps professionnels.
- Découvrir des méthodes organisationnelles et outils de planification pour prioriser et anticiper les activités en se centrant sur l'essentiel.
- Construire un rétroplanning en lien avec les différentes «casquettes» du chef d'entreprise.

Module 5 : Piloter son entreprise en phase de démarrage - 14h
- Construire un plan de trésorerie.
- Identifier les leviers pour bien gérer sa trésorerie.
- Lister les indicateurs pertinents dans le suivi d'une entreprise.
- Déterminer les indicateurs quantitatifs et qualitatifs.
- Contrôler en phase de démarrage.

Module 6 : Les outils comptables dans le quotidien du chef-fe d'entreprise - 11h
- Identifier les documents compatables du Bilan et compte de résultat.
- Organiser et classer ses documents comptables.
- Lister les obligations comptables et administratives.
- Organiser le suivi et le recouvrement des créances.

Module 7 : Booster votre chiffre d'affaires ! - 10h
- Rappeler la notion de clientèle en identifiant le besoin et le mode de relation commerciale.
- Analyser sa position de vendeur pour mieux comprendre son client.
- Développer ses compétences pour accompagner l'acte de vente.

Équipe pédagogique

BGE Nièvre Yonne mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long de votre parcours. Nous veillons à rester au plus près des réalités métiers et des secteurs professionnels.

Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre référent handicap est à votre écoute au **03 86 59 81 00.**
Dès votre premier contact avec nous, n'hésitez pas à nous faire part de vos questions si vous êtes dans une situation qui nécessiterait une adaptation de la formation par rapport à votre situation de handicap.

Méthodes pédagogiques et outils

- Formation à distance - sessions synchrones et / ou asynchrones.
- Séances de travail individuel et d'accompagenement individualisé.
- Échanges entre pairs et mise en réseau au niveau régional.
- Plateforme en ligne «Mon Bureau Virtuel» contenant le plan d'affaires, des outils et des ressources documentaires.

Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Évaluation pré-formative.
Évaluations formatives : questionnaires (ouvert ou choix multiple), schéma « muet », mise en situation, étude de cas, autoévaluation, reformulation.
L'évaluation formative est effectuée par le formateur tout au long de la formation.
Attestation de formation et validation de compétences.

« Après avoir terminé la formation «Demain Je Crée» de 6 semaines, j'ai également pu bénéficier des 7 modules complémentaires «Entreprendre 4.0» qui se sont déroulés en distanciel. Ces modules sont vraiment utiles pour ceux et celles qui, comme moi, souhaitent approfondir les thématiques abordées lors de la formation-action. J'ai particulièrement apprécié les travaux pratiques proposés ainsi que leurs suivis personnalisés, les échanges constructifs entre stagiaires, les compétences indéniables et la qualité d'écoute de chaque formateur-trice ainsi que les suggestions de lectures, podcasts ou vidéos faites tout au long de ce parcours. Ces modules sont de vraies pépites. Merci. »

Laurent Masson - LAURENT MASSON D&T

Construire et conduire un projet entrepreneurial.

Une formation certifiante pour acquérir les compétences clés indispensables aux entrepreneurs.

Certification

FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique

Avantages de la formation

Un parcours sur mesure en fonction de vos besoins et un accompagnement par des **conseillers formateurs experts en création/reprise d'entreprise.**

Une certification de vos compétences à l'issue de la formation.

Objectifs de la formation

Acquérir la méthodologie de conception et de conduite d'un projet de création/reprise d'entreprise.

Formaliser un plan d'actions sur chaque volet permettant de mesurer la faisabilité du projet et de prendre une décision sur la suite à donner à celui-ci.

Conditions d'admission

Sélection sur étude du dossier de candidature et validation des pré-requis.

Entretien de positionnement de 30 minutes à 1 heure, afin d'adapter le parcours de formation aux besoins du candidat.

Un questionnaire d'auto-positionnement compétences est réalisé avant le début de la session permettant aux formateurs d'adapter le contenu pédagogique et de mesurer les acquis de chacun des stagiaires à l'entrée.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif 1820 €

Formation éligible au CPF

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

Formation éligible à l'aide individuelle à la formation (AIF) sous réserve que Pôle Emploi valide la prise en charge financière.

Public

Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise quel que soit le secteur d'activité.

Prérequis

Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise en Bourgogne Franche-Comté.
Français : parlé, lu, écrit.
Mathématiques : maîtriser les quatre opérations de base.
Utiliser couramment les outils bureautiques.

Durée de la formation

91 heures - 13 jours
2 à 3 jours/semaine

temps partiel sur 5 semaines

FORMATION PRÉSENTIELLE et/ou DISTANCIELLE

Dates et lieux de la formations

JOIGNY : *29 avenue de Sully prolongée*
27 février au 03 avril 2023

formation présentielle

jury de certification : 24 avril 2023

Début de session si l'effectif minimum requis est atteint.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne 03 86 59 81 00 contact@bge-nievreyonne.fr

BGE Appui aux entrepreneurs

SUITE

Construire et conduire un projet entrepreneurial.

100% nouveau !!!

PROGRAMME

Module 1 : L'entrepreneur-se et son projet entrepreneurial - 14h
- Identifier les contraintes et les impacts inhérents à l'activité.
- Comparer les compétences acquises avec les compétences entrepreneuriales requises.
- Identifier les points forts et les points faibles du projet entrepreneurial et de son profil.
- Décrire un projet entrepreneurial (taille, secteur, offre, cible, acteurs...) en mettant en valeur l'adéquation avec son projet d'entrepreneur.
- Réaliser un plan d'actions personnel afin d'optimiser ses chances de réussite.

Module 2 : Réaliser une étude de marché - 10h30
- Déterminer les composantes d'un secteur d'activité : concurrents, fournisseurs, partenaires, prescripteurs.
- Recueillir des informations sur le marché à l'aide de techniques adaptées.
- Identifier la règlementation liée au projet entrepeneurial.
- Analyser avec objectivité les informations collectées sur le marché global et local.
- Rédiger de manière synthétique les résultats de l'étude.

Module 3 : Préfigurer la stratégie marketing et commerciale - 10h30
- Décrire les étapes d'élaboration d'une stratégie marketing et commerciale.
- Décliner les clientèles principale et secondaire.
- Construire une offre qui répond aux besoins des clients.
- Fixer des objectifs de vente.

Module 4 : Choisir des outils de communication - 14h
- Distinguer les canaux et outils de communication, médias et réseaux sociaux principaux.
- Associer des outils de communication à un objectif de communication et à une cible.
- Exprimer des messages d'une manière efficace, organisée et adaptée à la clientèle.

Module 5 : Etablir un prévisionnel financier - 21h
- Construire un plan de financement.
- Construire un compte de résultat.
- Construire un plan de trésorerie.
- Identifier les composantes de la rentabilité.

Module 6 : Choisir le statut juridique - 14h
- Distinguer les différentes catégories de formes juridiques et leurs incidences.
- Argumenter son choix d'une forme juridique.
- Identifier les démarches et formalités administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise.

Module 7 : Présenter un projet entrepreneurial à l'oral - 7h
- Identifier les éléments clés d'une communication efficace.
- Construire un argumentaire de promotion de son projet entrepreneurial.
- Valoriser son projet en délivrant un pitch convaincant.

Équipe pédagogique

BGE Nièvre Yonne mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long de votre parcours. Nous veillons à rester au plus près des réalités métiers et des secteurs professionnels.

Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre référent handicap est à votre écoute au **03 86 59 81 00.**

Méthodes pédagogiques et outils

- Accompagnement et suivi individualisé.
- Apport théorique.
- Méthodologie d'enquête et de prospection terrain.
- Retour d'expérience.
- Mise en situation.
- Ressources documentaires papier et numérique.
- Livrables thématiques.
- Plan d'affaires en ligne : BGE Pro.

Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Évaluation pré-formative.
Évaluations formatives : questionnaire (ouvert ou choix multiple), de schéma « muet », de mise en situation, d'étude de cas, d'auto-évaluation et de reformulation. L'évaluation formative est effectuée par le formateur tout au long de la formation.
Évaluation des acquis de la formation par un jury de professionnels permettant l'obtention de la certification et d'une **attestation de compétences.**

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

Présentation de notre équipe
BGE Nièvre Yonne

notre siège social : 47 bis rue Henri Bouquillard
58000 NEVERS

03 86 59 81 00

contact@bge-nievreyonne.fr

Association handi-accueillante
BGE Nièvre Yonne

Nos formateurs et formatrices dans la Nièvre

Nikita BLACK
nikita.black@bge-nievreyonne.fr

Conseillère formatrice
Master en Business et Management spécialisation entrepreneuriat

5 ans d'expérience

Elsa BOUDEAU
elsa.boudeau@bge-nievreyonne.fr

Conseillère formatrice
Ingénieur des travaux agricoles

9 ans d'expérience

Maxime RETIN
maxime.retin@bge-nievreyonne.fr

Conseiller Formateur

Référent handicap
Master 2 Conseil en développement territorial

Master 2 Droit Economie Gestion des collectivités territoriales

8 ans d'expérience

Sébastien CHATRE
sebastien.chatre@bge-nievreyonne.fr

Référent Formation Nièvre

Conseiller formateur
BTS Comptabilité

7 ans d'expérience

Véronique FOIN
veronique.foin@bge-nievreyonne.fr

Conseillère formatrice
BTS Tourisme

15 ans d'expérience

Rodéric DERU
roderic.deru@bge-nievreyonne.fr

Conseiller formateur
Master II Management Entrepreneurial

1 an d'expérience

Nos équipements à Nevers, à Auxerre, à Joigny et à Sens

. Accès wifi
. Accès à un poste informatique équipé d'outils bureautiques (imprimante, scanner, photocopieuse)
. Accès à une salle de convivialité pour le repas équipée de micro-ondes et d'un frigo
. Accès à des outils BGE : Bureau virtuel, BGE Pro, plateforme e-learning, boîte à outils, dispositif de classe virtuelle du site concerné.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne 03 86 59 81 00 contact@bge-nievreyonne.fr

BGE Appui aux entrepreneurs

Nos formateurs et formatrices dans l'Yonne

Nicolas CONVERT
nicolas.convert@bge-nievreyonne.fr

Conseiller formateur
Master Manager d'Entreprise ou de centre de profit

Ancien chef d'entreprise

6 ans d'expérience

Thomas GUERIN
thomas.guerin@bge-nievreyonne.fr

Conseiller formateur
Master 2 Management et gestion des organisations de l'ESS

12 ans d'expérience

Benoît LAGAISE
benoit.lagaise@bge-nievreyonne.fr

Responsable pédagogique Formation

Conseiller formateur
Licence en droit commercial et des sociétes

Ancien chef d'entreprise

7 ans d'expérience

Adil MALDOU
adil.maldou@bge-nievreyonne.fr

Conseiller formateur
Master 2 Gestion marketing

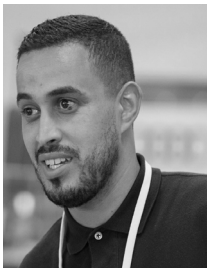
12 ans d'expérience

Faysal OUAZARF
faysal.ouazarf@bge-nievreyonne.fr

Conseiller Formateur
Master 1 Administration et échanges internationaux option entrepreneuriat

Ancien chef d'entreprise

4 ans d'expérience



Brahim OURKHIS
brahim.ourkhis@bge-nievreyonne.fr

Conseiller Formateur
BTS assistant de gestion PME/PMI

5 ans d'expérience

Amandine VARELA
amandine.varela@bge-nievreyonne.fr

Chargée de développement et communication

Formatrice
BTS Esthétique

Ancienne cheffe d'entreprise

5 ans d'expérience

Pour toutes informations complémentaires concernant les lieux où se déroulent nos **formations en collectif** (les accès, la restauration l'hébergement...), n'hésitez à nous demander la fiche d'informations du site concerné.

Conditions Générales de Vente

Article 1 : Dispositions générales

Les présentes Conditions Générales de Vente de prestations de services, ci-après dénommées CGV, constituent l'accord régissant pendant sa durée, les relations entre la BGE Nièvre Yonne ci-après dénommé le Prestataire et ses clients, ci-après dénommé le Client, dans le cadre de la vente de prestations de services. A défaut de contrat spécifique et dérogatoire conclu entre le prestataire et son client, les prestations effectuées sont soumises aux CGV décrites ci-après.

Le Client déclare être en mesure de contracter légalement en vertu des lois françaises ou valablement représenter la personne physique ou morale pour laquelle il s'engage.

Toute commande passée ainsi que tout contrat conclu avec la BGE Nièvre Yonne implique l'adhésion pleine et entière et sans réserve du Client à ces CGV. Le fait que le prestataire ne mette pas en œuvre l'une ou l'autre clause établie en sa faveur dans les présentes conditions, ne peut être interprété comme une renonciation de sa part à s'en prévaloir.

Dans le cadre de parcours de formation commandé via le site ou l'application « Mon compte Formation », la relation commerciale entre le client et BGE Nièvre Yonne est soumise aux dispositions contenues dans les CGU de moncompteformation.gouv.fr.

Article 2 : Nature des prestations

BGE Nièvre Yonne accompagne les entrepreneurs :

• dans l'élaboration et la mise en œuvre de leur projet de création / reprise d'entreprise ;

• dans le développement de leur activité ;

• dans l'acquisition de nouvelles compétences utiles à l'exercice de leurs fonctions de chef-fe d'entreprise.

Les prestations concernées par les présentes CGV sont les suivantes :

• actions de formation individuelles ou collectives ; en présentiel ou en distanciel ; en INTER ou en INTRA.

• et dans une moindre mesure, prestations de conseil d'aide à la décision facturées directement au client.

BGE Nièvre Yonne effectue la ou les prestations commandées soit avec ses moyens propres, soit avec le concours d'autres organismes/prestataires avec lesquels aura été passé un contrat de co-traitance ou de sous-traitance.

Article 3 : Devis et commande

Lorsque BGE Nièvre Yonne intervient en tant qu'organisme de formation proposant des actions de formation sur le site / application MonCompteFormation, la relation commerciale est gérée par les Conditions Générales d'Utilisation de la plateforme CPF.

Dans les autres cas où BGE Nièvre Yonne intervient en tant qu'organisme de formation. Une proposition individualisée est établie en fonction des besoins exprimés par le stagiaire. BGE Nièvre Yonne adresse alors un devis au client qui doit le retourner signer et comporter la mention « Bon pour acceptation ». L'inscription d'un stagiaire s'effectue par la signature de ce devis. Lorsque BGE Nièvre Yonne intervient en tant que prestataire conseil, la structure intervient sur demande expresse du client. Une lettre de mission valant contrat est réalisée pour toute prestation.

Le devis adressé par le prestataire au client, précise :

• la nature de la prestation,

• le prix de la prestation (en exonération de TVA),

• le montant des rabais et ristournes éventuels,

• les modalités de paiement,

• le détail des actions et obligations du client et du prestataire, ainsi que les délais de réalisation,

• le rappel de l'adhésion pleine et entière du client aux CGV.

Pour confirmer sa commande de manière ferme et définitive, le client devra nous retourner cette lettre de mission sans aucune modification :

• soit par courrier postal dument signé et daté avec la mention « Bon pour accord » de la personne légalement responsable ainsi que du cachet commercial le cas échéant,

• soit par courrier électronique avec l'expression du consentement du client.

La commande ne sera validée qu'après renvoi de la lettre de mission valant contrat, accepté et signé, accompagné du règlement de l'acompte éventuellement demandé.

A défaut de réception de l'accord du client et de l'acompte, ou bien à compter de la date d'expiration du devis, la proposition de devis est considérée comme annulée et le prestataire se réserve le droit de ne pas réaliser sa prestation.

La validation de la commande implique l'adhésion pleine et entière et sans réserve du client aux présentes CGV.

Article 4 : Prix

Les prix des services sont ceux détaillés dans les devis ou contrats ou fiches formation présents sur MonCompteFormation, acceptés par le client. Ils sont exprimés en euros et non soumis à la TVA. Les prix peuvent être calculés au forfait, à l'heure, par session de travail, ou à la journée. Il est convenu entre les parties que le règlement par le client de la totalité des honoraires du prestataire vaut réception et acceptation définitive des prestations.

En aucun cas le tarif de la prestation ne peut être renégocié après que la prestation soit réalisée. Les prix sont révisables chaque année au 1er Janvier par la BGE Nièvre Yonne.

Dans le cadre d'actions de formation, le prix comprend l'ensemble des frais de formation à l'exclusion de ceux d'hébergement, de transport et de repas.

Article 5 : Modalités de paiement

Sauf dispositions contraires (MonCompteFormation par exemple), un acompte de 20 % est dû à l'acceptation de la proposition, et le solde au terme de chaque phase d'intervention.

Les facturations sont réglables par chèque ou virement bancaire dans les 15 jours suivant leur réception.

Aucun escompte ne sera consenti en cas de paiement anticipé.

Le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues est de 45 jours à compter de la date d'émission de la facture.

Lorsqu'un tiers payeur intervient et que la prise en charge du coût de la formation n'est que partielle, le reliquat devra être acquitté directement par le client.

Article 6 : Retard de paiement

Tout retard ou défaut de paiement entraînera de plein droit :

• L'exigibilité immédiate de toute somme restante due,

• Le calcul et le paiement d'une pénalité de retard sous forme d'intérêts à un taux équivalent à trois (3) fois le taux d'intérêt légal. Cette pénalité est calculée sur le montant hors taxes de la somme restant due, et court à compter du jour suivant la date de règlement portée sur la facture, jusqu'à son paiement total, sans qu'aucun rappel ou mise en demeure préalable ne soient nécessaires. Le taux applicable est calculé au prorata temporis.

• Pour tout retard de paiement entre professionnels, une indemnité de 40 euros pour frais de recouvrement.

• Le droit pour le prestataire de suspendre l'exécution de la prestation en cours et de surseoir à toute nouvelle commande.

Article 7 : Durée et résiliation

Lorsque le contrat porte sur une action de formation achetée via MonCompteFormation, les dispositions liées à ce présent article sont gérées par l'application des CGU de MonCompteFormation.

Lorsque le contrat porte sur une action de formation autre que celle mentionnée ci-dessus, BGE Nièvre Yonne se réserve le droit d'annuler ou de reporter exceptionnellement une formation. Le client est dans ce cas, informé dans les meilleurs délais. Il ne peut prétendre à aucune indemnisation.

Toute annulation de la part du client doit faire l'objet d'une notification écrite à l'attention de BGE Nièvre Yonne.

En cas d'annulation de la formation par le Client, BGE Nièvre Yonne se réserve le droit de facturer au Client des frais d'annulation calculés comme suit :

• si l'annulation intervient plus de 15 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : aucun frais d'annulation.

• si l'annulation intervient entre 15 jours et 7 jours ouvrables avant le

démarrage de la formation: les frais d'annulation sont égaux à 50% du prix H.T. de la formation.
• si l'annulation intervient moins de 7 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : les frais d'annulation sont égaux à 100 % du prix H.T. de la formation.

Lorsque le contrat porte sur une prestation conseil, la durée des prestations est définie dans le devis ou la lettre de mission valant contrat. Chacune des parties pourra résilier immédiatement le contrat en cas de cessation d'activité de l'une des parties, cessation de paiement, redressement judiciaire, liquidation judiciaire ou toute autre situation produisant les mêmes effets après l'envoi d'une mise en demeure adressée à l'administrateur judiciaire (ou liquidateur) restée plus d'un mois sans réponse, conformément aux dispositions légales en vigueur.

En cas d'arrivée du terme ou de la résiliation du contrat :
• le contrat de prestation de service cessera automatiquement à la date correspondante,
• le prestataire se trouve dégagé de ses obligations relatives à l'objet du présent contrat à la date de résiliation ou d'expiration du contrat,
• le prestataire s'engage à restituer au client au plus tard dans les trente (30) jours ouvrés qui suivent la résiliation ou l'expiration du contrat, l'ensemble des documents ou informations remis par le client.
En cas de résiliation de l'accord par le client, seront dues par le client les sommes correspondant aux prestations réalisées jusqu'à la date de prise d'effet de la résiliation et non encore payées.

Article 8 : Force majeure

Aucune partie ne pourra être considérée défaillante dans l'exécution de ses obligations et voir sa responsabilité engagée si cette obligation est affectée, temporairement ou définitivement, par un évènement ou une cause de force majeure. À ce titre, la force majeure s'entend de tout événement extérieur, imprévisible et irrésistible au sens de l'article 1218 du Code civil, indépendant de sa volonté et qui échappe à son contrôle, tels que notamment, à titre indicatif et non limitatif : catastrophes naturelles, restrictions gouvernementales, troubles sociaux et émeutes, guerres, malveillance, sinistres dans les locaux du prestataire, les interruptions de service EDF supérieure à deux (2) jours, défaillance du matériel informatique, absence longue durée (accident ou maladie).
Dans les cinq (5) jours ouvrés maximum de la survenance d'un tel évènement, la partie défaillante pour cause de force majeure s'engage à le notifier à l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception et à en apporter la preuve. La partie défaillante fera tous ses efforts afin d'éliminer les causes du retard et reprendra l'exécution de ses obligations dès que le cas invoqué aura disparu. Toutefois si la cause de force majeure perdure au-delà d'un délai de quinze (15) jours ouvrés à compter de la date de réception de la notification du cas de force majeure, chaque partie aura le droit de résilier l'accord, sans octroi de dommages et intérêts. Ladite résiliation prendra effet à la date de réception par l'autre partie de la lettre de résiliation adressée en recommandée avec accusé de réception. Dans le cas où l'accord est résilié par le client pour cause de force majeure, le client doit verser au prestataire tous les montants dus jusqu'à la date de résiliation.

Article 9 : Obligations et confidentialité

BGE Nièvre Yonne s'engage à :
• respecter la plus stricte confidentialité concernant les informations fournies par le client / stagiaire, et désignées comme telles ;
• restituer tout document fourni par le client à la fin de la mission ;
• signer un accord de confidentialité si le client le souhaite.
Les clauses du contrat signées entre les parties sont réputées confidentielles, et à ce titre ne peuvent être communiquées à des tiers non autorisés.

Les engagements du client / stagiaire :
• L'ensemble des fiches de présentation, contenus, supports pédagogiques ou outils quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale…) utilisés par BGE Nièvre Yonne pour assurer les formations ou remis aux stagiaires constituent des œuvres originales et à ce titre, sont protégées sauf dispositions contraires, par la propriété intellectuelle et le copyright. A ce titre, le Client et le Stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de BGE Nièvre Yonne.
• Dans le cadre d'inscription à une ou plusieurs actions de formation dispensées par BGE Nièvre Yonne, le stagiaire s'engage à respecter le règlement intérieur fourni par l'organisme de formation.
• Dans le cadre des formations en Intra, le client s'engage à mettre à disposition des intervenants, les moyens appropriés pour accomplir leur mission : lieu spécifiquement prévu pour l'accueil de formations, salle suffisamment spacieuse et équipée de moyens pédagogiques standards si possible (un paperboard, un vidéoprojecteur, un écran). Si le client ne dispose pas de ces moyens pédagogiques standards, il devra en faire part à BGE Nièvre Yonne pour que le formateur concerné prenne ses dispositions. Les repas sont en sus, organisés et prévus par le client.
• Le cas échéant, le client / stagiaire s'engage à respecter les dates et heures des rendez-vous fixés pour le bon déroulement du dispositif souscrit : toute action individuelle non honorée mais non décommandée dans les quarante-huit (48) heures précédant la date de sa réalisation reste due au prestataire. La réalisation ultérieure de cette action entrainera son paiement en sus.
• Mettre tout en œuvre pour replanifier dans un délai conforme au bon déroulement du dispositif, les actions annulées avec le préavis de quarante-huit (48) heures évoqué.
• Régler toute prestation due dans un délai de 45 jours à réception de facture à défaut d'indication d'un délai inférieur sur le contrat.
La sanction ne peut intervenir moins d'un jour franc ni plus de quinze jours après l'entretien.
La sanction fait l'objet d'une notification écrite et motivée au client sous forme d'une lettre recommandée ou remise contre décharge.

Conformément à la réglementation applicable, notamment, le règlement européen 2016 /679, dit règlement sur la protection des données (RGPD) et les dispositions nationales relatives à l'informatique, aux fichiers et libertés, les personnes dont les données à caractère personnel sont collectées bénéficient d'un droit d'accès, de rectification, de suppression et d'opposition pour motifs légitimes, aux informations les concernant.
Ces droits peuvent être exercés par l'envoi d'un courriel à contact@bge-nievreyonne.fr Enfin, les personnes disposent du droit d'introduire une réclamation à la CNIL (Commission Nationale de l'informatique et des Libertés).

Article 10 : Responsabilités

Considérant la nature des prestations réalisées, l'obligation de BGE Nièvre Yonne est une obligation de moyen. BGE Nièvre Yonne s'engage à réaliser les prestations conformément aux règles de l'art et de la meilleure manière, aux termes et conditions de l'accord, ainsi que dans le respect des dispositions légales et réglementaires applicables.
Le client s'engage à mettre à disposition du prestataire dans les délais convenus, l'ensemble des informations et documents indispensables à la bonne réalisation de la prestation ainsi qu'à la bonne compréhension des problèmes posés.
La responsabilité de BGE Nièvre Yonne ne pourra pas être engagée pour :
• une erreur engendrée par un manque d'information ou des informations erronées remises par le client ;
• un retard occasionné par le client qui entrainerait l'impossibilité de respecter les délais convenus ou prescrits par la loi.
BGE Nièvre Yonne ne pourra être tenue pour responsable de l'absence de résultats, et ce pour quelque durée que ce soit. La responsabilité de BGE Nièvre Yonne, si elle est prouvée, sera limitée à la moitié de la somme totale hors taxes effectivement payée par le client pour le service fourni par le prestataire à la date de la réclamation par lettre recommandée avec accusé réception.
Chacune des parties est responsable envers l'autre de tout manquement aux obligations mises à sa charge.

Arbitrage en cas de litige :
Les droits et obligations des 2 parties liées par la convention de formation sont régis par les lois françaises. Les parties acceptent de se soumettre à la juridiction non exclusive du Tribunal de Nevers pour toutes les contestations relatives à son interprétation ou à son exécution.

86 %

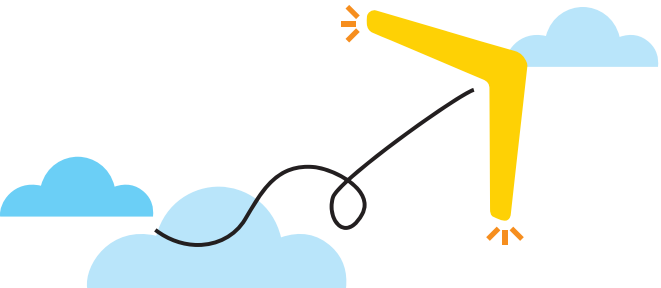
des stagiaires estiment la formation **conforme à leurs attentes et en sont satisfaits**

(chiffres 2021)

99 %

des stagiaires
recommanderaient nos formations

(chiffres 2021)



140
PERSONNES FORMÉES
EN 2021,
EN NIEVRE - YONNE,
ET DEMAIN ?

BGE
NIEVRE-YONNE
Appui aux entrepreneurs

Datadock
Organisme validé
et référencé

BGE Nièvre Yonne
47 bis rue Henri Bouquillard
58000 Nevers
03 86 59 81 00
contact@bge-nievreyonne.fr
www.bge-nievreyonne.fr

LABEL
QUALITÉ
BGE

Organisme enregistré sous le numéro d'activité N° 26580006958
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Association handi-accueillante
BGE Nièvre Yonne

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION