

CONSEIL & FORMATION

POUR LES
ENTREPRENEURS

BGE
AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

2025



Sommaire

Présentation de BGE	p.4
PARCOURS INDIVIDUEL	p.9
Construire et conduire un projet entrepreneurial à son rythme	p.10
Activ'Créa émergence	p.14
MODULES COURTS	p.16
Gestion / Comptabilité / Fiscalité	
Piloter son entreprise en phase de démarrage	p.18
Marketing / Communication / Numérique	
Développer la visibilité d'une entreprise sur les réseaux sociaux	p.22
Créer et animer son compte Meta	p.24
Accroître sa visibilité sur Meta	p.26
LinkedIn pour les entrepreneur.e.s	p.28
Comprendre les algorithmes des réseaux sociaux pour optimiser la visibilité de ses publications	p.30
Intelligence artificielle : Risques et atouts pour l'entreprise, la vie privée	p.32
Communiquer à petit budget	p.34
Améliorer le référencement de son site internet	p.36
Formez-vous à la rédaction web	p.38
Communication numérique sur les réseaux sociaux	p.40
Pollution numérique : comment limiter l'impact de son entreprise	p.42
Communication numérique de l'entreprise	p.44
Stratégie	
Savoir vendre et se vendre	p.48
Analyser et faire évoluer son activité	p.50
Management / Ressources Humaines	
Entrepreneur, employeur et manager	p.54
CRÉATION D'ENTREPRISE	p.57
Demain je crée	p.58
Accélérateur émergence	p.60
Construire et conduire un projet entrepreneurial	p.62
POST-CRÉATION D'ENTREPRISE	p.65
Entreprendre 4.0	p.66
Accélérateur création individuelle	p.68
PRISME	p.70
Établir la situation de l'entrepreneur et de son entreprise pour décider d'un plan d'actions à mettre en œuvre	p.72
PRÉSENTATION DES ANTENNES ET DES FORMATEURS	p.74
Besançon Palente	p.76
Belfort	p.78
Pontarlier	p.80
Lons-le-Saunier	p.82
Vesoul	p.84
ESS - Région	p.86
Conditions générales de vente	p.88

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 2020.



« Dès le premier entretien au sein des bureaux de BGE, j'ai eu affaire à des personnes souriantes, agréables et dévouées. Quant aux intervenants, qu'ils soient internes ou externes à BGE, ils avaient tous à cœur de répondre le plus clairement possible à toutes nos interrogations. Chacun nous a aidés à construire et à rédiger notre business plan. »

Aurore Géliot – Smize Production (25)

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. BGE Franche-Comté répond aux exigences du référentiel national qualité et est certifié Qualiopi.

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 Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



Financer vos formations !

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.

MOBILISEZ VOTRE CPF POUR CRÉER ET DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE



Retrouvez l'expertise BGE sur l'application MonCompteFormation qui vous permet de consulter vos droits à la formation professionnelle. Nous disposons de trois formations éligibles au CPF « créer ou reprendre une entreprise », « développer la visibilité d'une entreprise sur les réseaux sociaux » et « construire et conduire un projet entrepreneurial ».

LES AUTRES MODES DE FINANCEMENTS

Pour tous les autres modes de financements (par Pôle Emploi, la Région Bourgogne Franche-Comté, votre opérateur de compétences - OPCO, votre employeur, votre fond d'assurance formation - FAF, en auto-financement...), contactez directement nos services au 03 81 47 97 00.

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 Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



BGE Franche-Comté et le Handicap.

BGE Franche-Comté accompagne depuis de nombreuses années les personnes en situation de handicap.



UNE PRESTATION D'ACCOMPAGNEMENT SPÉCIFIQUE

BGE FC a été retenu par l'Agefiph (Association de Gestion du Fonds pour l'Insertion des Personnes Handicapées) pour réaliser des prestations d'accompagnement, de financement et de suivi.

Cette prestation est une offre complète pour soutenir les personnes en situation de handicap et sécuriser leur parcours de créateur d'entreprise et qui se compose :

- d'un accompagnement avant et pendant 3 ans après la création,
- d'une aide financière forfaitaire de 6 300 € au démarrage de leur entreprise (sous conditions),
- de l'accès à une Trousse Premières Assurances, grâce à un partenariat avec Les Entrepreneurs de la Cité.

Sami Dubosc : un parcours inspirant vers l'entrepreneuriat



Issu d'une lignée d'ébénistes, Sami Dubosc, malvoyant, obtient plusieurs diplômes en menuiserie et ébénisterie. Face aux difficultés d'embauche, il choisit l'entrepreneuriat et suit une formation avec BGE Franche-Comté, bénéficiant d'un accompagnement AGEFIPH pour aménager son atelier. En 2016, il fonde la Manufacture Dubosc & Fils, entreprise familiale de mobilier durable alliant artisanat et design. Aux côtés de sa femme Jennifer, devenue conjointe collaboratrice, il développe des créations uniques pour particuliers et professionnels.

En 2024, son engagement est récompensé par le prix Coup de cœur du jury du concours Activateur de Progrès (AGEFIPH). « Avec le bon accompagnement, tout est possible, même pour une personne malvoyante devant une machine coupante », témoigne-t-il.

 Manufacture Dubosc & FILS

UNE RÉFÉRENTE HANDICAP À VOTRE ÉCOUTE

Notre référente handicap recueille vos besoins d'adaptation pour la mise en place des actions de formations. Elle vous accompagne ensuite dans la recherche de solutions auprès d'un réseau d'expert.

Adeline Delmer est à votre écoute au 03 81 47 97 00.



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



L'offre de formation BGE, à chaque action sa solution!

JE SOUHAITE CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE

PARCOURS INDIVIDUEL

- Construire et conduire un projet entrepreneurial à son rythme.
- Activ'Créa émergence.

CRÉATION D'ENTREPRISE

- Demain je crée.
- Accélérateur émergence 
- Construire et conduire un projet entrepreneurial. 

J'AI CRÉÉ OU REPRIS JE DIRIGE UNE ENTREPRISE

POST-CRÉATION

- Accélérateurs création individuelle. 
- Prisme.
- Entreprendre 4.0.
- Etablir la situation de l'entrepreneur et de son entreprise pour décider d'un plan d'actions à mettre en œuvre.

LES MODULES THÉMATIQUES

- Analyser et faire évoluer son activité.
- Créer et animer son compte Meta.
- Accroître sa visibilité sur Meta.
- Comprendre les algorithmes des réseaux sociaux pour optimiser la visibilité de ses publications.
- Savoir vendre et se vendre.

LES MODULES THÉMATIQUES AVANT OU APRÈS CRÉATION

- Piloter son entreprise en phase de démarrage.
- LinkedIn pour les entrepreneur.e.s.
- Intelligence artificielle : risques et atouts pour l'entreprise, la vie privée.
- Développer la visibilité d'une entreprise sur les réseaux sociaux. 
- Communiquer avec un petit budget.
- Améliorer le référencement de son site internet.
- Formez-vous à la rédaction Web.
- Communication numérique sur les réseaux sociaux.
- Pollution numérique.
- Communication numérique de l'entreprise.
- Entrepreneur, employeur et manager.



PARCOURS INDIVIDUEL



Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial À Mon Rythme

Certifications



Objectifs de la formation

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

- Mesurer l'adéquation personne-projet
- Réaliser une étude de marché
- Rechercher les textes réglementaires
- Préfigurer une stratégie marketing et commerciale
- Choisir des outils de communication
- Établir un prévisionnel économique et financier
- Choisir son statut
- Planifier les démarches administratives pour la création
- Présenter un projet à l'oral

Programme

Mesurer l'adéquation personne-projet

- Projet professionnel, projet de vie
- Forces / Faiblesses, compétences du dirigeant

Réaliser une étude de marché

- Outils étude de marché, concurrence, fournisseurs
- Besoin client, réglementation activité

Préfigurer une stratégie marketing et commerciale

- Positionnement de l'entreprise
- Segmentation du marché
- Stratégie marketing et commerciale
- Chiffre d'affaires prévisionnel

Choisir des outils de communication

- Objectifs communication, principes de communication et missions communication
- Identité visuelle
- Stratégie communication et messages / Supports
- Communication sur le web

Établir un prévisionnel économique et financier

- Le plan de financement, le compte de résultat prévisionnel, le plan de trésorerie.
- Plan de recherche économique et financier

Choisir le statut

- Les statuts juridiques ; régimes d'imposition, protection sociale du dirigeant
- Organisation future et démarches création

Présentation de projet

- Argumentaire projet, pitch entrepreneur, business plan, soutenance orale



Format

Parcours mixtes : Module de formation en Elearning et rendez-vous individuels en présentiel ou à distance, selon les modalités choisies par le stagiaire.



Public

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

Tout entrepreneur qui a besoin de consolider son entreprise.



Prérequis

Parler, lire et écrire le français.

Réaliser les quatre opérations de base en arithmétique.

Utiliser couramment les outils bureautiques.



Matériel nécessaire

Avoir l'équipement nécessaire pour suivre une formation à distance : ordinateur, connexion Internet et webcam.

Pack Office ou suite bureautique libre compatible Office

Un casque est recommandé.

Accès à l'outil teams pour les rdv de tutorat.



Durée estimée de la formation

100 heures – entre 2 mois et 6 mois



Dates de la formation

Entrées et sorties permanentes

Rapprochez-vous de votre antenne BGE ou écrivez à :

formation@bgefc.org

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial À Mon Rythme

NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

- Le stagiaire sera amené à produire des documents en lien avec son projet de création d'entreprise : un business model Canvas, un recueil de données sur le marché, un prévisionnel économique et financier, un plan d'actions, une liste des démarches de création... pour une durée estimée à 87 heures.
- Des quiz tout au long du parcours.
- Découpage et temps détaillés pages suivantes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les productions de l'entrepreneur permettent d'apprécier sa compréhension et l'acquisition des compétences visées : construction d'un plan d'actions, d'un plan de communication, formalisation du modèle économique, réalisation du prévisionnel

- Des évaluations des acquis en cours de formation (exercices, quiz).
- A l'issue du parcours de formation, le candidat présentera un livrable (business plan) à un jury en vue d'obtenir la certification
- Une évaluation de la satisfaction de l'apprenant à chaud (questionnaire en ligne)
- Une évaluation de la satisfaction de l'apprenant à froid (questionnaire en ligne)

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique en date du 15/09/2021 sous le numéro RS5508 par BGE Réseau. Elle n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence. Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise.

MODALITÉS D'ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE

La formation alterne des séquences asynchrones à distance et un tutorat sous forme de rdv individuels. Un formateur réalise un suivi des questions sur la plateforme LMS par mail ou téléphone (soit 48h maximum).

MODALITÉ DE L'ASSISTANCE TECHNIQUE

- Par mail : info@bgefc.org
- Par téléphone 03 81 47 97 00
- Réponse en 48h maximum (hors week-end)



Tarif

1950 €



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



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez-nous au 03 81 47 97 00 ou par mail à adeline.delmer@bgefc.org pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve de la prise en charge du financement.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Inscription en ligne via le site CPF

Inscription en ligne pour bénéficier d'un accompagnement auprès de l'antenne BGE suivante :

- [Haute-Saône](#)
- [Haut-Doubs](#)
- [Besançon](#)
- [Belfort](#)
- [Jura](#)



**FRANCE
compétences**

CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique

SUITE

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial À Mon Rythme

Module 0	Accueil	Format	Durée estimée	Planning
1	Présentation des modules et des travaux attendus Présentation des outils et des personnes ressources	Vidéos & lecture	1 heure	Avant le tutorat
2	Lancement de la formation, Accueil	Tutorat individuel	1 heure	Créneau à définir
Module 1	Mesurer l'adéquation personne-projet	Format	Durée estimée	Planning
3	Élaborer une description réaliste de son projet entrepreneurial en tenant compte du marché, des ressources et des enjeux. Définir des objectifs personnels et professionnels en lien avec un projet et s'assurer de leur faisabilité. Identifier et analyser les contraintes liées à l'activité et à un contexte personnel afin d'anticiper les impacts sur le projet. Repérer et valoriser les points forts d'un projet pour en renforcer la viabilité et la différenciation. Détecter les faiblesses d'un projet et envisager des actions pour en limiter les effets. Auto-évaluer les forces et les faiblesses en tant que porteur de projet et comprendre leur influence sur la réussite de l'entreprise. Construire un plan d'actions cohérent en tenant compte des atouts et des points d'amélioration identifiés.	Vidéos & exercices et quizz	7 heures	Organisation libre – Suivi et réalisation en autonomie
4	Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.	Tutorat individuel	1 heure	Créneau à définir
Module 2	Réaliser une étude de marché	Format	Durée estimée	Planning
5	Comprendre le marché et ses acteurs Identifier les règles et réglementations applicables à une activité Identifier le cadre réglementaire applicable à l'activité envisagée et en évaluer l'impact sur le projet. Vérifier la conformité légale et la capacité à exercer l'activité selon les exigences réglementaires en vigueur Effectuer une recherche documentaire pertinente sur le secteur d'activité	Vidéos & exercices et quizz	11 heures	Organisation libre
6	Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.	Tutorat individuel	1 heure	Créneau à définir
7	Analyser le marché et identifier les acteurs clés (concurrents, partenaires, clients, fournisseurs) influençant l'activité. Présenter de manière synthétique le projet entrepreneurial en mettant en avant son positionnement et ses enjeux.	Vidéos & exercices et quizz	6 heures	Organisation libre – Suivi et réalisation en autonomie
8	Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.	Vidéos & exercices et quizz	1 heure	Créneau à définir
Module 3	Préfigurer la stratégie marketing et commerciale	Format	Durée estimée	Planning
9	Appliquer une méthodologie rigoureuse pour élaborer une stratégie marketing et commerciale. Calculer un chiffre d'affaires prévisionnel avec une méthode adaptée. Sélectionner des moyens commerciaux cohérents avec le projet et son secteur. Définir une cible prioritaire en lien avec l'offre de produits ou services. Déterminer un prix de vente en utilisant une méthode de calcul appropriée. Choisir une zone d'implantation en fonction des besoins et des spécificités du projet. Identifier les conditions essentielles à la réussite de la stratégie marketing et commerciale.	Vidéos & exercices et quizz	12 heures	Organisation libre – Suivi et réalisation en autonomie
10	Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.	Tutorat individuel	1 heure	Créneau à définir
	Évaluation mi-parcours	Format	Durée estimée	Planning
11	Etat des lieux de l'avancement du parcours, évaluation des acquis et ajustement du plan d'actions	Tutorat individuel	1 heure	Créneau à définir

SUITE

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial À Mon Rythme

Module 4	Choisir des outils de communication	Format	Durée estimée	Planning
12	Identifier les outils de communication adaptés pour promouvoir le projet. Sélectionner des outils de communication cohérents avec les objectifs et la cible visée. Repérer les médias et réseaux sociaux pertinents pour diffuser ses messages. Choisir un média et un réseau social en adéquation avec la stratégie de communication. Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.	Vidéos & exercices et quizz	4 heures	Organisation libre – Suivi et réalisation en autonomie
13	Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.	Tutorat individuel	1 heure	Créneau à définir
14	Rédiger des messages de communication adaptés aux supports de diffusion. Mettre en avant les points forts du projet à travers des messages clairs et percutants. Établir une identité visuelle complète et cohérente avec l'image du projet.	Vidéos & exercices et quizz	3 heures	Organisation libre – Suivi et réalisation en autonomie
15	Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.	Tutorat individuel	1 heure	Créneau à définir
Module 5	Etablir un prévisionnel économique et financier	Format	Durée estimée	Planning
16	Identifier les besoins financiers et les principales sources de financement du projet. Élaborer un plan de financement équilibré en listant les emplois et les ressources. Déterminer les principaux coûts et sources de revenus de l'activité. Réaliser un compte de résultat prévisionnel en respectant les exigences de l'exercice. Calculer avec précision le prix unitaire moyen d'un produit. Recenser et différencier les coûts fixes et variables supportés par l'entreprise. Expliquer et appliquer une méthode de calcul du seuil de rentabilité.	Vidéos & exercices et quizz	15 heures	Organisation libre – Suivi et réalisation en autonomie
17	Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.	Tutorat individuel	1 heure	Créneau à définir
18	Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.	Tutorat individuel	1 heure	Créneau à définir
Module 6	Choisir le statut de l'entreprise	Format	Durée estimée	Planning
19	Identifier les critères de choix d'un statut juridique et fiscal adaptés au projet. Analyser les implications juridiques et fiscales du statut choisi sur la responsabilité, la situation personnelle et les objectifs de l'entrepreneur. Connaître et respecter la chronologie des étapes de création d'une structure juridique. Lister les démarches et formalités administratives nécessaires à la création de l'entreprise.	Vidéos & exercices et quizz	21 heures	Organisation libre – Suivi et réalisation en autonomie
20	Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.	Tutorat individuel	1 heure	Créneau à définir
Module 7	Présenter un projet entrepreneurial à l'oral	Format	Durée estimée	Planning
21	Présenter les éléments clés du projet : proposition de valeur, clientèle cible et taille du marché. Réaliser un pitch efficace en utilisant des arguments synthétiques et convaincants, avec une aisance orale. Mettre en avant la cohérence entre le porteur de projet et son entreprise en valorisant les atouts et motivations. Justifier le choix du statut juridique et du dirigeant en cohérence avec le projet. Décrire une méthodologie de gestion du projet structurée et adaptée au secteur et aux objectifs. Analyser concrètement les conditions de réussite et les atouts du projet entrepreneurial.	Vidéos & exercices	7 heures	Organisation libre – Suivi et réalisation en autonomie
22	Finalisation des productions	Tutorat individuel	1 heure	Créneau à définir
23	Préparation de l'oral devant un jury : Présentation orale du projet entrepreneurial de 20 minutes	Tutorat individuel	1 heure	Créneau à définir

PARCOURS INDIVIDUEL

activ
créa
émergence

**Vous avez une idée, une envie
ou un projet de création ou reprise d'entreprise...**

Mais vous ne savez pas par où commencer ?



Activ'Créa émergence

★★★★★ 83%*

satisfaction de nos participants en 2023*



Avantages de la formation

Parcours individualisé, ateliers collectifs et workshops sur des thématiques ciblées par des formateurs spécialistes de la création d'entreprise.



Objectifs de la formation

- Explorer la piste de la création/reprise d'entreprise comme solution de retour à l'emploi
- Identifier une ou des idées viables de création/reprise d'entreprise et les formaliser
- Définir une cartographie de ses axes de compétences, expertises professionnelles ou personnelles directement transposables pour acquérir ou améliorer une posture entrepreneuriale



Conditions d'admission

- L'entrée en formation se fait sur prescription de France Travail ou sur auto-prescription
- Inscrivez-vous directement et rapidement depuis votre [espace personnel](#) ou auprès de votre conseiller France Travail
- Positionnement réalisé par BGE

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Formation financée par France Travail. Prise en charge financière sous réserve de validation de votre demande par le financeur. Contactez directement votre conseiller France Travail.



Public

Demandeurs d'emploi ayant une idée ou une envie de création ou reprise d'entreprise.



Prérequis

Être inscrit(e) à France Travail.
Ne pas être immatriculé(e).



Durée de la formation

Durée individualisée 90 jours soit un maximum de 12h.



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

BELFORT

Centre sud Affaires 6A Rue du Rhône
90000 Belfort

BESANÇON

2C Chemin de Palente 25200
Besançon

DOLE

2 Rue Louis de la Verne
39100 Dole

GRAY

2 rue André Maginot 70100 Gray

LONS LE SAUNIER

32 Avenue Camille Prost 39000
Lons-le-Saunier

LURE

Zac de la Saline - rue des Berniers
70200 Lure

LUXEUIL-LES-BAINS

fablab des 3 lapins 2 rue Lacépède
70300 Luxeuil-les-Bains

MONTBELIARD

75 Avenue Oehmichen 25460 Etupes

MORTEAU

2 rue fauché 25500 Morteau

PONTARLIER

6 A city Parc, rue Claude Chappe
25000 Pontarlier

VESOUL

2 rue André Maginot 70000 Vesoul



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefrc.com

SUITE

Activ'Créa émergence

87%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

Construit sur mesure avec votre référent, le programme adapté peut être ponctué :

- de rendez-vous individuels pour être écouté et orienté
- d'ateliers collectifs pour enrichir votre projet
- de mises en situation pour vous imaginer chef d'entreprise
- d'échanges avec des entrepreneurs pour développer votre réseau
- de ressources digitales pour comprendre la création d'entreprise

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Présentiel et Distanciel (visioconférence)
- Entretiens individualisés
- Mix de méthodes pédagogiques
- Démonstratives, interrogatives, participatives, co-construction

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

- Entretien de diagnostic avec identification des compétences acquises au regard du parcours professionnel, et première formalisation de l'idée. L'opportunité ou non de d'intégrer le parcours est interrogée.
- Évaluations formatives régulières par les formateurs
- Évaluation de la satisfaction
- Attestation de formation Production d'un document personnalisé : le passeport entrepreneurial



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Délais d'accès à la formation

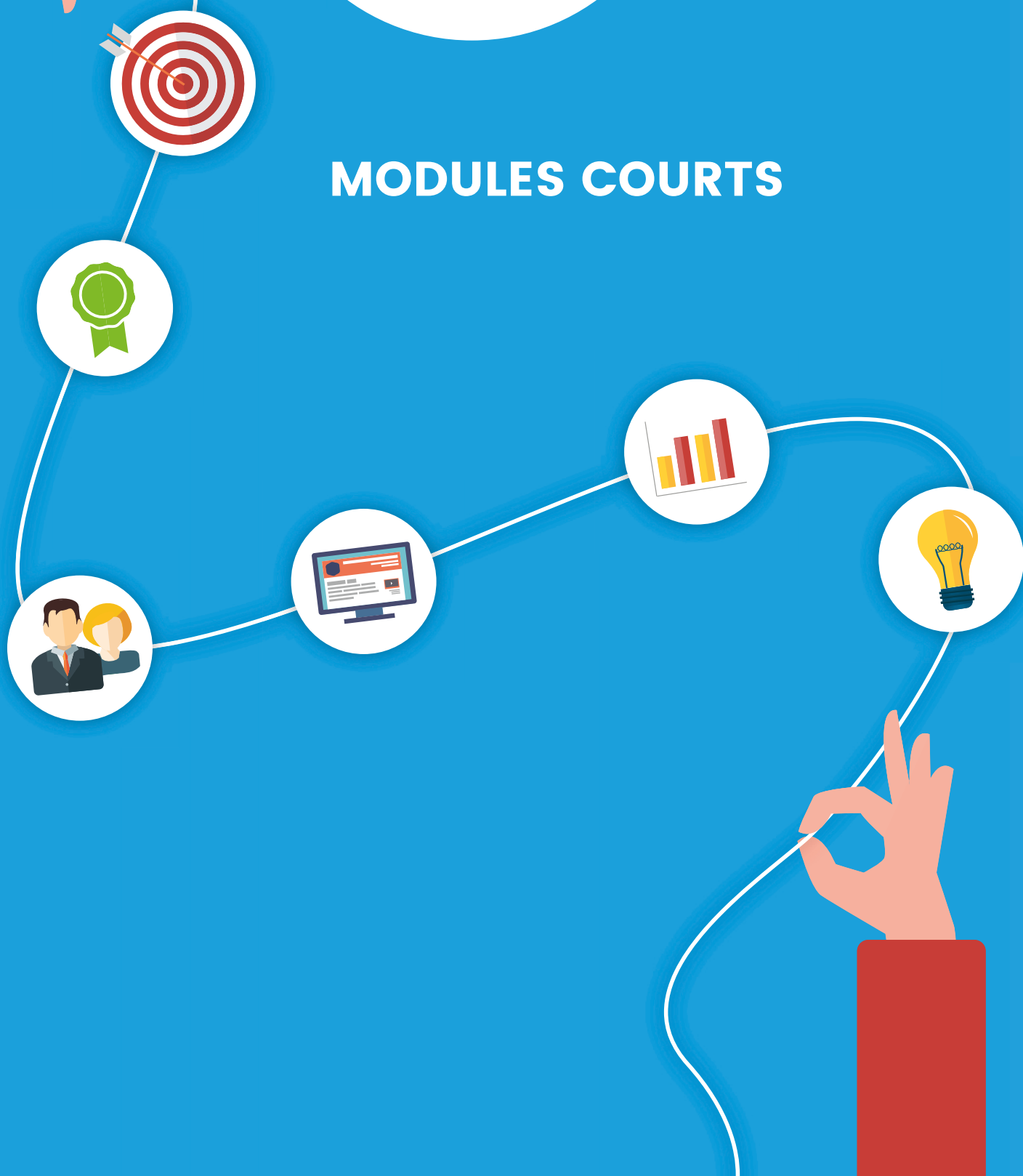
Entrées-sorties permanentes.
Programmation mensuelle

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

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



MODULES COURTS



MODULES COURTS
GESTION / COMPTABILITÉ /
FISCALITÉ

Piloter son entreprise en phase de démarrage

★★★★★ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023 *

Avantages de la formation

Cette formation vous apportera les connaissances nécessaires à la mise en place des **outils de gestion** au quotidien pour votre entreprise. Vous apprendrez à **identifier les indicateurs de gestion pertinents** pour le pilotage de votre activité, les interpréter, **analyser les écarts** et mettre en place des **actions correctives**.

Objectifs de la formation

- 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 démarrage

Conditions d'admission

- Prescrit en fonction des besoins à l'issue d'une formation ou d'un parcours d'accompagnement BGE



Public

Entrepreneur en phase de lancement et chef d'entreprise déjà immatriculé.



Prérequis

Avoir des notions mathématiques de base (4 opérations, pourcentage).

Avoir un prévisionnel.

Avoir un accès internet avec un poste informatique équipé d'une webcam, micro et haut-parleurs.

Avoir ou vouloir créer une adresse Gmail pour accéder à l'outil Drive.



Durée de la formation

14 heures

Réparties en temps **asynchrones** (prévoir du temps pour le travail personnel entre deux classes virtuelles) et **synchrones** (quatre classes virtuelles à date fixe sur le mois).



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes. Formation en visioconférence.

Prise de contact pour un entretien préalable sous 5 jours ouvrés.

- Début de parcours au plus tard 1 mois après l'admission.

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

390 €



CRÉER SA RÉUSSITE ☆

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

SUITE

Piloter son entreprise en phase de démarrage

91%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

Rappel des notions abordées en formation action :

- Réviser le mécanisme de la TVA
- Catégoriser les différentes charges et recettes de leur entreprise
- Rappel sur les calculs des Soldes Intermédiaires de Gestion

Fondamentaux de la trésorerie et interprétation :

- D'où provient la trésorerie
- Prévoir les besoins en trésorerie
- Élaborer son plan de trésorerie, et l'interpréter dans la phase de démarrage d'activité
- Gérer son plan de trésorerie pour faire face aux décaissements, périodes creuses, imprévus et aux développements

Les notions de seuil de rentabilité et besoins en fond de roulement :

- Définir à quoi sert le seuil de rentabilité et le besoin en fonds de roulement
- Mise en application d'un besoin en fond de roulement et d'un seuil de rentabilité, interpréter ses résultats en phase de démarrage de l'entreprise

Mise en place de tableaux de bord de pilotage :

- Qu'est-ce que les 15 indicateurs de gestion
- Qu'est-ce qu'un tableau de bord
- Le tableau de bord : pourquoi, pour qui
- Les qualités et fonctions d'un tableau de bord
- Les différents indicateurs : financier, commercial, qualité
- Choisir et savoir mettre en œuvre 5 à 6 indicateurs à suivre pour piloter leur entreprise

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Sessions synchrones et asynchrones
- Travail à partir de la plateforme Zoom
- En groupe de 6 à 10 personnes
- Apport théorique
- Exercices d'application sur tableur Excel
- Retour d'expérience et échange

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation pré-formative

Évaluations formatives : questionnaires (choix multiple), exercices.
L'évaluation formative est effectuée par le formateur tout au long de la formation

Certificat de réalisation



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Délai d'accès à la formation

Module en entrée cadencée, 8 sessions prévues par an. Début de session si l'effectif minimum requis est atteint.

**MODULES COURTS
MARKETING /
COMMUNICATION /
NUMÉRIQUE**



Développer la visibilité d'une entreprise sur les réseaux sociaux

Certification



FRANCE
compétences

CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique

Avantages de la formation

Cette formation vous permettra de **créer un profil** accessible à tous sur un réseau social, de **créer des communautés** sur un réseau social, de **rédiger des contenus accessibles** sur un réseau social et de **gérer votre e-reputation** sur un réseau social.

Objectifs de la formation

- Formaliser des objectifs de communication sur les réseaux sociaux
- Paramétrer un compte professionnel
- Activer les fonctionnalités du réseau social
- Établir un calendrier de publication en lien avec des thématiques
- Préparer des contenus accessibles
- Rédiger un contenu avec accroche et appel à l'action
- Rédiger des contenus en utilisant un langage adapté à ma cible
- Repérer les publications engageantes
- Construire des réponses aux commentaires hostiles
- Construire une trame de reporting avec des indicateurs
- Analyser l'audience de réseaux sociaux

Conditions d'admission

- Entretien diagnostique préalable

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

730 €

Formation éligible au CPF



Formation éligible à l'aide individuelle à la formation (AIF) sous réserve que FRANCE TRAVAIL 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.
Tout dirigeant de petite entreprise.



Prérequis

Parler, lire et écrire le français.
Utiliser couramment les outils bureautiques.



Durée de la formation

14 heures sur 3 jours



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence et/ou présentiel.

Session septembre :

Vendredi 26 septembre : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
Mardi 7 octobre : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

Jury de certification : mardi 18 novembre

Session octobre :

Mardi 21 octobre : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
Mercredi 29 octobre : de 9h à 12h30
Mardi 4 novembre : de 9h à 12h30

Jury de certification : mardi 18 novembre

Session novembre :

Mardi 18 novembre : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
Mardi 25 novembre : de 13h30 à 17h
Mardi 2 décembre : de 13h30 à 17h

Jury de certification : mardi 16 décembre

SUITE

Développer la visibilité d'une entreprise sur les réseaux sociaux

75%
de réussite à la
certification

PROGRAMME

Présentation de réseaux sociaux

Création de la page

Réglage des paramètres de page

Loi handicap de 2005

Animation de pages

Marronnier marketing et thématiques de publication

Mise en page d'éléments graphiques

Création de gabarits de publication

Outils de programmation

Programmation des publications, stories, fonctionnalités

Différents types de contenus : publication, story, vidéo, sondage...

Positionnement de la page et rédaction de la ligne éditoriale

Codes de la communication en communauté virtuelle

Paramétrage de la messagerie instantanée

Publicité

Outil d'analyse statistiques et moyens d'analyse des retombées

Rôle de la médiation sur les réseaux sociaux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

Les situations d'apprentissage, au service de l'acquisition, du développement et de la validation des compétences, correspondent au projet du candidat.

Pour y parvenir, le candidat est amené à réaliser, des démarches relatives à son projet lors des inter séances (en parallèle des sessions de formation).

Le formateur organisera des évaluations formatives pour améliorer l'apprentissage, détecter les difficultés des stagiaires, apporter des actions correctives à la situation d'apprentissage, au rythme de la formation. Il pourra proposer des ressources pédagogiques complémentaires.

Ces évaluations n'ont pas vocation à être utilisées pour la certification mais à favoriser le parcours d'apprentissage et l'adaptation de celui-ci aux publics bénéficiaires.

CERTIFICATION

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique en date du 16/12/2022 sous le numéro RS6215 par BGE Réseaux. Cette dernière n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.

Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement sur les postes de dirigeant.



Équipe pédagogique

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Modalités d'évaluation

Un rapport et un entretien dans le cadre d'un jury de certification.



Inscription en ligne via le site CPF

[Je m'inscris](#)

Créer et animer son compte Meta

★★★★★ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023 *

Avantages de la formation

Cette formation opérationnelle vous permettra de **professionnaliser vos contenus** en les adaptant à vos besoins. Vous **construirez une ligne éditoriale** claire et cohérente sur META.

Apprentissage des outils facilitant **la gestion et la cohérence** de vos publications.

Objectifs de la formation

- Reconnaître l'intérêt de communiquer sur Facebook et Instagram
- Préparer ses pages Facebook et Instagram professionnelles, les paramétrer et lier sa page Instagram à sa page Facebook
- Comprendre l'intérêt et le fonctionnement de différents types de contenu
- Simuler différents types de publications afin de développer sa communauté et l'activité de ses pages

Conditions d'admission

- Prescrit en fonction des besoins à l'issue d'une formation ou d'un parcours d'accompagnement BGE

Public

Entrepreneurs en activité.

Prérequis

Être un entrepreneur en activité et installé en Bourgogne Franche-Comté.

Être muni d'un smartphone et avoir téléchargé au préalable Facebook et/ou Instagram.

Disposer d'un profil et d'un compte Facebook Pro

A minima le stagiaire dispose d'un profil Facebook, le compte pro sera créé en début de formation. Un profil Instagram seul ne permet pas d'accéder à la formation, prévoir la création d'un profil Facebook perso pour pouvoir accéder à la formation.

Durée de la formation

7 heures - 1 journée

Dates de formation

Formation en visioconférence.

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

Prochaines sessions :

- 20/10/25 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h.

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

315 €



CRÉER SA RÉUSSITE ☆

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

Créer et animer son compte Meta

91%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

Comprendre ce qu'est META

- Comprendre l'intérêt d'avoir les réseaux sociaux liés à une même plateforme
- Comprendre que mutualiser Facebook et Instagram permet d'optimiser son temps de gestion

Pourquoi communiquer sur Facebook et Instagram ?

- Déterminer ses objectifs et sa cible Facebook et sa cible Instagram
- Intégrer Facebook et Instagram dans sa stratégie de communication globale

Créer ses pages Facebook et Instagram professionnelles

- Paramétrer et configurer sa page Facebook et sa page Instagram : un nom, une photo de couverture, une photo de profil, un bouton d'appel à l'action
- Connecter son compte Instagram à compte META

Faire connaître son entreprise sur Facebook et Instagram

- Identifier les différents contenus de publication pour gagner en visibilité
- Concevoir un événement et booster ses publications
- Intégrer Facebook dans sa stratégie de communication globale (et intégrer la notion de ligne éditoriale)

Se familiariser avec les différents types de contenus

- Différencier les contenus spécifiques à Facebook et ceux spécifiques à Instagram, comprendre les intérêts de chacun

Utiliser des outils / application tels que CANVA, gestionnaire de pages, calendrier éditorial

- Simuler du contenu sur les outils

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Sessions synchrones et asynchrones
- Travail à partir de la plateforme Zoom
- En groupe de 6 à 10 personnes
- Apport théorique
- Retour d'expérience et échange

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation pré-formative
Évaluations formatives : questionnaires (choix multiple), exercices.
Attestation de compétences



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Délai d'accès à la formation

Module en entrée cadencée, 8 sessions prévues par an. Début de session si l'effectif minimum requis est atteint.

Accroître sa visibilité sur Meta

★★★★★ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023*

Avantages de la formation

Cette formation opérationnelle doit vous permettre d'accroître l'audience des pages META et l'engagement de votre communauté.

Échangez sur vos problématiques éventuelles et sur des bonnes pratiques pour vos publications et publicité.

Objectifs de la formation

- Permettre à l'entrepreneur stagiaire de développer son audience et inciter à l'engagement de sa communauté
- Maîtriser les outils permettant au stagiaire de promouvoir son entreprise et son activité
- Lancer des campagnes de publicité pertinentes et ciblées
- Analyser les résultats et les statistiques de ses campagnes pour en mesurer les retombées et adapter ses publications le cas échéant

Conditions d'admission

- Prescrit en fonction des besoins à l'issue d'une formation ou d'un parcours d'accompagnement BGE



Public

Entrepreneurs en activité.



Prérequis

Avoir suivi le niveau 1 «Créer et Animer son compte META».

A défaut, publier régulièrement sur Facebook et/ou Instagram et avoir plusieurs dizaines de followers

Etre ouvert à la diffusion de vos publicités sur META



Durée de la formation

7 heures - 1 journée



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

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

Prochaines sessions :

- 01/12/25 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h.

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

315 €



CRÉER SA RÉUSSITE ☆

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par FRANCE TRAVAIL (Aide Individuelle à la Formation), OPCO, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

SUITE

Accroître sa visibilité sur Meta

91%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

- Configurer son compte publicitaire de manière optimale et adaptée en vue de la diffusion de publicités.
- Rappel des différentes possibilités des outils META pour les entreprises en termes de vente, RSE, recrutement et image.
- Apprendre à publier et à programmer des contenus pour accroître son audience.
- Comprendre l'importance de l'engagement pour mieux le développer.
- Apprendre à analyser les résultats publicitaires, savoir lire et interpréter les statistiques pour adapter ses contenus.
- Connaître les avantages respectifs des autres plateformes publicitaires.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Sessions synchrones et asynchrones.
- Travail à partir de la plateforme Zoom
- En groupe de 6 à 10 personnes
- Apport théorique
- Retour d'expérience et échange

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation pré-formative

Évaluations formatives : questionnaires (choix multiple), exercices

Attestation de compétences



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Délai d'accès à la formation

Module en entrée cadencée, 8 sessions prévues par an. Début de session si l'effectif minimum requis est atteint.

LinkedIn pour les entrepreneur.e.s

Développez votre réseau et gagnez des clients !

★★★★☆ 50%*

satisfaction de nos participants en 2023*

Avantages de la formation

Une **formation collective** pour partager les questionnements, les expériences, et côtoyer d'autres créateurs d'entreprise.

Une approche technique pragmatique pour **aller à l'essentiel** sur un temps concentré.

Et repartez avec les outils et les connaissances nécessaires pour bien communiquer sur LinkedIn !

Objectifs de la formation

- Identifier et appliquer les bonnes pratiques en termes de positionnement et de communication pour renforcer sa E-réputation
- Choisir les outils pertinents afin d'élaborer une stratégie en faveur de sa visibilité, afin d'obtenir plus de prospects qualifiés

Conditions d'admission

- Entretien préalable pour vérification des prérequis



Public

Salariés ou demandeurs d'emploi ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise.



Prérequis

Avoir un projet de création d'une page professionnelle LinkedIn.
Avoir créé son profil personnel.



Durée de la formation

1 journée en distanciel (7h)



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

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

Prochaine session :

- nous consulter

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

315 €



CRÉER SA RÉUSSITE ☆

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

LinkedIn pour les entrepreneur.e.s

100%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

La clarté du profil, la précision des objectifs.

Un profil LinkedIn optimisé, c'est quoi ?

- Comment rendre votre profil réellement visible et attractif ?
- Des outils gratuits au service de votre activité.

Définir et dynamiser votre stratégie de communication sur LinkedIn

- Le point sur vos envies et les besoins de vos clients potentiels.
- Démontrer et valoriser votre expertise avec vos posts et articles.
- Utiliser les bons #hashtags pour cibler les bons prospects.
- Créer et/ou intégrer des groupes qui vous font gagner du temps et du business.
- « SalesNavigator », le créateur d'opportunités de LinkedIn à votre portée.

Maintenir et entretenir votre réseau jour après jour.

- Identifier et définir les bases du référencement (intérêt et conseils).

Point sur la réglementation :

- Votre entraînement quotidien en moins de 10 minutes.
- Le réseau au service de votre productivité.
- Les meilleures pratiques des entrepreneur.e.s qui réussissent sur LinkedIn.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

En groupe de 8 à 10 entrepreneurs

Apport théorique

Exercices d'application sur profil professionnel

Retour d'expérience et échange

Diaporama de présentation

Démonstration en situation réelle.

Ressources documentaires

Accès WIFI, accès à un poste informatique équipé d'outils bureautiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation formative sous forme de questionnaire (ouvert ou choix multiple)

Attestation de formation



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Pour un chef d'entreprise aujourd'hui, le carnet d'adresses et la visibilité professionnelle sur le Net sont primordiales. La formation « Formez-vous à LinkedIn » dispensée par BGE m'a permis de revoir en profondeur mon profil, ma fiche de présentation. Elle m'a fait voir clair en moi pour partager au mieux mes compétences et mes qualités. J'ai aussi pris conscience que le réseau est primordial dans le développement commercial de son affaire. Pas seulement un réseau de discussion mais aussi et surtout un réseau d'échanges de compétences et de connaissances.

J'ai eu la chance d'être coaché par un formateur « hors-pair » qui a su « décortiquer » les entrailles de ce réseau et nous donner les bonnes pratiques simples et pragmatiques pour bien appréhender sa visibilité sur LinkedIn. J'y ai depuis trouvé mes premiers clients. Je ne peux que conseiller vivement cette formation.

Joseph D'Andria – DIGITAL CHANGE CONSULTING

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

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefrc.org



Comprendre les algorithmes des réseaux sociaux pour optimiser la visibilité de ses publications

Avantages de la formation

Comprendre les enjeux des réseaux sociaux en 2024 et l'intérêt pour une entreprise de s'en servir dans sa **stratégie marketing**. Maîtriser les enjeux d'une communication efficace : **bonnes pratiques et pratiques à proscrire** pour optimiser sa visibilité au vu des contraintes imposées par les **algorithmes** des plateformes.

Objectifs de la formation

- Cibler les différents canaux de communication réseaux sociaux selon sa cible et la nature de son contenu (thématiques abordées, formats de publications réalisables)
- Comprendre le fonctionnement des algorithmes de chaque plateforme de réseaux sociaux étudiée en séances
- Être en capacité d'adapter son type de publication pour tenir compte des contraintes imposées par les algorithmes et optimiser ainsi la visibilité de ses publications

Conditions d'admission

- Évaluation sous forme de QCM

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

180 €



CRÉER SA RÉUSSITE ☆

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.



Public

Entrepreneur en phase de lancement et chef d'entreprise déjà immatriculé.



Prérequis

Être familier d'internet et des pratiques numériques.



Durée de la formation

1 demi-journée en distanciel ou présentiel (4h)



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence ou en présentiel à Besançon.

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

Prochaines sessions :

- 18/09/25 de 8h45 à 12h45
- 28/10/25 de 8h45 à 12h45
- 12/10/25 de 8h45 à 12h45

Présentiel sur notre site de Besançon au :

2C Chemin de Palente

Comprendre les algorithmes des réseaux sociaux pour optimiser la visibilité de ses publications

PROGRAMME

Introduction : les différences essentielles entre les réseaux sociaux

Spécificités des 3 réseaux sociaux les plus utilisés par les entreprises (Facebook, LinkedIn et Instagram) : type de publication à favoriser, choix du contenu le plus pertinent, etc.

Présentation des algorithmes de ces 3 réseaux sociaux et des critères de notation de chacun

Critères et barème de notation de chaque algorithme, contraintes pour les utilisateurs.

Bonnes pratiques pour optimiser sa visibilité

Comprendre le fonctionnement des algorithmes et les contenus à favoriser selon la plateforme pour améliorer la visibilité des publications de l'entreprise.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Visioconférence
- En groupe de 6 à 10 entrepreneurs
- Apport théorique
- Exercices d'application interactifs
- Retour d'expérience
- Échange
- Méthode pédagogique participative

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation sous forme de QCM

Attestation de formation et de validation de compétences

RÉSULTATS ATTENDUS

- Être capable de créer des posts mieux conçus pour les réseaux sociaux en appliquant des bonnes pratiques qui respectent les contraintes imposées par les algorithmes.
- Donner plus de visibilité à sa communication sur les réseaux en intégrant les bons usages des plateformes selon les critères d'évaluation des algorithmes.



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Outils et supports

- Diaporama de présentation
- Ressources documentaires
- Accès aux salles «zoom» BGE avec sous-salles pour les exercices en groupe

Intelligence artificielle : Risques et atouts pour l'entreprise, la vie privée

★★★★★ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023 *



Avantages de la formation

L'objectif est d'apporter au chef d'entreprise des **connaissances** et un éclairage sur un secteur technologique en **perpétuelle évolution**. En améliorant sa compréhension des enjeux inhérents à l'IA, il pourra **adopter un usage raisonné** de ces outils et s'adapter aux changements qu'ils impliquent.



Objectifs de la formation

- Comprendre ce qu'est l'intelligence artificielle
- Connaître son large champ d'applications et cibler l'usage que l'on peut en faire en entreprise
- Identifier les dérives potentielles dans la vie privée (protection des données personnelles...)
- Connaître l'impact de l'IA en entreprise, dans les parcours d'enseignements, sur l'emploi
- Adopter un usage raisonné de l'IA (vigilance sur les droits d'auteur, pollution numérique générée par l'IA, etc.)
- Cibler les outils issus de l'IA potentiellement intéressants pour son business



Conditions d'admission

- Évaluation sous forme de QCM

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

135 €



CRÉER SA RÉUSSITE ☆

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.



Public

Entrepreneur en phase de lancement et chef d'entreprise déjà immatriculé.



Prérequis

Être familier d'internet et des pratiques numériques.



Durée de la formation

1 demi-journée en distanciel ou présentiel (3h)



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

Possibilité de réaliser la formation en présentiel dans les locaux de :

BESANÇON

2C Chemin de Palente

Début de session si l'effectif minimum requis de 6 personnes est atteint.

Prochaines sessions :

- 09/10/25 de 9h à 12h30
- 11/12/25 de 9h à 12h30

SUITE

Intelligence artificielle : Risques et atouts pour l'entreprise, la vie privée

91%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

Introduction et présentation : comment vivre avec l'intelligence artificielle ?

Que peut faire l'IA ? 7 usages de l'intelligence artificielle ;

Impact de l'IA sur l'information : comment distinguer le vrai de l'IA ?

Impact de l'IA sur l'emploi, l'entreprise, l'université : vivre avec ces évolutions et s'adapter à un changement ultra rapide ;

Bonnes pratiques : bien choisir les outils et en avoir un usage éclairé et raisonné, veiller au respect du droit d'auteur, vigilance sur les données personnelles (les siennes, celles des collaborateurs, celles des clients/consommateurs) ;

Questions/réponses et débat autour de l'IA : peut-on en avoir un usage raisonné ?

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Visioconférence
- En groupe de 6 à 10 entrepreneurs
- Apport théorique
- Exercices d'application interactifs
- Retour d'expérience
- Échange
- Méthode pédagogique participative

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation sous forme d'un QCM

Attestation de formation et de validation de compétences

RÉSULTATS ATTENDUS

Utiliser ces outils à bon escient, ou faire le choix de ne pas les utiliser, en accord avec ses propres valeurs



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Outils et supports

- Diaporama de présentation
- Ressources documentaires
- Accès aux salles «zoom» BGE avec sous-salles pour les exercices en groupe.



Communiquer à petit budget

★★★★★ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023*



Avantages de la formation

A l'issue de sa formation, l'entrepreneur aura défini sa stratégie de communication cohérente et adaptée à ses moyens, travaillé son univers graphique, et ciblé ses prochaines actions de communication à petit budget.



Objectifs de la formation

- Identifier les différents outils de communication à petit budget
- Créer des supports de communication efficaces avec des outils simples
- Définir une stratégie de communication cohérente avec les objectifs de l'entreprise



Conditions d'admission

- Entretien préalable pour vérification des prérequis



Public

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



Prérequis

Avoir défini ses objectifs de communication. Posséder les connaissances de base en navigation internet et outils bureautiques (menus accueil, insertion, mise en page).



Durée de la formation

1 journée (7h) en distanciel



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

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

Prochaine session :

- 17/11/25 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h.

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

315 €



CRÉER SA RÉUSSITE ☆

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

Communiquer à petit budget

91%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

Partie 1. Les outils de Communication à Petit Budget

- Introduction à la communication
- Objectifs et type de communication
- Présentation d'outils de communication gratuits ou à petit budget, physiques et digitaux
- Définir une stratégie de communication cohérente avec les objectifs de l'entreprise
- Définir une identité visuelle cohérente

Partie 2. Création de supports

- Comment créer une plaquette commerciale avec Canva
- Comment créer un flyer avec Powerpoint
- Comment créer un flyer avec Publisher

En fin de prestation, vous aurez :

- Défini une stratégie de communication cohérente et adaptée à vos moyens
- Travaillé votre univers graphique
- Ciblé vos prochaines actions de communication à petit budget

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Une partie théorique sur les différents outils de communication à petit budget et une partie pratique sur la création de supports de communication avec des outils à portée de tous
- Cas pratiques et échanges de bonnes pratiques
- Exemples concrets adaptés aux entreprises de chacun

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation formative sous forme de questionnaire (ouvert ou choix multiple)

Attestation de formation.



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Outils et supports

Disposer des équipements suivants :

- Connexion internet stable.
- Une webcam sur pc.
- Un micro / des haut-parleurs.
- S'inscrire sur CANVA (logiciel gratuit).
- Posséder Powerpoint ou un équivalent.
- Posséder Publisher sera un plus pour la formation.



Améliorer le référencement de son site internet

Introduction au SEO et SEA

★★★★★ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023*

Avantages de la formation

De nombreuses **mises en pratique** des enseignements de la formation.

Des exercices permettant au stagiaire de travailler sur son **propre site internet**.

Profiter de l'expérience de la formatrice, consultante spécialisée en référencement de sites. Cheffe d'entreprise experte en marketing digital, en charge du référencement des sites wellpapers.com et mesplaques.fr

Objectifs de la formation

- Créer, développer, gérer et analyser sa publicité sur Internet
- Connaître les techniques de rédaction d'un site Web pour favoriser le référencement gratuit sur le Web
- Devenir autonome sur la gestion de son référencement

Conditions d'admission

- Réaliser un rendez-vous individuel de positionnement avec un conseiller-formateur
- Questionnaire d'évaluation en ligne à réaliser avant l'entrée en formation (prévoir 10 minutes)
- Préparer quelques photos mettant en valeur votre activité avec un texte descriptif



Public

Porteur de projet de création/reprise d'entreprise.

Entrepreneur immatriculé.

Autre : salarié en charge de la visibilité sur le web (community manager par exemple).



Prérequis

Disposer d'une connexion internet et d'un ordinateur avec une webcam, micro et haut-parleurs.

Posséder son propre site internet avec accès au backoffice (publication d'articles et photos).

Avoir une adresse Gmail.



Durée de la formation

2 journées en distanciel (14h)



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

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

Prochaine session :

- nous consulter

Travail personnel à réaliser entre les 2 journées : la création d'une publicité vous permettra d'avoir le regard critique du formateur.

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

630 €



AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

SUITE

Améliorer le référencement de son site internet

91%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

Créer sa publicité web gratuite ou payante pour être en première page.

Appliquer les bonnes pratiques de rédaction sur son site Web pour favoriser le référencement gratuit (SEO ou référencement naturel).

Cibler correctement sa clientèle type et communiquer correctement sur Google.

Comprendre l'intérêt du référencement payant - SEA et créer vos premières publicités.

Planifier des stratégies de référencement Google à l'avance.

Récolter et analyser les données Google pour perfectionner sa communication et développer sa stratégie sur le long terme.

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

L'évaluation des acquis en fin de formation se fera au moyen d'un exercice de mise en pratique des connaissances acquises sur Google ADS en lien avec votre propre site (sans obligation de lancement de la publicité)

Attestation de formation et validation de compétences.



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Méthodes pédagogiques et outils

La méthode démonstrative est privilégiée car c'est celle qui permet le mieux d'assimiler les informations nécessaires à la création et gestion des publicités gratuites ou payantes sur Google.

L'accent sera mis sur les exercices d'application. Chacun pourra s'exercer sur le référencement de son propre site Internet.

Formez-vous à la rédaction web

★★★★☆ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023*

Avantages de la formation

Apporter de la valeur ajoutée, **capter l'attention de son audience** : 8 règles à respecter pour créer un contenu numérique de qualité. Maîtriser **les règles essentielles de rédaction pour le web**, assimiler des notions de bases pour la **création/l'utilisation de visuels**, créer du contenu lisible et captivant.

Objectifs de la formation

- Apporter de la valeur ajoutée à ses communications (article de site ou de blog, publications sur les réseaux sociaux...)
- Respecter les règles de rédaction Web dans le fond et dans la forme
- Capter l'attention rapidement
- Favoriser la lisibilité des ses communications

Conditions d'admission

- Entretien diagnostique préalable



Public

Entrepreneur en phase de lancement et chef d'entreprise déjà immatriculé.



Prérequis

Être familier d'internet.



Durée de la formation

1 demi-journée en distanciel (4h)



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

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

Prochaines sessions :

- 02/10/25 de 8h30 à 12h30
- 30/10/25 de 8h30 à 12h30
- 10/12/25 de 8h30 à 12h30

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

180 €



CRÉER SA RÉUSSITE ☆

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

SUITE

Formez-vous à la rédaction web

91%

recommandé par
les participants

PROGRAMME

Introduction et spécificités de la lecture à l'écran

- Comprendre les mécanismes de la lecture à l'écran pour adapter sa rédaction et sa mise en page afin de maximiser les chances d'être lu.

Conseils pratiques

- Comment capter l'attention de son lectorat ? Hiérarchisation des informations, mise en page, utilisation de visuels, style rédactionnel...

8 règles fondamentales en rédaction web

- Découvrir et maîtriser les règles de rédaction Web pour créer des contenus de qualité et gagner en lisibilité et en efficacité.

Synthèse et mise en pratique

- Exercice de rédaction intégrant l'ensemble des règles vues en séance ; échanges entre les participants.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Visioconférence
- En groupe de 6 à 10 entrepreneurs
- Apport théorique
- Exercices d'application interactifs
- Retour d'expérience
- Échanges
- Méthode pédagogique participative

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Attestation de formation et de validation de compétences



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Outils et supports

Diaporama de présentation.
Ressources documentaires.

Accès aux salles « Zoom » de BGE avec sous-salles pour les exercices en groupe.

Communication numérique sur les réseaux sociaux

★★★★★ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023*

Avantages de la formation

L'objectif est d'apporter des connaissances et faire monter le chef d'entreprise en compétences pour améliorer sa **compréhension** et son **usage des réseaux sociaux** comme **partie prenante** de sa communication numérique.

Objectifs de la formation

- Cibler les différents canaux de communication numérique et plus spécifiquement les différentes plateformes de réseaux sociaux
- Identifier les plateformes adaptées à son activité et à sa cible
- Cerner les us et coutumes de chaque plateforme pour optimiser ses communications

Conditions d'admission

- Entretien diagnostique préalable



Public

Entrepreneur en phase de lancement et chef d'entreprise déjà immatriculé.



Prérequis

Être familier d'internet et des réseaux sociaux, avoir identifié sa cible.

Avoir un accès internet avec un poste informatique équipé d'une webcam, micro et haut-parleurs.



Durée de la formation

1 demi-journée en distanciel (3h)



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

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

Prochaines sessions :

- 11/09/25 de 9h30 à 12h30
- 13/11/25 de 9h30 à 12h30

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

135 €



CRÉER SA RÉUSSITE ☆

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

SUITE

Communication numérique sur les réseaux sociaux

91%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

Introduction : principaux canaux de communication numérique.

- Portée et usage des différents canaux numériques, en particulier les réseaux sociaux.

Présentation de plusieurs réseaux et comment utiliser chacun d'entre eux au mieux.

- Usagers des réseaux, façon de communiquer, dans quel cas utiliser telle ou telle plateforme...

Pourquoi être présent sur les réseaux en tant qu'entreprise ?

- Comprendre les intérêts et les risques que présentent les réseaux sociaux comme outils de communication pour une entreprise.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Visioconférence
- En groupe de 6 à 10 entrepreneurs
- Apport théorique
- Exercices d'application interactifs
- Retour d'expérience
- Échanges
- Méthode pédagogique participative

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

L'évaluation formative est effectuée par le formateur auprès des participants par le biais d'un QCM

Attestation de formation et validation de compétences



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.

Pollution numérique : Comment limiter l'impact de son entreprise et valoriser ses actions en faveur d'une certaine sobriété numérique ?

★★★★☆ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023*

+ Avantages de la formation

L'objectif est de permettre au chef d'entreprise de cerner les **impact des pratiques**, notamment en matière de communication digitale, à l'ère du tout numérique pour mettre en place des bonnes pratiques au sein de son entreprise afin de tendre vers des **pratiques éco-responsables** et les **valoriser**.

Objectifs de la formation

- Comprendre le fonctionnement d'internet et des outils digitaux en matière de consommation d'énergie et d'émission de pollution
- Avoir connaissance de l'impact des pratiques numériques sur l'environnement
- Savoir identifier les comportements « à risque » et mettre en place des bonnes pratiques en faveur d'une sobriété numérique, positive pour son budget et son image
- Connaître et adopter des outils digitaux responsables (site éco-conçu, choix de solutions responsables et sobres, numériquement parlant...)
- Savoir utiliser ces bonnes pratiques comme levier marketing pour son entreprise

Conditions d'admission

- Évaluation sous forme d'un bref QCM



Public

Entrepreneur en phase de lancement et chef d'entreprise déjà immatriculé.



Prérequis

Être familier d'internet et des pratiques numériques.



Durée de la formation

1 demi-journée en distanciel ou présentiel (3h)



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

Possibilité de réaliser la formation en présentiel dans les locaux de :

BESANÇON
2C Chemin de Palente

Début de session si l'effectif minimum requis de 6 personnes est atteint.

Prochaine session :

- 21/10/25 de 9h30 à 12h30

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

135 €



CRÉER SA RÉUSSITE ☆

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

SUITE

Pollution numérique :

Comment limiter l'impact de son entreprise et valoriser ses actions en faveur d'une certaine sobriété numérique ?

91%

recommandé par
les participants

PROGRAMME

- Identifier les sources de pollution numérique et identifier les outils gros consommateurs de données et d'énergie, pour en limiter l'usage ;
- Comprendre notre impact : cibler les sources de pollution digitale issues de nos actions au quotidien et voir comment modifier nos comportements ;
- Vers plus de sobriété numérique, bonnes pratiques à mettre en oeuvre au sein de son entreprise : quel gaspillage numérique peut être évité par une entreprise ? Des solutions alternatives moins impactantes pour le choix de ses appareils électroniques ; optimiser son site internet en favorisant des pratiques éco-responsables ; choisir une site «éco-conçu».
- Connaître et utiliser des outils d'analyse de l'impact écologique des pratiques numériques d'une entreprise ; 10 gestes simples à adopter au quotidien pour limiter votre impact numérique.
- Valoriser ses efforts : pourquoi et comment communiquer sur les bonnes pratiques mises en place au sein de votre entreprise, comment en faire de réels atouts marketing.
- Questions/réponses et débat autour de la pollution numérique et de nos pratiques digitales.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Visioconférence
- En groupe de 6 à 10 entrepreneurs
- Apport théorique
- Exercices d'application interactifs
- Retour d'expérience
- Échange
- Méthode pédagogique participative

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation sous forme de QCM

Attestation de formation et de validation de compétences



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Outils et supports

Diaporama de présentation.

Ressources documentaires.

Accès aux salles «zoom» BGE avec sous-salles pour les exercices en groupe.

Communication numérique de l'entreprise

★★★★★ 92%*

satisfaction de nos participants en 2024*

Avantages de la formation

Devenir autonome dans la mise en place de sa **stratégie de communication** en utilisant des méthodes et outils faciles à appliquer.

Le chef d'entreprise saura alors **cerner sa cible** avec précision, choisir les bons canaux de communication pour l'atteindre, **rédiger** des publications captivantes, mettre en œuvre des pratiques numériques plus sobres pour limiter son impact environnemental, mesurer l'importance de **maîtriser** et surveiller sa **réputation numérique**.

Travaux individuels et en groupe au fil du module.

Objectifs de la formation

- 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 numérique
- Construire une E-réputation cohérente et efficace

Conditions d'admission

- Prescrit en fonction des besoins à l'issue d'une formation ou d'un parcours d'accompagnement BGE.



Public

Entrepreneur en phase de lancement et chef d'entreprise déjà immatriculé.



Prérequis

Être familier d'internet, des réseaux sociaux et des pratiques numériques.



Durée de la formation

5h par mois réparties sur 4 classes virtuelles en temps synchrones en visioconférence 7h par mois réparties sur des temps asynchrones ou du travail est à réaliser entre chaque classe virtuelle et les exercices à déposer sur le Google Drive.



Dates et lieux de la formation

- Module totalement dispensé en distanciel via TEAMS.
- 9 Sessions mensuelles sur l'année 2025 sauf avril et décembre 2025.
- Début de session si l'effectif minimum requis de 6 personnes* est atteint.

*minimum requis par la formatrice

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

330 €



AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

SUITE

Communication numérique de l'entreprise



PROGRAMME

- La création de contenu
- Détecter les attentes de votre audience cible.
- Maîtriser la stratégie de contenu éditorial.
- Développer une stratégie de contenu éditorial pour son entreprise.
- Savoir rédiger pour le web.
- L'écologie digitale au service de la communication d'entreprise
- Définitions, chiffres et exemples.
- Comment réduire la pollution digitale générée par les activités de mon entreprise ?
- L'avenir de l'écologie digitale.
- Le numérique un levier stratégique de développement
- Penser sa communication digitale pour développer son entreprise.
- Le numérique : des activités à périmètre variable.
- Les questions essentielles à se poser pour réussir sa transition digitale.
- E-réputation de l'entreprise et de son dirigeant
- Les notions d'E-réputation et d'identité numérique appliquées à l'entreprise
- Les pratiques fondamentales et les pièges à éviter pour une E-réputation congruente

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Visioconférence
- En groupe de 6 à 15 entrepreneurs
- Apport théorique
- Exercices d'application interactifs
- Retour d'expérience
- Échange
- Méthode pédagogique participative
- Diaporama de présentation
- Ressources documentaires
- Accès aux salles «Teams» BGE avec sous-salles pour les exercices en groupe.

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

4 évaluations (questionnaire Google Forms) ; une à la fin de chaque chapitre
+ évaluation finale (questionnaire Google Forms)
Attestation de formation et de validation des compétences

RÉSULTATS ATTENDUS

Savoir identifier sa cible et choisir les canaux de communication adaptés.
Savoir rédiger une publication (article de site web ou publi réseaux sociaux) qui respecte les principes de rédaction web.
Mettre en place des bonnes pratiques pour minimiser la pollution générée par ses usages numériques.
Savoir surveiller son e-réputation et répondre aux avis, positifs comme négatifs.



Équipe pédagogique

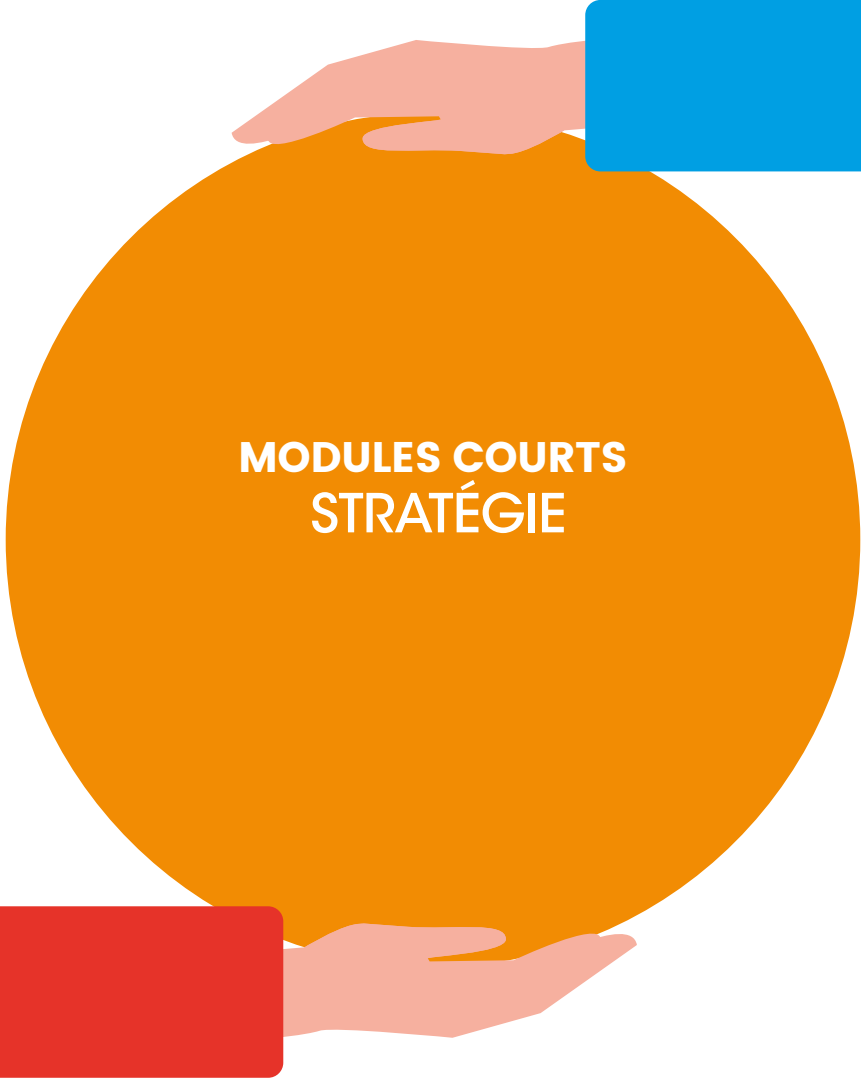
BGE Franche-Comté mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long de votre parcours. Nous veillons à rester au plus près des réalités métiers et des secteurs professionnels.



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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au :
03 81 47 97 00.



MODULES COURTS STRATÉGIE



Savoir vendre et se vendre

1 journée pour augmenter vos ventes !

★★★★★ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023*

Avantages de la formation

Une **formation collective** pour partager les questionnements, les expériences et côtoyer d'autres créateurs d'entreprise.

Une approche technique pragmatique pour aller à l'essentiel sur un temps concentré.

Et repartez avec votre argumentaire de vente prêt à l'emploi !

Objectifs de la formation

- Identifier et activer vos capacités de négociateur
- Construire votre argumentaire de vente
- Découvrir les clés pour réussir vos ventes

Conditions d'admission

- Entretien préalable pour vérification des prérequis



Public

Entrepreneur en activité.



Prérequis

Avoir au moins une première expérience de la vente de ses produits.



Durée de la formation

1 journée en distanciel (7h)



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

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

Prochaines sessions :

- 22/09/25 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- 03/11/25 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

315 €



CRÉER SA RÉUSSITE ☆

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

Savoir vendre et se vendre



PROGRAMME

Les différents mécanismes du processus de vente

- Analyser son rapport à la vente.
- Identifier les attentes des clients / consommateurs.

Valorisation de ses capacités de vendeur et évolution possible

- Identifier les sources de motivation.
- Adapter sa méthodologie pour mieux vendre.

Création d'un argumentaire (SONCAS)

- Construire sa fiche produit / service et son argumentaire.

Conclusion des ventes au quotidien

- Intégrer la notion de persuasion.
- Appliquer les méthodes de négociation.
- Connaître le langage paralinguistique.
- Argumenter face aux objections.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

En groupe de 5 à 12 entrepreneurs	Approche inspirée des neurosciences
Apport théorique	Ressources documentaires
Exercices d'application	Livrables thématiques
Mise en situation par simulations d'entretien, jeux de rôles	

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation préformative permettant l'individualisation de l'action de formation
 Évaluation formative sous forme de questionnaire (ouvert ou choix multiple) et d'auto-évaluation
 Attestation de formation



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



« Nombres d'entrepreneurs se questionnent sur cet élément essentiel qu'est l'acte commercial. Souvent mal perçues, les futurs entrepreneurs appréhendent les fonctions commerciales et se sentent démunies face à cette étape capitale qu'ils devront impérativement maîtriser pour développer leur activité.

Au travers de ce constat, nous avons voulu offrir aux entrepreneurs un moyen, à la fois, de se réconcilier et de reprendre confiance sur leur capacité à vendre ; mais aussi partager des techniques pour améliorer l'efficacité de leur vente.

Avec plus de 800 vendeurs formés à l'international pour les sociétés de GMS parmi les plus importantes, j'ai voulu avec BGE, apporter mon expérience pour une réponse claire, pragmatique et accessible pour tout entrepreneur en questionnement. Pendant une journée, un cocktail de bonne humeur, de motivation et de méthodologie pour booster vos futurs One-Man-Show. »

Nicolas Foulon – CONSEILLER FORMATEUR BGE FC

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

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



STRATÉGIE



Analyser et faire évoluer son activité

★★★★★ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023*



Avantages de la formation

Une formation de courte durée accessible à tout chef d'entreprise.

Animation en petits groupes (4 à 5 stagiaires) **facilitant la prise de parole et les échanges entre tous.**

Exercices d'applications conçus pour permettre à chacun de travailler son **projet de développement.**



Objectifs de la formation

- Établir un état des lieux des Forces-Faiblesses / Opportunités-Menaces de votre entreprise en vous appuyant sur l'analyse de votre environnement
- Identifier les attentes de chaque segment de clientèle et formuler une proposition de valeur adaptée
- Construire un plan d'actions stratégiques et hiérarchiques pour l'année à venir



Conditions d'admission

- Entretien diagnostique préalable



Public

Tout entrepreneur en activité, quel que soit son statut juridique (microentreprise, EI au réel, SASU/SAS, EURL/SARL, ...).

Entrepreneurs installés, dans l'idéal depuis plus de 6 mois, qu'ils aient été ou non accompagnés dans leurs projets par BGE.



Prérequis

Disposer d'une connexion Internet et des outils pour participer à une visio-conférence : webcam, micro, haut-parleurs.



Durée de la formation

11 heures en distanciel

3 ateliers de 3h + 1h30 de rendez-vous individuel (2x45 minutes)



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

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

Prochaine session :

- nous consulter

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

540 €



AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



SUITE

Analyser et faire évoluer son activité

91%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

Formation de 16 heures, comprenant 4 ateliers collectifs en groupe de 4 à 5 stagiaires ainsi que 2 entretiens individuels d'une heure vous permettant d'avancer sur votre plan d'actions.

Atelier 1 – Analyser l'environnement de son entreprise pour adapter sa stratégie.

Atelier 2 – Analyser les Forces et Faiblesses de son entreprise et identifier des solutions.

Atelier 3 – Repenser sa stratégie commerciale.

Durant ces ateliers, le formateur vous présentera tous les outils nécessaires à l'analyse de votre activité (Outils Pestel, SWOT, Value Proposition Canvas, parcours client, matrice d'activité, ...).

La formation vous permettra également de construire un plan d'actions personnalisées et hiérarchisées qui vous servira de feuille de route pour la mise en œuvre de vos objectifs stratégiques.



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Méthodes pédagogiques et outils

Ateliers collectifs en petits groupes.
Entretiens individuels.

Méthodologie de diagnostic stratégique de votre entreprise et de son environnement.

Outils de marketing stratégique.

• Méthodologie de plan d'actions.

Outils d'initiation au marketing et à la stratégie d'entreprise.

• Ressources documentaires disponibles sous Mon Bureau Virtuel + Université Bpifrance.



Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Évaluations formatives sous forme d'entretiens avec le formateur.

Formalisation / production de livrables.

Attestation de compétences.

Évaluation de la satisfaction à l'issue de la formation.

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

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefco.org

**MODULES COURTS
MANAGEMENT / RESSOURCES
HUMAINES**

Entrepreneur, employeur et manager

★★★★★ 80%*

satisfaction de nos participants en 2023*



Avantages de la formation

Cette formation vous apportera les connaissances de base dans le domaine du **mécanisme de recrutement** et une **sensibilisation au management**. Vous apprendrez à **évaluer** s'il est nécessaire et opportun pour vous de **recruter** et de vous permettre d'être autonome et de **déceler les bons outils** pour mener à bien cette démarche.



Objectifs de la formation

- Analyser le besoin en recrutement
- Identifier les démarches liées à l'embauche
- Découvrir son style de management dominant et rappeler l'impact que peut avoir les différents styles de management sur un salarié et / ou équipe



Conditions d'admission

- Prescrit en fonction des besoins à l'issue d'une formation ou d'un parcours d'accompagnement BGE



Public

Entrepreneur en phase de lancement et chef d'entreprise déjà immatriculé.



Prérequis

Avoir un accès internet avec un poste informatique équipé d'une webcam, micro et haut-parleur. Avoir ou vouloir créer une adresse Gmail pour accéder à l'outil Drive.



Durée de la formation

14 heures en distanciel

Réparties en temps asynchrones et synchrones. Prévoir du temps de travail personnel entre deux classes virtuelles. Trois classes virtuelles à date fixe sur le mois.



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

Formation en visioconférence.

Prise de contact pour un entretien préalable sous 5 jours ouvrés.

- Début de parcours au plus tard 1 mois après l'admission.

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

390 €



AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

Entrepreneur, employeur et manager

94%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

Définir et chiffrer le besoin de recrutement :

- Analyser le besoin de l'entreprise et le caractériser : typologie de fonction (production, commercial, support,...) ; besoin temporaire, permanent ; à court, moyen ou long terme.
- Définir le coût salarial pour répondre au besoin : chiffrage du recrutement, définition du salaire en lien avec le profil de poste (expérience, diplôme, compétences, activités,...), évaluation des cotisations salariales et patronales.
- Identifier les aides à l'embauche mobilisables.

Évaluer le profil recherché :

- Définir un profil de poste et rédiger une fiche de poste : compétences attendues en lien avec la cartographie des compétences de l'entreprise et sa stratégie de développement, diplôme exigé, durée d'expérience souhaitée, activités/missions confiées, conditions d'exercice (mobilité, périmètre d'intervention,...), rappel sur la non-discrimination.
- Diffuser l'offre : identifier les acteurs de l'emploi et de son réseau, utiliser les réseaux sociaux professionnels.

Identifier les obligations administratives et réglementaires :

- Découvrir les différents types de contrats (CDD, CDI, intérim, groupement d'employeurs).
- Adapter les principes réglementaires au type de contrat choisi : renouvellement, mentions obligatoires, clauses particulières.

Recruter et accueillir le candidat :

- Analyser la conduite d'entretien.
- Utiliser des outils objectifs afin de sélectionner le meilleur candidat.
- Préparer le poste de travail : matériel, accessibilité.
- Inventorier les documents à remettre au salarié : bordereau de souscription à la mutuelle d'entreprise et à la prévoyance, contrat de travail.
- Rédiger un parcours d'intégration avec possibilité de tutorat.
- Planifier la journée d'accueil.
- Sensibilisation au rapport d'étonnement.

Sensibilisation aux différents styles de management :

- Questionner son style de management d'après les travaux de Paul Hersey et Kenneth H. Blanchard.
- Comparer les différents styles de management : directif, persuasif, participatif, consultatif, paternaliste (avantages/inconvénients).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Sessions synchrones et asynchrones
- Travail à partir de la plateforme Zoom
- En groupe de 6 à 8 personnes
- Apport théorique
- Exercices d'application sur une base documentaire mise à disposition
- Retours d'expérience et échange

Chaque participant sera amené à s'interroger sur l'opportunité de recruter



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



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.

Certificat de réalisation.



CRÉATION D'ENTREPRISE



CRÉATION D'ENTREPRISE



Demain je crée 29 jours pour sécuriser sa création d'entreprise.

★★★★★ 84%*

satisfaction de nos participants en 2024

+ 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 ses motivations et ses compétences, se repérer dans la démarche de « conduite projet »
- Etudier son marché et l'analyser pour identifier une opportunité
- Définir une stratégie commerciale efficace
- Élaborer un prévisionnel financier et construire ses outils de gestion
- Choisir les dimensions juridiques, fiscales, sociales de sa future entreprise
- Connaître l'environnement administratif et réglementaire (immatriculation, embauches...)
- S'insérer dans les réseaux professionnels

📝 Conditions d'admission

- Vérification des prérequis par l'intermédiaire du dossier de candidature
- Jury de sélection constitué de professionnels de la création ou de la reprise d'entreprise
- Les inscriptions sont possibles jusqu'à 2 semaines avant le début de la formation dans la limite des places disponibles et si l'effectif minimum requis est atteint

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

2 430 €

RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE

Coût pédagogique pris en charge par la Région Bourgogne Franche-Comté.



Public

Toute personne* âgée de plus de 16 ans, quel que soit son statut et son niveau de formation, porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise en Bourgogne Franche-Comté. *Exception : congé maladie, congé maternité, accident du travail.



Prérequis

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

Pour le public demandeur d'emploi, les conseillers France Travail doivent positionner les candidats sur la plateforme KAIROS.

Remplir un dossier de candidature à BGE Franche-Comté avec CV et lettre de motivation.



Durée de la formation

6 semaines de formation

7h/jour de 9h à 12h30 et 13h30 à 17h (14h-17h30 pour la session de Besançon).

201 heures dont 180 heures en centre et 21 heures de démarches-recherche hors centre.



Dates et lieux de la formation

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

Prochaines sessions :

- Du 20/10/2025 au 28/11/2025 à Montbéliard.
- Du 27/10/2025 au 05/12/2025 à Pontarlier.
- Du 03/11/2025 au 12/12/2025 à Besançon, Lons-le-Saunier et Vesoul.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



SUITE

Demain je crée

100%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

Module 1 - L'entreprise écocitoyenne responsable et actrice de la transition (7h)

Module 2 - Dynamique et cohésion de groupe (14h)

Module 3 - Appropriation de l'outil informatique (4h)

Module 4 - Les soft skills de l'entrepreneur (7h)

Module 5 - L'entrepreneur et le numérique (7h)

Module 6 - Démarche de gestion de projet (7h)

Module 7 - Statuts et environnement juridiques (14h)

Module 8 - Fiscalité de l'entreprise (7h)

Module 9 - Comptabilité de l'entreprise (7h)

Module 10 - Plan de financement (7h)

Module 11 - Du marketing à la stratégie commerciale (21h)

Module 12 - Communication de l'entreprise (14h)

Module 13 - Séminaire mise en réseau des futurs -es entrepreneurs-euses (7h)

Module 14 - Matérialisation de l'étude de marché et du business plan (36h)

Module 15 - Temps d'individualisation (21h)

Module 16 - Temps de démarches et recherches (21h, hors centre de formation)



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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.

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.

Notre référente handicap est à votre écoute au 03 81 47 97 00.



Méthodes pédagogiques et outils

Modules thématiques, travaux en co-développement, séances de travail individuel.

Temps de démarches recherche terrain hors du centre de formation. Blended-learning (combinaison de séquences de formation en ligne ou en présentiel) possible pour certaines séquences.

Plateforme en ligne « Mon bureau virtuel » et « BGE Pro » contenant des outils et ressources documentaires et le plan d'affaires.



Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Évaluation diagnostique sous forme d'autoévaluation.

Évaluation formative : QCM, plan d'affaires en ligne, cas pratique, exercice, pitch.

Évaluation sommative lors d'un jury de fin de formation.

Évaluation de satisfaction à l'issue de la formation.

Validation des acquis : 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 Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



Une **idée** c'est bien.
Un **projet** c'est mieux.
Viens le **construire** !



Accélérateur émergence

+ Avantages de la formation

Un accompagnement structuré pour les entrepreneurs en pré-crédation. Destinéd aux entrepreneurs en phase de pré-crédation, le programme offre un **parcours structurd** pour accompagner les participants dans le dtdveloppement de **compdtences cltds**, la **maturation** de leur projet et la mise en place de leur **rtdseau professionnel**.

Objectifs de la formation

- Structurer le projet
- Dtdvelopper la posture entrepreneuriale
- Concrdtiser l'entreprise par l'acte de crdtation dans les meilleures conditions

Conditions d'admission

- Prtd-sdlection : sur dossier de candidature et un entretien diagnostic
- Jury de sdlection de 15 minutes

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Coût pddagogique pris en charge à 100% par les financeurs (Bpifrance, Etat, collectivittds locales).



Certification

Construire et conduire un projet entrepreneurial (RS5508)



Public

Toute personne rtdsidant dans un QPV / QVA ou souhaitant y crdtter son entreprise.



Prtdrequis

Avoir un projet de crdtation / reprise d'entreprise en QVA / QPV ou habiter en QPV / QVA.

Parler, lire et dtdcrire le franais
Effectuer les 4 opdrations de base en mathdmatiques. Utiliser couramment les outils bureau-tiques.



Durtd de la formation

2 jours par semaine

Programme de 6 mois :

environ 195h en synchrones dont
147h collectif – 21h de suivi et
conseil individuel – 27h mise en
rdseau



Dates et lieux de la formation

Du 2 dtdcembre 2025 au 2 juin 2026 à
BGE Besancon Palente et BGE Belfort.

**accldrateur
tdMERGENCE**



Accélérateur émergence

PROGRAMME

8 modules certifiants et renforcés :

- Adéquation personne projet – 14h
- Opportunité de marché – 14h
- Stratégie marketing et commerciale – 11h
- Juridique social fiscal – 10 h
- Prévisionnel – 21h
- Communication – 14h
- Présentation du projet – 7h
- Financement – 7h
- Cohésion de groupe – 14h

4 modules experts :

- Digital – 14h
- Intelligence artificielle – 7h
- Transition – 7h
- Recrutement – 7h

Séquences de formation en centre et en distanciel

RDV individuel : rendez-vous individuel pour faire un point d'avancement sur le projet et la bonne maîtrise des compétences.

Séminaire d'intégration : lancement du programme avec une présentation des objectifs, des ressources, et des opportunités offertes.

Formation certifiante : au cœur du programme, la formation certifiante est conçue pour doter les participants des compétences indispensables à la création et gestion d'entreprise.

Rendez-vous individuels et rendez-vous avec experts : des rencontres personnalisées et des sessions d'accompagnement avec des experts spécialisés aident chaque entrepreneur à surmonter les défis propres à son projet et à approfondir des compétences spécifiques.

Ateliers et webinaires thématiques : ces sessions permettent de renforcer des savoir-faire techniques et de découvrir des ressources pratiques sur des sujets variés.

Rencontres réseau et speakers inspirants : des opportunités de réseautage et des interventions de personnalités inspirantes offrent aux participants des perspectives nouvelles et élargissent leur réseau professionnel.

Séminaire de clôture et remise des certificats : clôture du parcours avec une cérémonie de remise des certificats et un retour sur les apprentissages.



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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.

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.

Notre référente handicap est à votre écoute au 03 81 47 97 00.



Méthodes pédagogiques et outils

Formation hybride, mixant présentiel et distanciel, apprentissages synchrones et asynchrones.

Accompagnement et suivi individualisé tout au long du parcours.

Alternance d'apports théoriques et de mise en pratique sur le projet. Le formateur utilisera les méthodes expositives, interrogatives, participatives et actives suivant les thèmes traités.

BGE Pro, solution professionnelle à la réalisation d'un business plan en ligne.

Outils en ligne par l'intermédiaire du bureau virtuel BGE et LMS.

Ressources documentaires papier, numériques.



Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Soutenances individualisées sur la base d'un dossier : se référer aux fiches formation « Construire et conduire un projet entrepreneurial »

Attestations de compétences : Évaluation sommative lors d'un jury de fin de formation.

Évaluation de satisfaction à l'issue de la formation.

Validation des acquis : attestation de compétences.

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



Construire et conduire un projet entrepreneurial

Objectifs de la formation

- Mesurer l'adéquation personne-projet
- Réaliser une étude de marché
- Préfigurer une stratégie marketing et commerciale
- Choisir des outils de communication
- Établir un prévisionnel économique et financier
- Choisir un statut juridique
- Présenter un projet entrepreneurial à l'oral

Objectifs de l'apprentissage

- Décrire un projet entrepreneurial mettant en valeur l'adéquation avec le profil d'entrepreneur
- Réaliser un plan d'actions personnel optimisant les chances de réussite
- Identifier la réglementation liée à un projet entrepreneurial
- Recueillir des informations sur le marché
- Construire une offre qui répond aux besoins des clients
- Reconstituer un chiffre d'affaires prévisionnel
- Associer des outils de communication à un objectif de communication et à une cible
- Rédiger un message de communication adapté à un type de clientèle et à un support de communication
- Calculer un prix de vente en lien avec un prix de revient
- Construire un plan de financement
- Construire un compte de résultat prévisionnel
- Construire un plan de trésorerie
- Argumenter les choix d'une forme juridique
- Identifier les démarches et formalités administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise
- Construire un argumentaire de promotion articulant une ébauche de proposition de valeur et les critères de choix des aspects juridiques
- Structurer les contenus du pitch

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

2 275 €

Formation éligible au CPF



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

Certification



Public

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



Prérequis

Parler, lire et écrire le français
Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques
Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

91 heures - 13 jours
3 jours/semaine



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence et/ou présentiel.

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

Prévoyez au minimum 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Prochaine session :

- Vesoul du 15.09.25 au 23.10.25

BELFORT

Centre sud Affaires 6A rue du Rhône

VESOUL

2 rue André Maginot

BESANCON

2C Chemin de Palente

LONS LE SAUNIER

32 Avenue Camille Prost

PONTARLIER

6 A Rue Claude Chappe

Délais d'accès à la formation

SUITE

Construire et conduire un projet entrepreneurial

77.77%
de réussite à la
certification

PROGRAMME

- Projet professionnel et projet de vie, description de son projet : points forts et faiblesses
- Élaboration du plan d'actions d'un projet
- Les outils de l'étude de marché, évolution du marché
- Étude de la concurrence, confrères, fournisseurs et prescripteurs
- La réglementation de l'activité
- Analyse des besoins de la clientèle et l'identification de cibles
- Définition du positionnement de l'entreprise, segmentation du marché
- Stratégie marketing ou marketing Mix, stratégie commerciale
- Évaluation du chiffre d'affaires prévisionnel
- Définition des objectifs, des grands principes et des missions de la communication, les bases de l'identité visuelle
- Les outils de communication
- Présentation de l'activité et structuration de son message
- Le Plan de financement, le chiffre d'affaires prévisionnel
- Le Compte de résultat prévisionnel, le seuil de rentabilité
- Le plan de trésorerie
- Le choix du statut juridique, la fiscalité des entreprises et des entrepreneurs,
- Le volet social et démarches à réaliser, le Centre de Formalités des Entreprises, les autres aspects juridiques et démarches à réaliser
- Technique de présentation orale d'un business plan

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Les situations d'apprentissage, au service de l'acquisition, du développement et de la validation des compétences, correspondent au projet du candidat.
- Pour y parvenir, le candidat est amené à réaliser, des démarches relatives à son projet lors des inter séances (en parallèle des sessions de formation).
- Le formateur organisera des évaluations formatives pour améliorer l'apprentissage, détecter les difficultés des stagiaires, apporter des actions correctives à la situation d'apprentissage, au rythme de la formation. Il pourra proposer des ressources pédagogiques complémentaires.
- Ces évaluations n'ont pas vocation à être utilisées pour la certification mais à favoriser le parcours d'apprentissage et l'adaptation de celui-ci aux publics bénéficiaires.



Équipe pédagogique

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Méthodes pédagogiques et outils

Un rapport + un entretien dans le cadre d'un jury



Date de certification

- Vesoul : 23.10.2025

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique en date du 15/09/2021 sous le numéro RS5508 par BGE Réseau. Elle n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence. Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise.



POST-CRÉATION D'ENTREPRISE



Entreprendre 4.0

Développer et compléter mes compétences entrepreneuriales.

★★★★★ 92%*

satisfaction de nos participants en 2024

Avantages de la formation

Une formation totalement **en distanciel**.

Des **modules complémentaires** pour développer vos connaissances et compétences selon vos besoins en tant que futur-e entrepreneur-e et chef-fe d'entreprise.

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 et à bénéficier d'un regard extérieur et expert
- Echanger avec ses pairs (networking), à s'entourer de professionnels et trouver des compétences et expertises complémentaires

Conditions d'admission

- Entretien préalable pour vérification des prérequis
- Les inscriptions sont possibles jusqu'à 2 semaines avant le début de la formation dans la limite des places disponibles

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

1 200 €

RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTÉ

Coût pédagogique pris en charge par la Région Bourgogne Franche-Comté.



Public

Être âgé de plus de 16 ans.
Avoir un projet de création / reprise d'entreprise dont l'implantation est envisagée dans la Région Bourgogne Franche-Comté.



Prérequis

Justifier de l'attestation de formation délivrée par l'organisme de formation ayant dispensé une formation action du programme régional ou d'une orientation suite à un entretien (diagnostic, étape, bilan) dans le cadre du dispositif Bénéfices Créa.

Vérifier la compatibilité des équipements matériels des stagiaires (ordinateurs, logiciels, connexions...) avec les différents enseignements distanciés.



Durée de la formation

Dans la limite de 80h en distanciel.

Formation distancielle comprenant des temps synchrones en classe virtuelle et asynchrones dans la limite de 80h sur plusieurs sessions.



Dates et lieux de la formation

**Entrées et sorties permanentes.
Formation en visioconférence.**

Mon **bureau**
virtuel

Entreprendre 4.0

**PARCOURS
MODULAIRE**
en complément
des formations-action

100%
recommandé par
les participants

PROGRAMME

PARCOURS MODULAIRE EN DISTANCIEL ADAPTÉ À VOS BESOINS

Module 1 : Oser entreprendre ! – 7h

- Identifier les concepts et des pistes de solution sur la confiance et l'estime de soi.
- Identifier des moyens de mieux concilier vie professionnelle et vie personnelle.
- Définir son style de leadership en apprenant à s'affirmer.

Module 2 : Entrepreneur, employeur et manager – 14h

- Analyser le besoin en recrutement.
- Identifier les démarches liées à l'embauche.
- Découvrir son style de management dominant et comprendre l'impact que peut avoir le management sur un salarié et / ou une équipe.

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 professionnel.
- 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.
- Mettre en place les méthodes et outils de gestion du temps les plus adaptés à sa personnalité, ses valeurs et ses besoins de 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

- Expliciter son choix de structure juridique et ses incidences.
- Identifier les obligations comptables et administratives.
- Classer ses documents comptables.
- Organiser le suivi et le recouvrement des créances.

Module 7 : Booster votre chiffre d'affaires ! – 10h

- Etablir un diagnostic de son environnement commercial.
- Anticiper les objections clients.
- Construire des argumentaires commerciaux.
- Conduire un entretien de vente.
- Découvrir les méthodes de prospection commerciale.
- Concevoir un plan d'actions commerciales.



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



Méthodes pédagogiques et outils

Formation à distance – sessions synchrones et / ou asynchrones gérées à l'aide de Parcooro.

- Temps de tutorat 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.

Evaluations 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

accélérateur CRÉATION INDIVIDUELLE



Accélérateur création individuelle

+ Avantages de la formation

Ce programme complet propose un **accompagnement intensif sur 12 mois** afin de garantir une croissance durable. Il est composé de formations collectives couplées à des conseils individualisés à chaque entrepreneur. En rejoignant l'Accélérateur Création Individuelle, vous bénéficierez d'**outils**, d'un **réseau** et surtout d'un **accompagnement sur mesure** pour atteindre l'**autonomie financière** et **pérenniser votre entreprise**.

Objectifs de la formation

- Etablir la situation de l'entrepreneur et de son entreprise pour définir un plan d'actions de croissance
- Définir les actions commerciales et de communication pour développer le chiffre d'affaires
- Identifier les compétences acquises et à développer pour porter le développement de l'entreprise
- Optimiser les fonctions de l'entreprise avec le digital
- Optimiser la rentabilité et mettre en œuvre des outils de pilotage adaptés
- Analyser ses besoins de financement et identifier les ressources adaptées
- Mesurer les incidences du changement d'échelle
- Intégrer l'IA générative dans la chaîne de valeur de l'entreprise
- Prendre en compte les impacts environnementaux et sociaux de l'entreprise dans la prise de décision
- Organiser un projet de recrutement et définir les moyens de management

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Coût pédagogique pris en charge à 100% par les financeurs (Etat, Banque des territoires, Bpifrance, Grand Besançon, DRDFE, Crédit Mutuel, Orcom, Actiforces)

Certifications



Public

Toute personne résidant dans un Quartiers Prioritaires de la Ville (QPV) ou qui y a domicilié son entreprise.



Prérequis

Avoir une entreprise individuelle en QPV (Micro / SASU / EURL / EI / Contrat CAPE) ou habiter en QPV.

Parler, lire et écrire le français

Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques.

Utiliser couramment les outils bureautiques.



Conditions d'admission

- Pré-sélection : sur dossier de candidature et un entretien diagnostic
- Jury de sélection de 15 minutes



Durée de la formation

Présentiel 1 fois par mois et 3 demi matinées en visio par mois

Programme de 1 an de 241h dont :

- 1^{er} pilier de 182h de temps collectifs
- 2^{ème} pilier de 29h de suivi et conseils individuels
- 3^{ème} pilier de 30h de mise en réseau



Dates et lieux de la formation

Jury de sélection 26 Janvier 2026 à BGE Palente

Du 26 février 2026 au 26 février 2027 à BGE Besançon Palente et BGE Belfort

Accélérateur création individuelle

PROGRAMME

7 modules renforcés

- Poser un diagnostic de la situation – 14h
- Conquérir son marché – 42h
- S'affirmer entrepreneur – 14h
- Rentabiliser l'entreprise – 21h
- Financer l'entreprise et son développement – 14h
- Digitaliser l'entreprise – 21h
- Changer d'échelle – 21h

3 modules experts

- Accélérer avec l'intelligence artificielle – 7h
- Accélérer la transition – 7h
- Recruter et manager – 7h

Séquence de formation en centre et en distanciel

- **RDV individuel** : rendez-vous individuel pour faire le point sur l'avancement sur le projet et la bonne maîtrise des compétences.
- **Séminaire d'intégration** : lancement du programme avec une présentation des objectifs, des ressources, et des opportunités offertes.
- **Rendez-vous individuels et rendez-vous avec experts** : des rencontres personnalisées et des sessions d'accompagnement avec des experts spécialisés aident chaque entrepreneur à surmonter les défis propres à son projet et à approfondir des compétences spécifiques.
- **Ateliers et webinaires thématiques** : ces sessions permettent de renforcer des savoir-faire techniques et de découvrir des ressources pratiques sur des sujets variés.
- **Rencontres réseau et speakers inspirants** : des opportunités de réseautage et des interventions de personnalités inspirantes offrent aux participants des perspectives nouvelles et élargissent leur réseau professionnel.
- **Séminaire de clôture et remise des certificats** : clôture du parcours avec une cérémonie de remise des certificats et un retour sur les apprentissages.

Au bout de 1 an, tu auras mis en place :

1. Ton Business Plan

Un document structuré définissant ta vision, tes objectifs, ton marché cible et ta stratégie financière pour assurer la viabilité de ton entreprise.

2. Ta Roadmap

Une feuille de route claire, incluant des étapes clés et des délais précis, afin de suivre l'avancement de ton projet et d'ajuster ta stratégie si nécessaire.

3. Ton Pitch Deck

Une présentation concise et percutante pour séduire tes futurs clients, en mettant en avant les aspects uniques de ton offre et ton potentiel de croissance.

4. Les éléments financiers prévisionnels consolidés

Plan de trésorerie à 1 an, Compte de résultat à 1 an, Plan de financement à 1 an.



Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté 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.

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.

Notre référente handicap est à votre écoute au 03 81 47 97 00.



Méthodes pédagogiques et outils

Formation hybride, mixant présentiel et distanciel, apprentissage synchrone et asynchrone.

Accompagnement et suivi individualisé tout au long du parcours.

Alternance d'apport théorique et de mise en pratique sur le projet. Le formateur utilisera les méthodes expositives, interrogatives, participatives et actives suivant les thèmes traités.

BGE Pro solution professionnelle à la réalisation d'un business plan en ligne.

Outils en ligne par l'intermédiaire du bureau virtuel BGE et LMS. Ressources documentaires papier, numériques.



Modalités d'évaluation

Soutenance individualisée sur la base d'un dossier pour la **certification** « Développer la visibilité d'une entreprise sur les réseaux sociaux ».

Attestations de compétences :

Évaluation sommative lors d'un jury de fin de formation.

Évaluation de satisfaction à l'issue de la formation.

Validation des acquis : attestation de compétences.



PRISME

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

★★★★★ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023

+ 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,...)

FINANCEMENT DE LA FORMATION

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

Prise en charge à 100%



RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTÉ



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

Dans la limite de 80h en distanciel.

Suivi individuel de 6h minimum. Modules de formation en fonction des besoins (temps individuel et collectif).



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

Formation en visioconférence et/ou présentiel.

BELFORT

Centre sud Affaires 6A rue du Rhône

VESOUL

2 rue André Maginot

BESANÇON

2C Chemin de Palente

LONS LE SAUNIER

32 Avenue Camille Prost

PONTARLIER

6 A Rue Claude Chappe

91%

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 Franche-Comté 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 référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.



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 Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



Établir la situation de l'entrepreneur et de son entreprise pour décider d'un plan d'actions à mettre en œuvre



Avantages de la formation

Faire un état des lieux complet de la situation entrepreneuriale pour décider des **actions à mener** et des **compétences à développer**.



Objectifs de la formation

- Collecter les données nécessaires pour réaliser un état des lieux interne et externe.
- Calibrer les différentes missions exercées par le chef d'entreprise.
- Etablir un plan d'actions sur les volets dirigeant et entreprise : étapes et moyens.
- Mobiliser ses droits à la formation professionnelle.

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

800 €

Formation prise en charge par l'AGEFICE pour ses ressortissants.
Ouverte également aux autres FAF, sous réserve de validation.



Public

La formation s'adresse aux dirigeants d'entreprises en activité.



Prérequis

Parler, lire et écrire le français.
Utiliser couramment les outils bureautiques.



Durée de la formation

12 heures sur 5 à 7 semaines



Dates et lieux de la formation

Formation multimodale

Du 1^{er} décembre 2025 au 12 janvier 2026.

Délais d'accès à la formation :

Prévoyez un minimum de 22 jours pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Établir la situation de l'entrepreneur et de son entreprise pour décider d'un plan d'actions à mettre en œuvre

PROGRAMME

- Aspirations personnelles et professionnelles.
- Compétences, posture de dirigeant, ressources managériales, forces et faiblesses (y compris le volet santé et handicap).
- Environnement de l'entreprise (mutations des comportements économiques, écologiques et sociaux).
- Organisation, impacts sur le positionnement de l'entreprise et ses perspectives de développement.
- Constituants du modèle économique de l'entreprise (segmentation clients, proposition de la valeur, canaux d'acquisition et de distribution, relation client...).
- Situation économique et financière de l'entreprise.
- Leviers de pérennisation et/ou de développement de l'entreprise.
- Dispositifs de formation professionnelle pour les Travailleurs non-salariés.
- Plan d'actions.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Petit collectif de 4/5 entrepreneurs.
- Articulation de séquences collectives et individuelles synchrones, présentielles et distancielles synchrones
- Exposé
- Exercices et cas pratiques
- Jeux de rôle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les réalisations et pratiques personnelles des dirigeants permettent d'apprécier la compréhension et l'acquisition de la compétence visée. En fin de formation un carnet de suivi qui comporte un plan d'actions personnalisé et un bilan de la prestation est remis.



Équipe pédagogique

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation.

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.

Notre référente handicap est à votre écoute au 03 81 47 97 00.



PRÉSENTATION DES ANTENNES



Fiche de présentation Antenne Besançon Palente

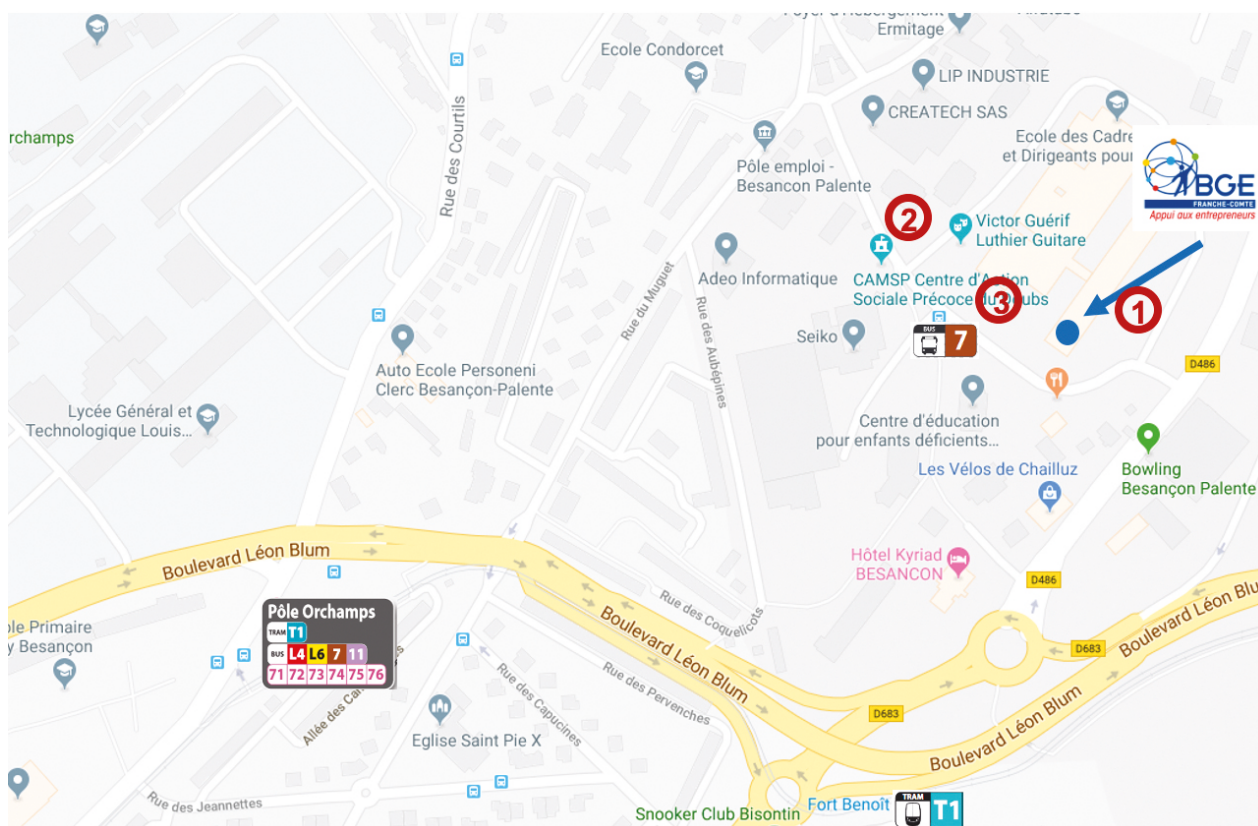
📍 2C Chemin de Palente – 25000 BESANÇON

☎ 03 81 47 97 00

✉ info@bgefc.org



Modalités d'accès au site



Accès en voiture

Autoroute A36 : Sortie Marchaux – Besançon Palente (Est)
Entrées : 1 et 2 sur le plan

Accès en transport en commun

Bus : Terminus ZI Palente – ligne 7
Terminus Orchamps – ligne L4, L6 et 11

Tramway : Ligne 1 – Arrêt Orchamps ou Fort Benoit
Entrée : 3 sur le plan

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



Nos conseillers formateurs



Julien Colin

julien.colin@bgefc.org
Responsable Antenne
Responsable Pédagogique
Formation Conseiller
Formateur
Licence AES
19 ans d'expérience



Sophie Chevillot

sophie.chevillot@bgefc.org
Conseillère formatrice
Master aménagement et
développement économique
32 ans d'expérience



Jean Tarbouriech

jean.tarbouriech@bgefc.org
Conseiller formateur
Centre d'Etudes Supérieures de
Communication d'entreprise
DECF
32 ans d'expérience



Anne-Laure Bride

annelaure.bride@bgefc.org
Conseillère formatrice
Documentaliste
DUT Information et
Communication
19 ans d'expérience



Raphaële Vivant

raphaele.vivant@bgefc.org
Conseillère formatrice
6 ans d'expérience



Christelle Foulon

christelle.foulon@bgefc.org
Conseillère formatrice
DUT Gestion des Entreprises et
des Administrations
18 ans d'expérience



Adeline Delmer

adeline.delmer@bgefc.org
Conseillère formatrice
Référente Handicap FC
Titre RNCP niveau 7
Formatrice responsable
de projet de formation
17 ans d'expérience

Notre assistante formation



Isabelle Perez

isabelle.perez@bgefc.org
Assistante régionale formation
Assistante conseillers formateurs
23 ans d'expérience

Notre équipement

- 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 : BGE Pro, Mon bureau virtuel, boîte à outils.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org

Fiche de présentation

Antenne Belfort

Centre Sud Affaires, immeuble A
6 rue du Rhône – 90000 BELFORT

03 84 57 03 18

nordfranchecomte@bgefc.org



Modalités d'accès au site



Accès en voiture

Autoroute A36 – Sortie 12 « BAVILLIERS / DANJOUTIN » –
Direction « centre-ville » – Entrer dans Belfort – 3^{ème} rue à
droite après le feu de la station-service « TOTAL ACCES »

Accès en transport en commun

Bus : OPTYMO Lignes 2 ou 3 ; Arrêt « COLBERT »

Train : Gare de Belfort VILLE ; puis à pieds (9 minutes) :
Emprunter l'avenue WILSON devant la gare sur la droite jusqu'au
faubourg de Montbéliard
Tourner à droite
La 4^{ème} rue sur votre gauche est la rue du Rhône.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



Nos conseillers formateurs



Thierry Bourgeat

thierry.bourgeat@bgefc.org
Responsable d'antenne et
responsable pépinière
Conseiller Formateur
DESS Diagnostic
Economique
des Firmes
21 ans d'expérience



Thibault Gil

thibault.gil@bgefc.org
Responsable adjoint
Diplôme de Manager
d'un centre de profit
ICN Business School
5 ans d'expérience



Jean Claire

jean.claire@bgefc.org
Conseiller Formateur
BTS Commerce International
CN Responsable RH
12 ans d'expérience



Loraine Picault

loraine.picault@bgefc.org
Conseillère Formatrice
Master Management
8 ans d'expérience



Mélanie Salvi

melanie.salvi@bgefc.org
Conseillère Formatrice
Master en Management
Commercial
4 ans d'expérience



Bertrand Godde

bertrand.godde@bgefc.org
Conseiller Formateur
Certification de niveau I
Coach Professionnel
5 ans d'expérience



Roseline Blary

roseline.blary@bgefc.org
Conseillère Formatrice
MBA Communication et
Marketing Stratégique
6 mois d'expérience

Notre assistante



Rina Rexhepi

rina.rexhepi@bgefc.org
Assistante conseillers

Notre équipement

- 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 : BGE Pro, Mon bureau virtuel, boîte à outils.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



Fiche de présentation

Antenne Pontarlier

 City Parc, 6A rue Claude Chappe – 25300 Pontarlier

 03 81 38 39 24

 hautdoubs@bgefc.org



Modalités d'accès au site



Parking gratuit devant les locaux

Accès en transport en commun

Ligne de bus Pontarlier Village – Bois de Doubs : arrêt Pôle Emploi

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté  03 81 47 97 00  formation@bgefc.org



Nos conseillers formateurs



Sophie Caravati
sophie.caravati@bgefc.org
Responsable Antenne
Responsable Pédagogique
Formation
Conseillère formatrice
DESS d'Information
Economique et Sociale
15 ans d'expérience



Lucie Lamy
lucie.lamy@bgefc.org
Conseillère formatrice
Licence Formatrice en milieu
Professionnel,
2 ans d'expérience



Pauline Langillier
pauline.langillier@bgefc.org
Conseillère formatrice
Titre professionnel de conseiller
en insertion professionnelle
1 an d'expérience

Notre assistante formation



Marie-Jeanne Lechine
mariejeanne.lechine@bgefc.org
Assistante conseillers et formation

Notre équipement

- 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 : BGE Pro, Mon bureau virtuel, boîte à outils.

Fiche de présentation

Antenne Lons-le-Saunier

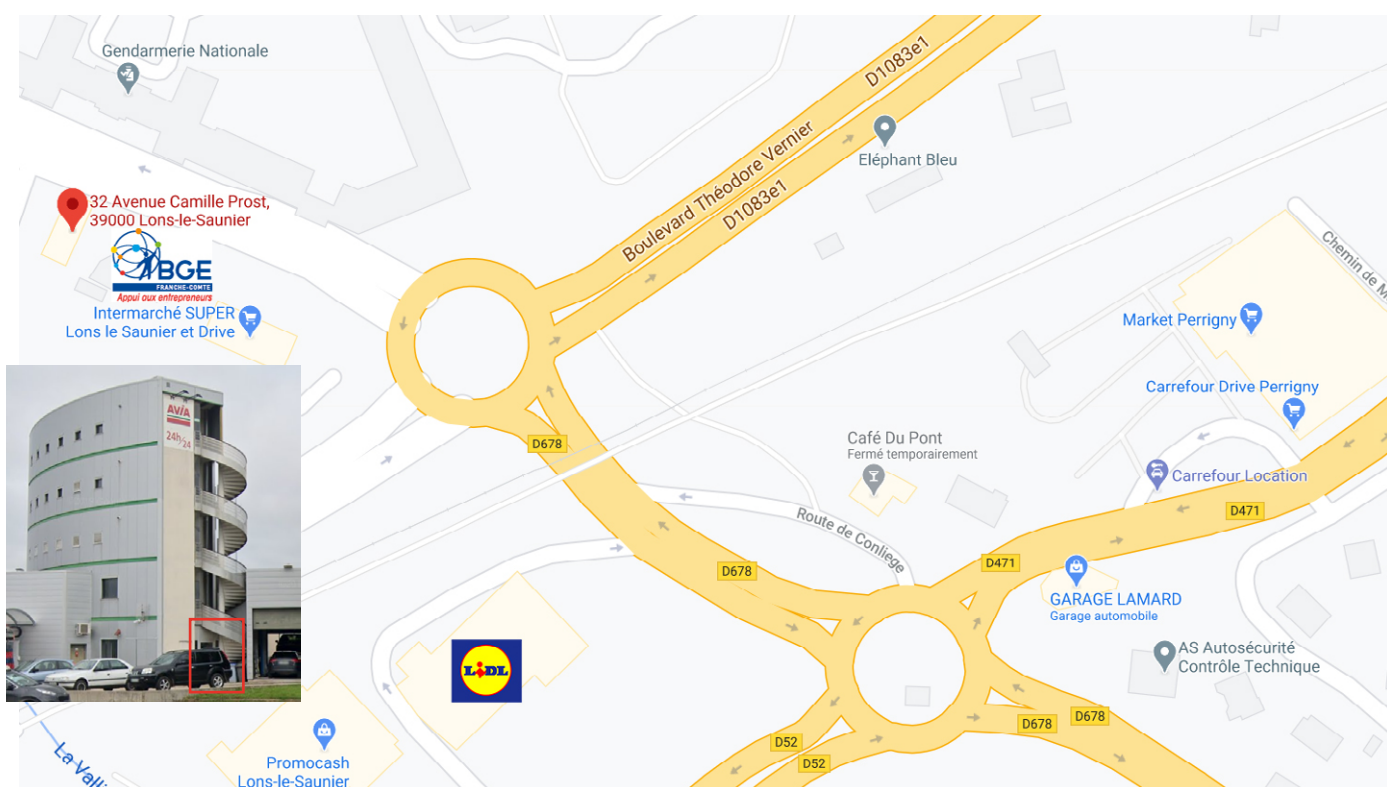
📍 32 avenue Camille Prost – 39000 LONS-LE-SAUNIER

☎ 03 84 87 15 75

✉ jura@bgefc.org



Modalités d'accès au site



Accès en voiture

Parking gratuit devant l'antenne

Entrée BGE à l'arrière du bâtiment.

En face du parking Intermarché.

Accès en transport en commun

Bus : Ligne TALLIS arrêt «Gendarmerie»

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



Nos conseillers formateurs



Benoît Grosjean
benoit.grosjean@bgefc.org
Responsable d'antenne
Master en Ingénierie
commerciale, option Marketing
3 ans d'expérience



Florence Pouthier
florence.pouthier@bgefc.org
Conseillère formatrice
Titre professionnel de
formateur
4 ans d'expérience



Jean-Christophe Léonard
jeanchristophe.leonard@bgefc.org
Conseiller formateur
Master Ingénieur méthodes
informatiques appliquées à la
gestion d'entreprises
1 an d'expérience



Jeanne Marie Ferret
jeannemarie.ferret@bgefc.org
Conseillère formatrice
Titre formateur professionnel
d'adultes
4 ans d'expérience



David Karadayi
david.karadayi@bgefc.org
Conseiller formateur
Master 2 : Finance et contrôle,
gestion de patrimoine
1 an d'expérience

Notre assistante formation



Caroline Bergeret Parodat
caroline.bergeret@bgefc.org
Assistante conseillers et formation

Notre équipement

- 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 : BGE Pro, Mon bureau virtuel, boîte à outils.

Fiche de présentation

Antenne Vesoul

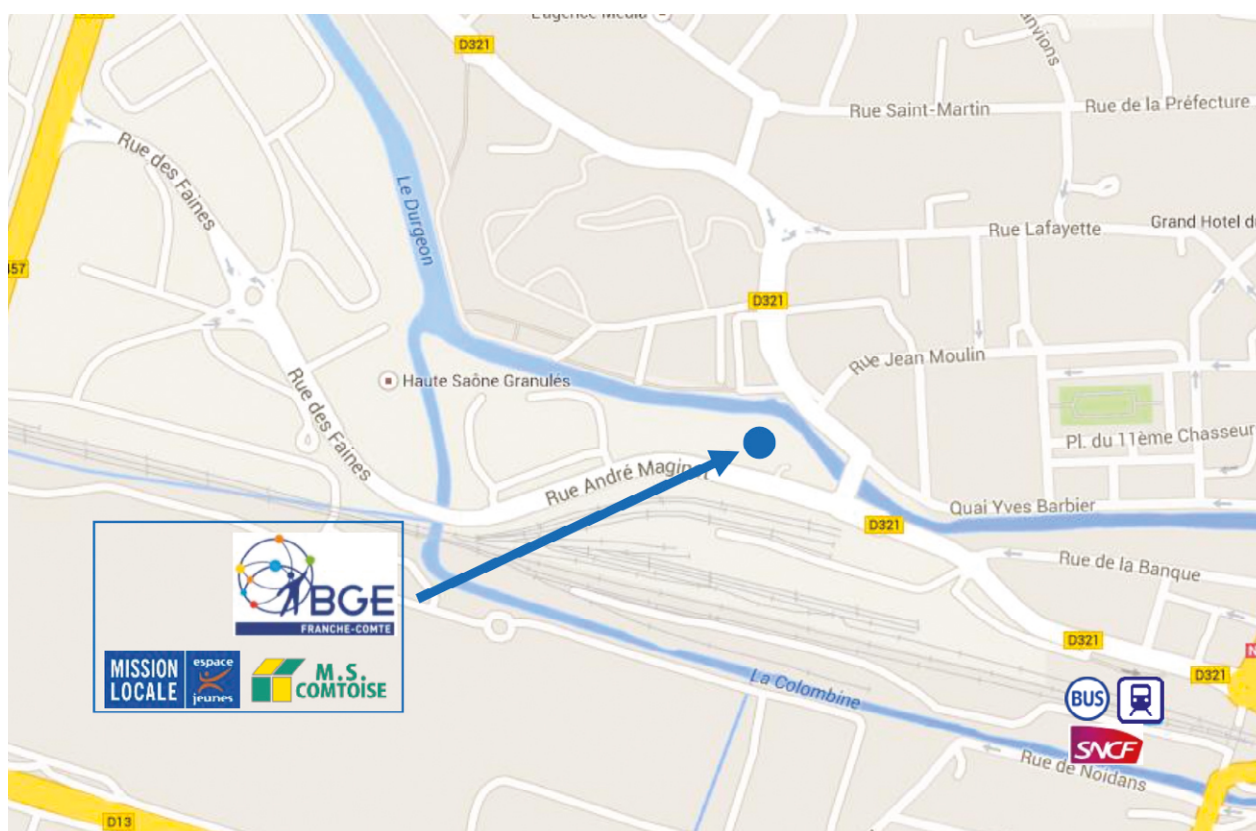
📍 2 rue André Maginot – 70000 Vesoul

☎ 03 84 68 91 09

✉ hautesaone@bgefc.org



Modalités d'accès au site



Accès en voiture

Suivre Mission Locale – Espaces Jeunes,
Entrer sur le parking de la MS Comtoise,
Contourner le bâtiment gris « Le Terrenne »,
Bureaux situés au rez-de-chaussée.

Accès en transport en commun

Train et toutes lignes de bus : **Gare** (6 minutes à pied)

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



Nos conseillers formateurs



Lydie Tisserand
lydie.tisserand@bgefc.org
Responsable Antenne
Responsable Pédagogique
Formation – Conseillère
formatrice
DESS CAAE
21 ans d'expérience



Damien Panouillot
damien.panouillot@bgefc.org
Conseiller formateur
DESS de Psychologie du Travail
5 ans d'expérience



Marjolaine Ducret
marjolaine.ducret@bgefc.org
Conseillère formatrice
Licence professionnelle Chef.fe
de projet Marketing et
Communication
4 ans d'expérience

Notre assistante formation



Cécilia Sponem
cecilia.sponem@bgefc.org
Assistante conseillers et formation

Notre équipement

- 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 : BGE Pro, Mon bureau virtuel, boîte à outils.

Fiche de présentation

Pôle ESS

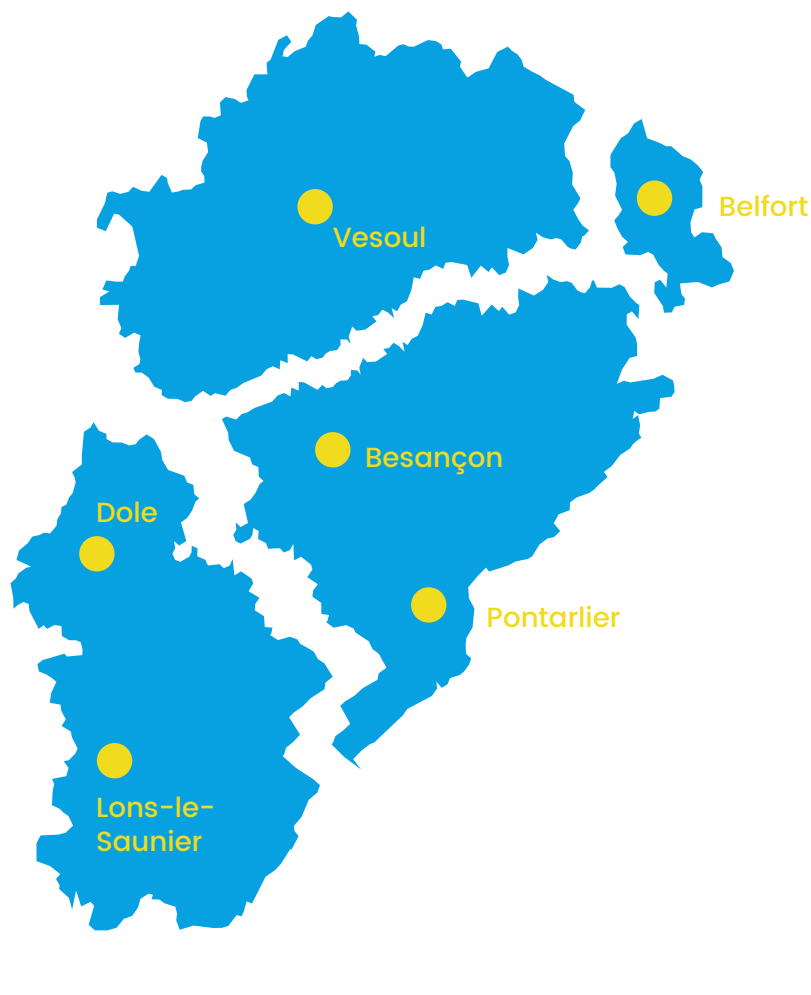
📍 2C Chemin de Palente - 25000 BESANÇON

☎ 03 81 47 97 00

✉ info@bgefc.org



BGE Franche-Comté,
soutient l'économie sociale et solidaire grâce à son pôle dédié.



Le pôle ESS assure des permanences à Belfort, Besançon, Dole, Lons-le-Saunier, Pontarlier et Vesoul.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté ☎ 03 81 47 97 00 ✉ formation@bgefc.org



Nos conseillers formateurs ESS



Pauline Davot
pauline.davot@bgefc.org
Responsable Pôle ESS
Conseillère Formatrice ESS
Master Tourisme
et Développement
12 ans d'expérience



Emilie Prudhomme
emilie.prudhomme@bgefc.org
Conseillère formatrice ESS
Master 2 Sociologie
Niveau Master 1 RH
4 ans d'expérience



Sarah Rambeaux
sarah.rambeaux@bgefc.org
Conseillère formatrice ESS
Master gestion entreprise
4 ans d'expérience



Hélène Colnot Breune
helene.colnotbreune@bgefc.org
Coordinatrice du Dispositif Local
D'Accompagnement Régional BFC
Master Aménagement, Urbanisme
et Développement des Territoires
– mention Géographie, Milieu et
Territoire
6 ans d'expérience



Clémentine Mevel
clémentine.mevel@bgefc.org
Coordinatrice du Dispositif Local
D'Accompagnement Régional BFC
Master Science Politique, Politiques
de communication: action
publique en apprentissage
2 ans d'expérience



Lucile Sigwalt
lucile.sigwalt@bgefc.org
Conseillère formatrice ESS
Diplôme d'École d'Ingénieur en
Agrodéveloppement
International
4 ans d'expérience

Nos conseillers formateurs régionaux



Tiphaine Girardot
tiphaine.girardot@bgefc.org
Responsable communication
Formatrice communication
Master Information
Communication
10 ans d'expérience



Adeline Delmer
adeline.delmer@bgefc.org
Conseillère formatrice
Référente Handicap FC
Titre RNCP niveau 7
Formatrice responsable
de projet de formation
17 ans d'expérience

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 Franche-Comté, 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 Franche-Comté 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 Franche-Comté est soumise aux dispositions contenues dans les CGU de moncompteformation.gouv.fr.

Article 2 : Nature des prestations

BGE Franche-Comté 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 Franche-Comté 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 France-Comté 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 Franche-Comté intervient en tant qu'organisme de formation. Une proposition individualisée est établie en fonction des besoins exprimés par le stagiaire. BGE Franche-Comté 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 Franche-Comté 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 Franche-Comté.

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 Franche-Comté 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 Franche-Comté.

En cas d'annulation de la formation par le Client, BGE Franche-Comté 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 Franche-Comté 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 signé 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 Franche-Comté 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 Franche-Comté.

- Dans le cadre d'inscription à une ou plusieurs actions de formation dispensées par BGE Franche-Comté, 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 Franche-Comté 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 [magali.cazeneuve@bgefc.org](mailto:cazeneuve@bgefc.org). 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 Franche-Comté est une obligation de moyen. BGE Franche-Comté 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 Franche-Comté 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 Franche-Comté ne pourra être tenue pour responsable de l'absence de résultats, et ce pour quelque durée que ce soit. La responsabilité de BGE Franche-Comté, 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.

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 Besançon pour toutes les contestations relatives à son interprétation ou à son exécution.



96%

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



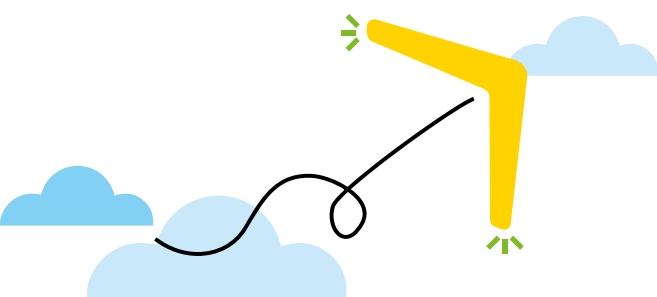
100 %

des stagiaires
**ont réussi leur
certification**



90 %

des stagiaires
**recommanderaient
nos formations**



PLUS DE 250
PERSONNES FORMÉES
CHAQUE ANNÉE,
EN FRANCHE-COMTÉ,
ET DEMAIN ?



BGE Franche-Comté
2C - 4J chemin de Palente
25000 Besançon
03 81 47 97 00
info@bgefc.org

Organisme enregistré sous le numéro d'activité N° 43250017725
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

ACTIONS DE FORMATION

