



CONSEIL & FORMATION

POUR LES
ENTREPRENEURS

BGE
AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

2024

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 Maxence et les 57 000 personnes ayant suivi un parcours d'accompagnement / formation chez BGE en 2022.



« J'ai suivi la formation «Demain, je crée» pour un projet d'agence de communication.

Étant un secteur complexe et difficile à intégrer, l'expérience et les conseils de tous les formateurs m'ont énormément aidé à faire mon entrée sur le marché. Ils ont su être rassurants, à l'écoute et pédagogues tout du long de la formation ce qui m'a conforté dans l'idée de me lancer dans l'entrepreneuriat ! Je recommande donc vivement la formation et la BGE en général. »

Maxence Fornaroli - Génial (89)

LES 10 RAISONS DE CHOISIR BGE

GAGNEZ EN AUTONOMIE ET MONTEZ EN COMPÉTENCES AVEC L'OFFRE CONSEIL-FORMATION

1. INVESTISSEMENT DURABLE

Acquérir des compétences entrepreneuriales.



2. QUALITÉ & EXPERTISE

BGE est un organisme de formation certifié Qualiopi.



3. EXPÉRIENCE

Des formateurs spécialisés et rigoureusement sélectionnés.



4. SUR MESURE

L'accompagnement et la formation sont personnalisés pour s'adapter vos besoins (présentiel/distanciel, court / long, individuel / collectif...).



5. ACCÈS À DES RÉSEAUX

Le BGE Club, notre réseau d'entrepreneurs et de partenaires.



6. COMPÉTENCES RECONNUES

Certifier vos acquis contribue à la sécurisation de votre parcours professionnel.



7. PROXIMITÉ

550 lieux d'accueil vous sont proposés.



8. ACCOMPAGNEMENT DANS LA DURÉE

Les conseillers-formateurs de BGE sont à vos côtés tout au long de votre parcours.



9. FINANCEMENT ATTRACTIF

Les prestations de service de BGE sont éligibles au CPF.



10. RÉSULTATS

Être accompagné par un professionnel favorise la pérennité de son entreprise.



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



Mobilisez votre CPF pour créer et développer votre entreprise !



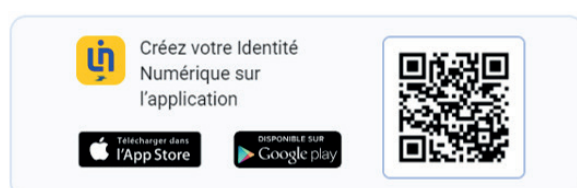
MOBILISEZ FACILEMENT VOS FONDS CPF POUR CRÉER VOTRE ENTREPRISE

Depuis octobre 2022, dans un premier temps, vous devez créer votre identité numérique afin de financer vos formations via le CPF.

Puis avec l'appli MonCompteFormation les formations sont réservables et payables en ligne quasi instantanément. Trouvez la formation adaptée à votre besoin, réservez une place et payez avec votre compte CPF, BGE reprendra contact avec vous dans les 48h. C'est simple et rapide.

Créez votre Identité Numérique

Télécharger l'application mobile en scannant ce QR code



Téléchargez
l'application



Puis rendez-vous sur le site web
www.moncompteformation.gouv.fr
ou sur l'application
MonCompteFormation





Formation individuelle sur mesure





Créer ou reprendre une entreprise

+ Comment ça marche ?

Lors de l'entretien préalable que nous aurons ensemble, **nous construisons avec vous un parcours de formation adapté à vos besoins et vos objectifs.** Les compétences travaillées seront sélectionnées parmi toutes celles incluses dans le référentiel compétence BGE.

Le mix pédagogique que nous vous proposons sera garant de votre réussite :

- des **temps de formation en individuel et en présentiel** répartis sur plusieurs semaines, vous permettront de mettre l'humain au cœur de votre parcours ;
- grâce aux **ressources pédagogiques en ligne**, vous pourrez monter en compétence sur les sujets abordés selon votre disponibilité dans la journée.

Le **volume horaire** et le **prix de la formation** sont donc **ajustés à vos besoins.**

🎯 Objectifs de la formation

Vous avez un projet de création ou de reprise d'entreprise ? La première étape consiste à acquérir les compétences qui vous permettront de le concrétiser.

🔑 Conditions d'admission

Entretien préalable pour vérification des prérequis.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

€ Tarif **jusqu' à 3000 €**

Formation éligible au CPF



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
(de 21 à 350 heures maximum)



📅 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

SUITE

Créer ou reprendre une entreprise

PROGRAMME

La formation est adaptable en durée (et donc en coût) selon vos besoins :

- Analyse du marché
- Construction d'une offre produit/service
- Positionnement et plan d'actions marketing
- Construction d'un modèle économique
- Plan de prospection
- Développement d'un réseau professionnel
- Entretien de vente
- Entretien de négociation
- Argumentaires commerciaux
- Outils de communication
- Budget communication
- Pitch d'un projet entrepreneurial
- E-marketing et communication digitale
- Compte de résultat, plan de trésorerie, plan de financement
- Indicateurs de suivi de la future entreprise
- Statuts juridiques, régimes sociaux et fiscaux
- Obligations réglementaires liées à une activité
- Organisation administrative et comptable
- Recrutement : droit du travail, conditions et coûts
- Méthodologie de gestion de projet
- Plan d'actions personnel

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
- Travail en intersession
- Ressources documentaires

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.



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

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne

☎ 03 86 59 81 00

✉ contact@bge-nievreyonne.fr





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

2 205 €

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



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

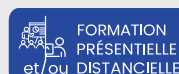
Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise en Bourgogne Franche-Comté.

Remplir un dossier de candidature.



Durée de la formation

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



Dates et lieux de la formations

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

SENS : 4 mars au 12 avril
Groupama, 5 boulevard du Mail,
89100 Sens

COSNE COURS SUR LOIRE : 4 mars au 12 avril
AdebCosne, 2 Rue des Minotiers,
58200 Cosne-Cours-sur-Loire

NEVERS : 9 septembre au 14 octobre
47 bis rue Henri Bouquillard, 58000 Nevers

AUXERRE : 16 septembre au 24 octobre
lieu à confirmer

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 relationnelles (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 valeurs.
- 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-fe 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.

Poursuite de parcours possible avec Entreprendre 4.0.



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.

Marina- DJC 2023

*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



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.



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



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.



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 concentrant 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 comptables 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'accompagnement 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

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Nièvre Yonne

☎ 03 86 59 81 00

✉ contact@bge-nievreyonne.fr



Construire et conduire un projet entrepreneurial.

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

Certification



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



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



Dates et lieux de la formations

JOIGNY : 29 avenue de Sully prolongée
Date à venir
Formation présentielle

Jury de certification

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

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 réglementation liée au projet entrepreneurial.
- 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-formatrice.
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.



PRISME.

Un dispositif souple pour monter en compétences et faire progresser votre entreprise.

★★★★★ 85%*

satisfaction de nos participants en 2021 *

Avantages de la formation

Une formation sur mesure, qui s'adapte à vos besoins et vos disponibilités, que votre choix se porte sur des rendez-vous en présentiel et/ou distanciel, en synchrone ou asynchrone.

Un accompagnement qui mêle des sessions collectives et des rendez-vous individuels par des conseillers formateurs experts.

Accès à la formation des trois BGE de Bourgogne Franche Comté, mutualisation régionale.

Objectifs de la formation

Établir un diagnostic de l'activité et de ses compétences entrepreneuriales (forces / faiblesses et opportunités / menaces).

Identifier les compétences professionnelles à acquérir ou renforcer pour développer, consolider son entreprise.

Formuler un plan d'actions pour s'adapter aux mutations des comportements et des systèmes économiques, écologiques, sociaux et environnementaux.

Conditions d'admission

Vérification des prérequis.

Fournir un extrait d'immatriculation (Kbis, Avis SIREN, ...).

Public

Petites Entreprises créées depuis plus de 3 ans installées en Bourgogne Franche-Comté.

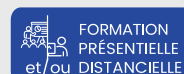
Prérequis

Disposer d'un matériel informatique permettant de suivre une visio-conférence (webcam, micro, haut-parleurs). En cas de besoin, mise à disposition du matériel adapté sur chacun de nos sites.

Durée de la formation

Parcours de formation individualisé

Suivi individuel de 5h minimum. Modules de formation en fonction des besoins (temps individuel et collectif).



Dates et lieux de la formations

ENTRÉES ET SORTIES PERMANENTES.

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

Financée à 100% par la Région Bourgogne Franche-Comté pour les entrepreneurs de plus de 3 ans.



SUITE

PRISME.

100%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

PARCOURS DE FORMATION À LA CARTE

Un premier entretien avec un conseiller vous permet de bénéficier d'un diagnostic global de vos forces et faiblesses d'entrepreneur.

Le diagnostic réalisé permet à votre conseiller de vous proposer un parcours personnalisé de formations combinant rendez-vous individuels, formations collectives, ateliers ou webinaires (en présentiel ou à distance).

Votre parcours individuel sera construit autour des thématiques suivantes :

- Marketing et stratégie
- Juridique / Administratif
- Commercial
- Gestion et Finances
- Communication
- Management
- Digital
- Ressources Humaines

En cours de parcours votre plan de formation pourra être modulé selon l'évolution de votre entreprise et de vos besoins.

En fin de parcours vous bénéficierez d'un entretien bilan vous permettant de faire le point sur ce qui a été réalisé et sur ce qui reste à faire.

Votre conseiller BGE pourra ensuite vous proposer des entretiens de suivi permettant de poursuivre l'accompagnement dans la réalisation de vos projets.



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 individuels et / ou collectifs.
- Présentiel ou distanciel, synchrone et asynchrone. (visioconférence, e-learning, Mon Bureau Virtuel).
- Un conseiller dédié référent tout au long du parcours est l'interlocuteur central. Il évalue les compétences acquises, les actions effectuées et réajuste le parcours.
- Ressources documentaires.
- Livrables thématiques.

Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Évaluation diagnostique.
Évaluations formatives sous forme de questionnaires (ouverts ou choix multiples), d'auto-évaluations, de réalisations pratiques.
Attestation de compétences.

Présentiel et/ou distanciel

- Formation blended-learning.
- Modules collectifs et sessions individuelles, synchrones et asynchrones.
- Parcours modulaire et individualisé.

*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



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



Benoît LAGAISE

benoit.lagaise@bge-nievreyonne.fr

Responsable pédagogique

Directeur Adjoint

Licence en droit commercial et des sociétés

Ancien chef d'entreprise

8 ans d'expérience



Nikita BLACK

nikita.black@bge-nievreyonne.fr

Conseillère formatrice

Master en Business et Management
spécialisation entrepreneuriat

5 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

9 ans d'expérience



Sébastien CHATRE

sebastien.chatre@bge-nievreyonne.fr

Référent pédagogique Nièvre

Conseiller formateur

BTS Comptabilité

7 ans d'expérience



Véronique FOIN

veronique.foin@bge-nievreyonne.fr

Conseillère formatrice

BTS Tourisme

16 ans 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



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



Adil MALDOU

adil.maldou@bge-nievreyonne.fr

Conseiller formateur

Master 2 Gestion marketing

13 ans d'expérience



Alexei NADOLSKI

alexei.nadolski@bge-nievreyonne.fr

Conseiller formateur

Master 2 Management entrepreneurial

3 ans d'expérience



Carole Ryckewaert

carole.ryckewaert@bge-nievreyonne.fr

Conseillère Formatrice

DAE Macro économie et conjoncture,
Master management de grands projets
HEC

7 ans d'expérience



Eve PINSON

eve.pinson@bge-nievreyonne.fr

Conseillère formatrice

BTS Comptabilité

16 ans d'expérience



Faysal OUAZARF

faysal.ouazarf@bge-nievreyonne.fr

Conseiller Formateur

Master 1 Administration et échanges
internationaux option entrepreneuriat

Ancien chef d'entreprise

5 ans d'expérience



Brahim OURKHIS

brahim.ourkhis@bge-nievreyonne.fr

Conseiller Formateur

BTS assistant de gestion PME/PMI

6 ans d'expérience



Amandine VARELA

amandine.varela@bge-nievreyonne.fr

**Responsable communication,
partenariats et réseaux**

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 signé 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 dûment 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 événement 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 événement, 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 entraînera 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 entraînerait 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 de réception.

Chacune des parties est responsable envers l'autre de tout manquement aux obligations mises à sa charge.

Médiation

Conformément à l'article L. 612-1 du Code de la consommation, le consommateur, sous réserve de l'article L.612.2 du code de la consommation, a la faculté d'introduire une demande de résolution amiable par voie de médiation, dans un délai inférieur à un an à compter de sa réclamation écrite auprès du professionnel.

BGE Nièvre Yonne a désigné, par adhésion enregistrée sous le numéro 70251/RV/2306 la SAS Médiation Solution comme entité de médiation de la consommation.

Pour saisir le médiateur, le client doit formuler sa demande :

- Soit par écrit à : Sas Médiation Solution / 222 chemin de la bergerie / 01800 Saint Jean de Niost
- Soit par mail à : contact@sasmediationsolution-conso.fr
- Soit en remplissant le formulaire en ligne intitulé « Saisir le médiateur » sur le site <https://www.sasmediationsolution-conso.fr>

Quel que soit le moyen de saisine utilisé, la demande doit impérativement contenir :

- Les coordonnées postales, téléphoniques et électroniques du demandeur ;
- Le nom et l'adresse et le numéro d'enregistrement chez Sas Médiation Solution, du professionnel concerné ;
- Un exposé succinct des faits. Le consommateur précisera au médiateur ce qu'il attend de cette médiation et pourquoi ;
- Copie de la réclamation préalable ;
- Tous documents permettant l'instruction de la demande (bon de commande, facture, justificatif de paiement, etc.)

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.



• Créer mon entreprise

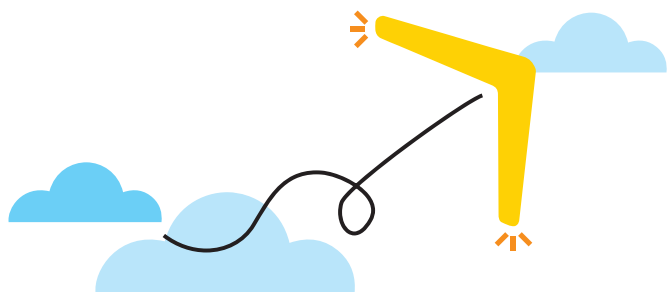
On ne naît pas entrepreneur, on le devient. Il n'y a pas d'âge ou de profil idéal pour entreprendre, mais il y a des compétences et des aptitudes indispensables pour réussir. Des compétences entrepreneuriales, des compétences techniques et bien sûr un état d'esprit, une posture pour rebondir, s'adapter et persévérer.



89 %

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

(chiffres 2022)





100 %

des stagiaires
**recommanderaient nos
formations**

(chiffres 2022)



BGE, un réseau d'experts engagés

En plus de 40 ans d'existence, le réseau BGE s'est forgé une expertise forte dans le soutien à la création et au développement d'entreprises. Notre savoir-faire : la transmission des compétences clés et la sécurisation des parcours...



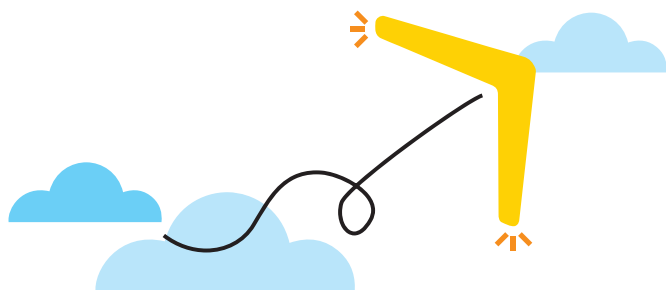
Notre vision et notre promesse

La mission du réseau se base sur des valeurs fortes, une approche pédagogique spécifique et de l'innovation constante pour apporter des réponses toujours plus pertinentes aux besoins des entrepreneurs et de la société.



Nos partenaires

BGE s'appuie sur une stratégie de partenariats forte avec des acteurs majeurs afin de garantir les meilleures chances de succès à ses publics : partenariats bancaires, avec les acteurs de la création et de l'emploi, acteurs économiques...



96
PERSONNES FORMÉES
EN 2023,
EN NIEVRE - YONNE,
ET DEMAIN ?



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



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



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

