



CONSEIL & FORMATION

POUR LES ENTREPRENEURS

BGE
AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

2026

Sommaire

Présentation de BGE	p.4
MODULES COURTS	p.8
Gestion / Comptabilité / Fiscalité	p.9
Piloter son entreprise en phase de démarrage	p.10
Gérer et développer une micro-entreprise (en individuel)	p.12
Marketing / Communication / Numérique	p.15
LinkedIn pour les entrepreneur.e.s	p.16
Intelligence artificielle (IA) niveau 1	p.18
Communiquer à petit budget	p.20
Communication numérique de l'entreprise	p.22
Développer l'activité commerciale avec les réseaux sociaux	p.24
Stratégie commerciale / Vente	p.27
Améliorer sa technique de vente blended	p.28
Changer d'échelle	p.30
Management / Ressources Humaines	p.33
Entrepreneur, employeur et manager	p.34
CRÉATION D'ENTREPRISE	p.37
Demain je crée	p.38
Accélérateur émergence	p.40
POST-CRÉATION D'ENTREPRISE	p.43
Entreprendre 4.0	p.44
PRISME	p.46
Booste mon entreprise / Bouge ta boîte	p.48
PRÉSENTATION DES ANTENNES ET DES FORMATEURS	p.51
Besançon Palente	p.52
Belfort	p.54
Pontarlier	p.56
Lons-le-Saunier	p.58
Vesoul	p.60
ESS - Région	p.62
Conditions générales de vente	p.64

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.



« 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 Geliot – Smize Production (25)

Faites le choix de l'efficacité !
Comme Marie et les 49 000 personnes ayant suivi un parcours d'accompagnement / formation chez BGE en 2020.

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 quatre formations éligibles au CPF :

- construire et conduire un projet entrepreneurial à mon rythme
- gérer et développer une micro entreprise - en individuel
- développer l'activité commerciale avec les réseaux sociaux
- contruire 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

J'AI CRÉÉ OU REPRIS
JE DIRIGE UNE ENTREPRISE

CRÉATION D'ENTREPRISE

- Demain je crée.
- Accélérateur émergentiel.

POST-CRÉATION

- Prisme.
- Entreprendre 4.0.
- Booste mon entreprise / Bouge ta boîte

LES MODULES THÉMATIQUES

- Développer l'activité commerciale avec les réseaux sociaux.
- LinkedIn pour les entrepreneur.e.s.
- Intelligence artificielle (IA) niveau 1
- Améliorer sa technique de vente blended
- Changer d'échelle

LES MODULES THÉMATIQUES AVANT OU APRÈS CRÉATION

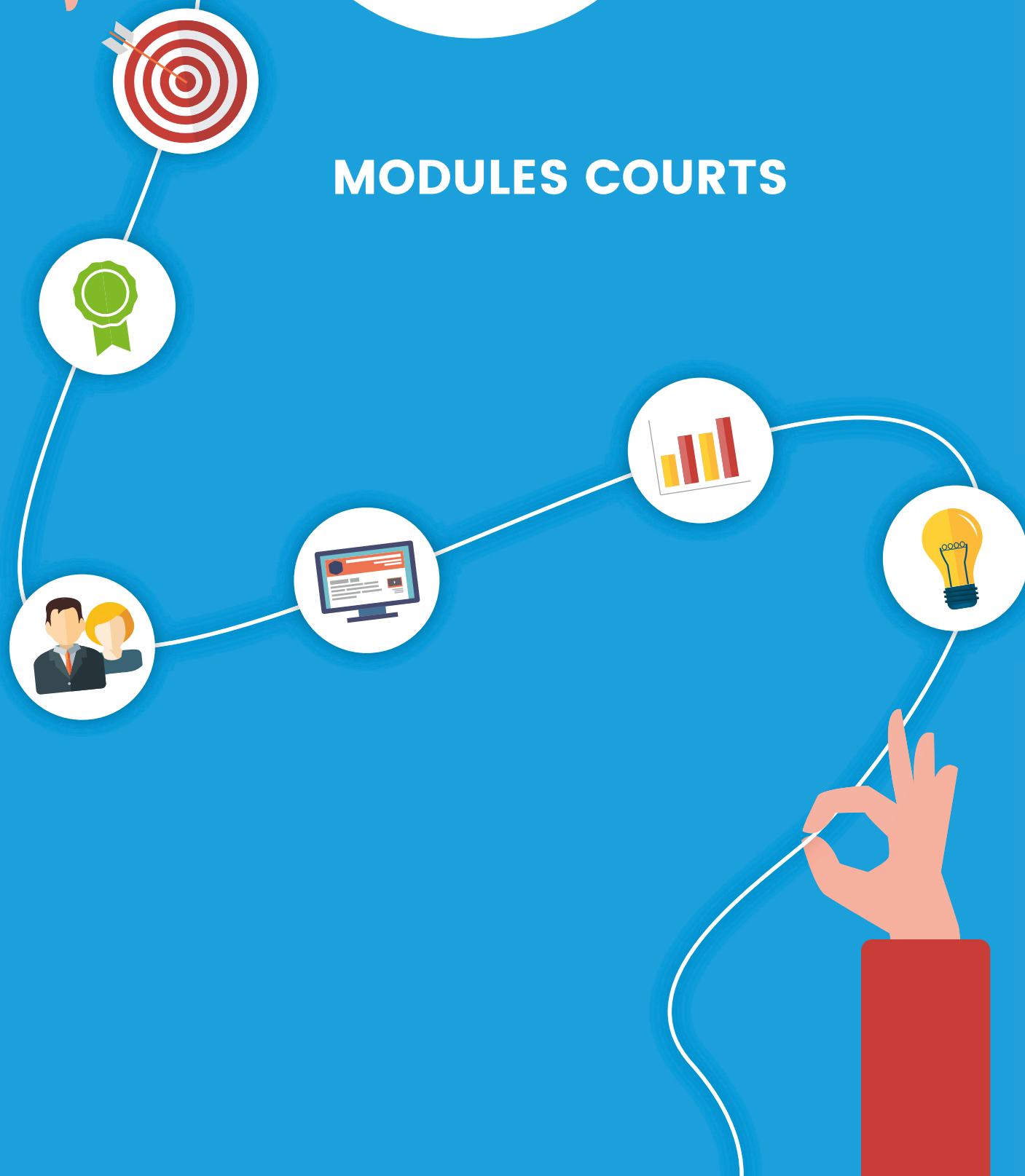
- Piloter son entreprise en phase de démarrage.
- Gérer et développer une micro-entreprise
- Communiquer avec un petit budget.
- Communication numérique de l'entreprise.
- Entrepreneur, employeur et manager.

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

★★★★★ 81%*
satisfaction de nos participants

+ 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

FINANCEMENT DE LA FORMATION

€ Tarif 390 €

PRISME

CRÉER SA RÉUSSITE ☆

ENTREPRENDRE 4.0

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

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.

SUITE

Piloter son entreprise en phase de démarrage

100%*
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.

Gérer et développer une micro-entreprise (en individuel)

Certification 

Avantages de la formation

Maîtrisez les **clés juridiques, financières et commerciales** pour piloter efficacement votre micro-entreprise. **Structurez votre offre et développez vos ventes** avec des outils concrets et opérationnels. **Anticipez votre croissance** grâce à du tutorat personnalisé et une formation certifiante reconnue.

Objectifs de la formation

- Assurer la conformité légale et financière d'une micro-entreprise
- Décrire une offre de produits et/ou de services
- Organiser la fonction commerciale d'une micro-entreprise
- Préparer le développement d'une entreprise et/ou l'adaptation d'un modèle économique

Conditions d'admission

- Entretien préalable pour vérification des prérequis

FINANCEMENT DE LA FORMATION

€ Tarif 1 140 €

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

Tout micro-entrepreneur. Toute personne ayant un projet de création de micro-entreprise.

Prérequis

Comprendre les points essentiels d'un texte écrit
Réaliser les 4 opérations à la main ou avec une calculatrice
Accéder aux applications de traitement de texte, tableur, messagerie électronique, navigation Internet.

Durée de la formation

28 heures entre 1 mois et 3 mois

Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes
Rapprochez-vous de votre antenne BGE ou écrivez à : formation@bgefc.org

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

SUITE

Gérer et développer une micro-entreprise (en individuel)

PROGRAMME

Assurer la conformité légale et financière - 7 heures

- Définition de la micro-entreprise et périmètre de l'activité
- Seuils du régime micro et seuils de franchise de TVA
- Activités éligibles et activités exclues
- Fonctionnement du régime micro-fiscal
- Fonctionnement du régime micro-social
- Calcul du résultat fiscal et des cotisations sociales
- Analyse de la pertinence du régime micro au regard des objectifs du dirigeant

Décrire une offre et piloter l'activité - 7 heures

- Analyse de la cible et identification de ses besoins
- Construction d'une matrice produits / clients
- Identification des obstacles d'accès à l'offre, y compris liés aux situations de handicap
- Analyse de la concurrence (directe et indirecte)
- Structuration de l'offre et proposition de valeur
- Détermination du prix de vente et de la marge

Organiser et piloter la fonction commerciale - 7 heures

- Détermination des objectifs de chiffre d'affaires et de vente
- Conception d'actions commerciales adaptées à la cible
- Intégration des principes de la responsabilité sociétale (RSE)
- Organisation administrative et comptable de l'activité
- Mise en place d'indicateurs simples de pilotage commercial et financier

Préparer le développement et anticiper un changement de régime - 7 heures

- Élaboration d'un prévisionnel
- Analyse des impacts du dépassement des seuils
- Comparaison des régimes micro et réel
- Identification des démarches à effectuer

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

9h30 de tutorats individuels répartis sur plusieurs semaines.
18h30 de travail en autonomie structurés dans 4 modules e-learning comprenant des travaux personnels à réaliser en asynchrone.
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)

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Date jury d'évaluation : 11 septembre / 15 octobre / 30 octobre / 13 novembre / 27 novembre / 10 décembre / 18 décembre / 15 janvier 2027 / 21 janvier 2027
Rapport + entretien devant jury

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique 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 pour le poste 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.

France Compétences

[France Compétences- RS7333](#)

Inscription en ligne via le site CPF

Je m'inscris :

- [Besançon](#)
- [Belfort](#)
- [Lons-le-Saunier](#)
- [Pontarlier](#)
- [Vesoul](#)

An illustration featuring two hands holding a large red sphere. The hand at the top is wearing a yellow sleeve, and the hand at the bottom is wearing a blue sleeve. The sphere is centered and contains white text.

**MODULES COURTS
MARKETING /
COMMUNICATION /
NUMÉRIQUE**

LinkedIn pour les entrepreneur.e.s

Développez votre réseau et gagnez des clients !

★★★★☆ 84%*
satisfaction de nos participants

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

FINANCEMENT DE LA FORMATION

€ Tarif 315 €

PRISME

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

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.
Retrouvez les dates des prochaines sessions sur notre site internet :



SUITE

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



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

*données recueillies via le questionnaire de satisfaction et lors des sessions de formation en 2025

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

Intelligence artificielle (IA) – Niveau 1

Poser les bases de l'utilisation de l'IA au service des compétences entrepreneuriales

Avantages de la formation

Formation spécifiquement conçue pour les entrepreneurs et dirigeants de micro-entreprises. **Approche concrète**, progressive et non technique de l'intelligence artificielle. Mise en pratique immédiate sur les **situations réelles** des participants. Découverte et appropriation des LLM comme outils d'aide à la décision. Développement d'une posture critique et responsable dans l'usage de l'IA. Articulation directe avec les **compétences entrepreneuriales** (marché, gestion, pilotage, organisation). Alternance de temps collectifs et de travail asynchrone accompagné.

Objectifs de la formation

- Identifier les opportunités et les limites de l'IA générative dans le cadre de son activité entrepreneuriale.
- Prendre en main un outil d'IA de type LLM (assistant conversationnel) dans un cadre professionnel.
- Structurer des requêtes (prompts) efficaces et adaptées pour gagner du temps au quotidien.
- Appliquer les bonnes pratiques conformes au cadre réglementaire (RGPD) et éthique de l'utilisation de l'IA.
- Évaluer avec esprit critique les contenus générés par l'Intelligence Artificielle.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

 **Tarif** **315 €**



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

Entrepreneurs, dirigeants de micro-entreprises, travailleurs indépendants.

Prérequis

Maîtrise des outils numériques de base (navigation internet, traitement de texte). Disposer d'un projet entrepreneurial ou d'une entreprise en activité. Aucun prérequis technique spécifique.

Durée de la formation

2 demi-journées (7h) en distanciel synchrone.

Travail asynchrone intersessions estimé : 1 à 2 heures

Dates et lieux de la formation

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

Retrouvez les dates des prochaines sessions sur notre site internet



SUITE

Intelligence artificielle (IA) – Niveau 1

PROGRAMME

Demi-journée 1 : Démystifier l'IA et faire ses premiers pas (3h30)

- Introduction à l'IA pour les entrepreneurs : démystification, définitions, opportunités et limites.
- Découverte des LLM et sécurité : usage pro vs perso, RGPD, les 3 règles d'or BGE.
- Prise en main de l'interface (ChatGPT, Claude, etc.).
- Initiation à la rédaction de prompts : méthode RTCF (Rôle, Tâche, Contexte, Format).
- Ajustement et itération avec l'IA.

Demi-journée 2 : Mon IA comme outil entrepreneurial (3h30)

- Utiliser l'IA pour développer son activité : brainstorming, analyse de la concurrence, idée commerciale.
- Utiliser l'IA pour sécuriser et organiser : limites en calcul, création de check-lists, rétroplannings, synthèse documentaire.
- Grand Atelier Fil Rouge : résolution d'une problématique réelle d'entreprise en autonomie avec l'IA.

RÉSULTATS ATTENDUS EN FIN DE FORMATION

Capacité à utiliser un outil d'IA générative dans un cadre professionnel.

Autonomie dans la formulation de demandes pertinentes à une IA.

Capacité à intégrer l'IA comme outil d'appui aux compétences entrepreneuriales.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Apports théoriques courts et démonstrations en direct.
- Exercices pratiques guidés et études de cas issues des situations des participants.
- Travail individuel et collectif. Supports pédagogiques remis aux participants.
- Utilisation encadrée d'outils d'IA générative (ChatGPT, Claude, etc.).

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation continue par mises en situation. Analyse des travaux réalisés en séance et en asynchrone. Test d'évaluation des compétences acquises en fin de formation.

Attestation de formation.

Équipe pédagogique

Consultant-formateur expert en ingénierie de formation et accompagnement entrepreneurial, spécialisé dans les usages professionnels de l'intelligence artificielle. BGE Franche-Comté mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur. 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 nécessaires

Connexion internet stable.
Une webcam sur PC.
Un micro et des haut-parleurs.
Création d'un compte gratuit sur ChatGPT ou Claude (à prévoir avant la session).

Conditions d'admission

Entretien préalable pour vérification des prérequis

Communiquer à petit budget

★★★★★ 84%*
satisfaction de nos participants

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.

Retrouvez les dates des prochaines sessions sur notre site internet



FINANCEMENT DE LA FORMATION

€ Tarif 315 €

PRISME

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

Communiquer à petit budget

100%*
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 un flyer et une carte de visite avec des outils tels que CANVA et Adobe Express

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).

Communication numérique de l'entreprise

★★★★★ 75%*
satisfaction de nos participants

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.

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.

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

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.

SUITE

Communication numérique de l'entreprise

100%*
recommandé par
les participants

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.

NOUVELLE FORMATION 2026

Développer l'activité commerciale avec les réseaux sociaux



Certification
RS7643

Avantages de la formation

Développer son activité commerciale sur les réseaux sociaux, de la **stratégie à la production** de contenus et au **pilotage de la performance**, de façon **responsable et assistée par l'IA** générative.

Objectifs de la formation

- Définir des objectifs commerciaux SMART adaptés à sa cible
- Sélectionner les réseaux sociaux les plus pertinents pour son activité
- Créer ou enrichir un compte entreprise dans le respect de son identité visuelle
- Élaborer une stratégie de diffusion responsable (rythme, suivi, accessibilité, éco-responsabilité)
- Concevoir des contenus percutants à l'aide de l'IA générative
- Concevoir des vidéos promotionnelles adaptées à chaque plateforme
- Piloter sa performance via un tableau de bord et ajuster sa stratégie

Conditions d'admission

- Test de connaissances en numérique, positionnement du projet.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif 1452 €

Formation éligible au CPF

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

Développer l'activité commerciale avec les réseaux sociaux

Programme

Module 1 – Stratégie et cadrage commercial (7 h)

1.1 Cadrage stratégique et définition des objectifs SMART (C1)

- Méthode SMART appliquée aux objectifs commerciaux
- Analyse des caractéristiques de la cible
- Identification des ressources mobilisables

Exercice en autonomie : rédiger une fiche d'objectifs SMART et de cadrage de sa cible

Évaluation pendant la formation : restitution commentée de la fiche de cadrage

1.2 Comparaison et choix des réseaux sociaux (C2)

- Panorama des réseaux sociaux (ordinateur et mobile)
- Analyse technologique comparative d'au moins 3 réseaux sociaux
- Analyse concurrentielle : repérage des entreprises concurrentes présentes sur ces réseaux

Exercice en autonomie : comparer 3 réseaux sociaux et argumenter le choix d'au moins 1 plateforme pour son activité

Évaluation pendant la formation : quiz de connaissance des plateformes

Module 2 – Déploiement et stratégie responsable (7 h)

2.1 Création et enrichissement du compte entreprise (C3)

- Processus de création ou d'enrichissement d'un compte entreprise selon la plateforme
- Déclinaison de l'identité visuelle numérique
- Informations de contact et informations utiles à renseigner

Exercice en autonomie : créer ou enrichir un compte entreprise sur 1 plateforme

Évaluation pendant la formation : grille d'auto-évaluation du compte créé

2.2 Élaboration d'une stratégie responsable de diffusion (C4)

- Définition d'un rythme de publication cohérent avec la cible
- Outils de suivi et de planification
- Mesures d'accessibilité des contenus pour les publics en situation de handicap
- Mesures éco-responsables applicables à la conception et à la diffusion des contenus

Exercice en autonomie : élaborer un calendrier éditorial responsable pour 1 mois

Évaluation pendant la formation : relecture croisée du calendrier éditorial

Module 3 – Production de contenus (9h)

3.1 Conception de contenus avec l'IA générative (C5)

- Règles de rédaction pour les réseaux sociaux
- Mobilisation d'outils d'IA générative pour créer, optimiser ou personnaliser un contenu
- Création de visuels cohérents avec le message
- Rédaction de réponses aux commentaires et messages des utilisateurs

Exercice en autonomie : rédiger 2 publications assistées par IA, créer 1 visuel et répondre à des commentaires types

Évaluation pendant la formation : retour individualisé sur les contenus produits

3.2 Conception de vidéos promotionnelles (C6)

- Formats vidéo adaptés à chaque plateforme
- Scénarisation : message clair, mémorable, rythme
- Outils de montage et effets différenciants

Exercice en autonomie : réaliser une vidéo promotionnelle de 30 secondes

Évaluation pendant la formation : visionnage collectif et retours constructifs

Module 4 – Pilotage de la performance (5h)

4.1 Exploitation des indicateurs et ajustement de la stratégie (C7)

- Construction d'un tableau de bord personnalisé intégrant les données des outils de suivi
- Sélection d'au moins 4 indicateurs-clés de performance alignés avec la stratégie
- Analyse des résultats et formulation d'ajustements de la stratégie

Exercice en autonomie : analyser les statistiques d'un compte fictif et proposer des ajustements via un tableau de bord

Évaluation pendant la formation : présentation orale des ajustements proposés

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 pédagogiques

Formation présentielle/distancielle synchrone (21h)
Travail inter séquence et exercices guidés en autonomie (7h)

Matériel nécessaire

Ordinateur Mac ou PC équipé d'une webcam, et du navigateur Google Chrome ou Mozilla Firefox pour passer la certification
Connexion internet

Modalités d'évaluation

Formative : Quiz, restitution d'exercices, auto-évaluation.

Certificative : Évaluation en ligne standardisée (exercices pratiques + test automatisé).

La formation prépare à la certification RS7643 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale, enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences (date d'échéance 26/06/2029). **Le passage de l'examen final est donc obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.**

L'évaluation finale prend la forme d'un examen en ligne d'une durée de 90 minutes, réalisé sous la surveillance vidéo réalisée par le certificateur.

L'épreuve comprend des questions ouvertes et une partie QCM portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation.

Cette certification n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.



**MODULES COURTS
STRATÉGIE**

Améliorer sa technique de vente - en blended

Maîtrisez les étapes clés du processus de vente, de la découverte client au closing

Avantages de la formation

À l'issue de cette formation, le participant maîtrise les **étapes clés** du processus de vente, conduit un **entretien de découverte client** structuré, construit un **argumentaire adapté** (méthode CAP/SONCAS), traite les objections courantes et **conclut efficacement** une vente, en s'appuyant sur un **plan d'actions** personnalisé.

Objectifs de la formation

- Identifier les étapes clés du processus de vente et leur enchaînement logique.
- Conduire une phase de découverte client structurée en utilisant les techniques de questionnement (entonnoir, SONCAS)
- Élaborer un plan de découverte client adapté à son activité.
- Construire un argumentaire de vente efficace selon la méthode CAP.
- Anticiper et traiter les objections courantes avec des techniques adaptées.
- Identifier les techniques de négociation et de conclusion de vente (closing).
- Formuler un plan d'actions personnalisé pour améliorer sa pratique commerciale.

Conditions d'admission

- Entretien préalable pour vérification des prérequis, attentes/besoins

FINANCEMENT DE LA FORMATION

€ Tarif 630€

PRISME

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

Entrepreneurs immatriculés en Bourgogne Franche-Comté.

Prérequis

Avoir une activité commerciale existante. Avoir un ordinateur équipé d'un micro, d'une caméra et d'une connexion internet (pas de formation sur smartphone)

Durée de la formation

10h30 (dont 3h30 asynchrone) en distanciel synchrone.

Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

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

Retrouvez les dates des prochaines sessions sur notre site internet



SUITE

Améliorer sa technique de vente - en blended

PROGRAMME

Séquence 1 — Introduction au processus de vente (1h30)

- Analyse du rapport à la vente de chaque participant.
- Les étapes clés de la vente (exercice de l'arbre : client, besoin, proposition).
- Présentation du parcours blended et de l'outil Parcooroo.

Séquence 2 — Découvrir les besoins de mon client (3h)

- Mise en situation : exercice « Vendez-moi ce stylo ».
- Les motivations d'achat : méthode SONCAS.
- Types de questions et méthode de l'entonnoir.
- Construction du plan de découverte client individuel.

Séquence 3 — Connaître mon client pour mieux argumenter (3h)

- Simulation de la phase de découverte client (jeux de rôle).
- Méthode CAP : Caractéristique, Avantage, Preuve.
- Préparation aux objections courantes et logique de concession

Séquence 4 — Simulation et mise en pratique (3h)

- Rappel : objections, négociation et contreparties.
- Techniques de conclusion de vente (closing).
- Jeux de rôle complets vendeur/acheteur avec feedback formateur.
- Plan d'actions personnalisé : 3 actions concrètes à engager.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

Classes virtuelles (synchrone) et travaux intersessions via Parcooroo (asynchrone).
Méthodes expositives, interrogatives et participatives.
Mises en situation et jeux de rôle vendeur/acheteur.
Cas pratiques adaptés aux activités des participants.
Diaporamas, vidéos pédagogiques, exercices interactifs, quiz en ligne, plateforme Parcooroo.

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation formative sous forme de questionnaire (ouvert ou choix multiple). Simulations et jeux de rôle avec feedback formateur.
Attestation de formation.

RÉSULTATS ATTENDUS

Mener un entretien de découverte client structuré.
Construire un argumentaire CAP adapté au profil SONCAS du client.
Traiter les objections courantes avec méthode.
Conclure efficacement une vente (closing).
Repartir avec un plan d'actions personnalisé et concret.

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

Connexion internet stable. Une webcam sur PC. Un micro et des haut-parleurs. Accès à la plateforme Parcooroo (lien transmis avant la formation).

NOUVELLE FORMATION 2026

Changer d'échelle juridique

Optimiser son statut pour passer à la vitesse supérieure

Avantages de la formation

À l'issue de ce module, le stagiaire aura compris les **statuts possibles**, analysé les **incidences fiscales et sociales**, et construit un **plan d'actions** personnalisé.

Objectifs de la formation

- Distinguer les caractéristiques de l'EI et les différences entre régime micro et régime réel.
- Identifier les spécificités des personnes morales (EURL, SASU) et les différences avec l'EI.
- Comparer les régimes sociaux (TNS vs assimilé salarié) et leurs incidences sur la couverture sociale, les indemnités journalières et la retraite.
- Comprendre les démarches concrètes de transition entre statuts.
- Utiliser les simulateurs (URSSAF, Bpifrance) et BGEpro pour tester des scénarios d'évolution.
- Formuler un plan d'actions personnalisé argumenté et chiffré.

Conditions d'admission

- Entretien préalable pour vérification des prérequis

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.

Public

Entrepreneurs immatriculés en Bourgogne Franche-Comté.

Prérequis

Avoir un ordinateur équipé d'un micro, d'une caméra et d'une connexion internet (pas de formation sur smartphone).

Durée de la formation

2 demi-journées (7h) en distanciel

Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.
Début de session si l'effectif minimum requis est atteint.
Retrouvez les dates des prochaines sessions sur notre site internet



SUITE

Changer d'échelle juridique

PROGRAMME

Demi-journée 1 : Comprendre mon statut et ses alternatives

- Rappels sur l'entreprise individuelle (EI) : statut juridique, régime micro vs réel, différences fiscales et sociales, seuils de CA.
- Les personnes morales : EURL et SASU, différences juridiques, fiscales et sociales, démarches de création.
- La couverture sociale du chef d'entreprise : TNS vs assimilé salarié, indemnités journalières, retraite.
- Mise en pratique : exercice en binômes sur des profils fictifs (analyse et recommandation).

Demi-journée 2 : Construire mon scénario d'évolution

- Les transitions concrètes : passer du micro au réel, passer d'une EI à une société, passer d'une EURL à une SASU.
- Simulations individuelles : utilisation des simulateurs URSSAF et Bpifrance pour tester 2 scénarios d'évolution.
- Pratique sur BGEpro : comparaison des incidences de 2 hypothèses juridiques sur le prévisionnel.
- Plan d'actions personnalisé : 3 actions concrètes, datées, à engager avant le prochain suivi PRISME.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Apports théoriques (exposés, diaporama Changer d'échelle juridique).
- Méthodes interrogatives et participatives, exercices en binômes et trinômes.
- Simulations individuelles sur les simulateurs URSSAF et BPI.
- Pratique sur BGEpro pour tester des scénarios de statut.
- Fiches individuelles et fiches profils fictifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

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

RÉSULTATS ATTENDUS

Avoir compris les régimes et statuts possibles (EI, EURL, SASU).
Avoir analysé les incidences fiscales et sociales d'un changement de statut.
Avoir construit un plan d'actions personnalisé à engager avant le prochain suivi PRISME.

Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur. 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 nécessaires

Connexion internet stable.
Une webcam sur PC.
Un micro et des haut-parleurs.
Accès internet et à BGEpro.

**MODULES COURTS
MANAGEMENT / RESSOURCES
HUMAINES**

Entrepreneur, employeur et manager

★★★★★ 81%*
satisfaction de nos participants

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 **décoder 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

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.

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.

SUITE

Entrepreneur, employeur et manager

100%*
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





Demain je crée

29 jours pour sécuriser sa création d'entreprise.

★★★★★ 91%*
satisfaction de nos participants

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
COMTÉ

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.

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

Formation en présentiel

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

Retrouvez les dates et lieux des prochaines sessions sur notre site internet



SUITE

Demain je crée

98%*
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 Demain Je Crée m'a permis de monter mon business plan, de réfléchir et d'élaguer mon offre de services et d'avoir un concept beaucoup plus précis pour pouvoir ensuite démarcher les banques avec un prévisionnel qui tient la route. »

Charline Mercier - Aïme Café-Miam - DJC 2021

*données recueillies via le questionnaire de satisfaction et lors des sessions de formation en 2025

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



Accélérateur émergence

★★★★★ 100%*
satisfaction de nos participants

Avantages du programme

Un accompagnement structuré pour les entrepreneurs en pré-crétion. Destiné aux entrepreneurs en phase de pré-crétion, le programme offre un **parcours structuré** pour accompagner les participants dans le développement de **compétences clés**, la **maturation** de leur projet et la mise en place de leur **réseau professionnel**.

Objectifs du programme

- Structurer le projet
- Développer la posture entrepreneuriale
- Concrétiser l'entreprise par l'acte de création dans les meilleures conditions

Conditions d'admission

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

FINANCEMENT DU PROGRAMME

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



Public

Toute personne résidant dans un QPV / QVA ou souhaitant y créer son entreprise.

Prérequis

Avoir un projet de création / reprise d'entreprise en QVA / QPV ou habiter en QPV / QVA.
Parler, lire et écrire le français.
Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques. Utiliser couramment les outils bureautiques.

Durée de la formation

Programme de 6 mois :
environ 195h en synchrone dont 147h collectif - 21h de suivi et conseil individuel - 27h mise en réseau

Dates et lieux de la formation

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

Retrouvez les dates des prochaines sessions et des certifications sur notre site internet :



Accélérateur émergence



100%*
recommandé
par les
participants

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

Ateliers :

- 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.



Certification Construire et conduire un projet entrepreneurial (RS5508)

*données recueillies via le questionnaire de satisfaction et lors des sessions de formation en 2025

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



POST-CRÉATION D'ENTREPRISE



PARCOURS MODULAIRE
en complément des formations-action

Entreprendre 4.0 Développer et compléter mes compétences entrepreneuriales.

★★★★★ 81%*
satisfaction de nos participants

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
COMTE

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.

SUITE

Entreprendre 4.0

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.



« 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

*données recueillies via le questionnaire de satisfaction et lors des sessions de formation en 2025

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

100%*
recommandé par
les participants

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.

Évaluations formatives : questionnaires (ouvert ou choix multiple), schéma « muet », mise en situation, étude de cas, autoévaluation, reformulation.

L'évaluation formative est effectuée par le formateur tout au long de la formation.

Attestation de formation et validation de compétences.

PRISME

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

★★★★★ 84%*
satisfaction de nos participants

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

SUITE

PRISME

100%*
recommandé par
les participants

PROGRAMME

PARCOURS DE FORMATION À LA CARTE

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

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

Votre parcours individuel sera construit autour des thématiques suivantes :

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



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.

Booste mon entreprise / Bouge ta boîte

360° de vision, 100% d'action

Avantages de la formation

Le bénéficiaire fait le point sur la **situation réelle** de son entreprise et décide, en connaissance de cause, de la suite à donner à son activité.

il est **suivi de façon individuelle et collective** pendant 16 semaines, avec des outils concrets pour **analyser sa rentabilité, ajuster sa stratégie commerciale** ou **préparer un retour à l'emploi**.

il repart avec un **plan d'action adapté** à sa situation et un accès gratuit d'un an au réseau bge club.

Objectifs de la formation

- Permettre au demandeur d'emploi de décider de poursuivre ou non son activité.
- Pérennité de l'activité : Faire face à ses responsabilités, dégager les moyens financiers, se projeter dans la fonction.
- Travail sur le chiffre d'affaires, la rentabilité et la viabilité / ou le retour à l'emploi salarié.

Conditions d'admission

- Orientation par France Travail uniquement.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

€ Tarif 4 800€



Prix hors taxe par session. Organisme de financement : France Travail.

Public

Demandeurs d'emploi inscrits avec une immatriculation effective en tant que créateur d'entreprise, dont l'entreprise ne dégage pas un chiffre d'affaires suffisant pour pérenniser l'activité.

Prérequis

Engagement sur la durée du parcours, respect de la confidentialité du groupe, acceptation d'une possible situation de concurrence entre participants d'un même secteur d'activité. disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet.

Durée de la formation

21 heures sur 16 semaines :
4 rendez-vous individuels d'une heure et 6 ateliers collectifs en présentiel, soit 17 heures.

Dates et lieux de la formation

Nous consulter.

Ateliers en présentiel à l'agence France Travail de Luxeuil-les-Bains.

Rendez-vous individuels en présentiel au Fablab de Luxeuil-les-Bains ou en distanciel selon les situations.

SUITE

Booste mon entreprise / Bouge ta boîte

PROGRAMME

Étape 1. diagnostic, identifier les bons leviers d'action (8h)

- Ateliers collectifs : cadrage du parcours, méthodologie lean canvas, co-construction et diagnostic SWOT.
- Rendez-vous individuels et temps asynchrones : analyse de la situation actuelle, mise en action des premières pistes.

Étape 2. mise en action, construire et tester une nouvelle trajectoire (10h)

- Ateliers collectifs : stratégie marketing ou de recherche d'emploi, techniques d'entretien de vente ou d'embauche, préparation du pitch, cartographie et mise en réseau.
- Rendez-vous individuels et temps asynchrones : introduction du dispositif supernova, simulation, mise en œuvre et mesure des résultats sur le terrain.

Étape 3. capitalisation, maintenir le cap (3h)

Atelier collectif et rendez-vous individuel : analyse des résultats, relais à mobiliser, bilan de parcours.

RÉSULTATS ATTENDUS

- Un diagnostic réalisé sur la situation de l'entreprise et ses impacts sur la situation personnelle.
- Des actions de réajustement identifiées et, au moins partiellement, engagées (commercial, financier, organisationnel).
- Une analyse des opportunités et des risques entre poursuite et arrêt de l'activité, avec les moyens nécessaires pour mettre en œuvre l'alternative retenue.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Pédagogie active centrée sur l'action et la mise en situation.
- Alternance d'ateliers collectifs en présentiel, d'entretiens individuels et de temps de travail asynchrone sur le bureau virtuel.
- Méthodologie lean canvas et diagnostic SWOT.
- Simulateur supernova pour les enjeux économiques et financiers.
- Cas pratiques et échanges entre participants

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Validation par rendez-vous individuels, exercices d'application et bilan de parcours.

Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long du parcours. l'équipe veille 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

- ordinateur portable
- connexion internet stable
- accès au bureau virtuel bge



PRÉSENTATION DES ANTENNES



Fiche de présentation Antenne Besançon Palente

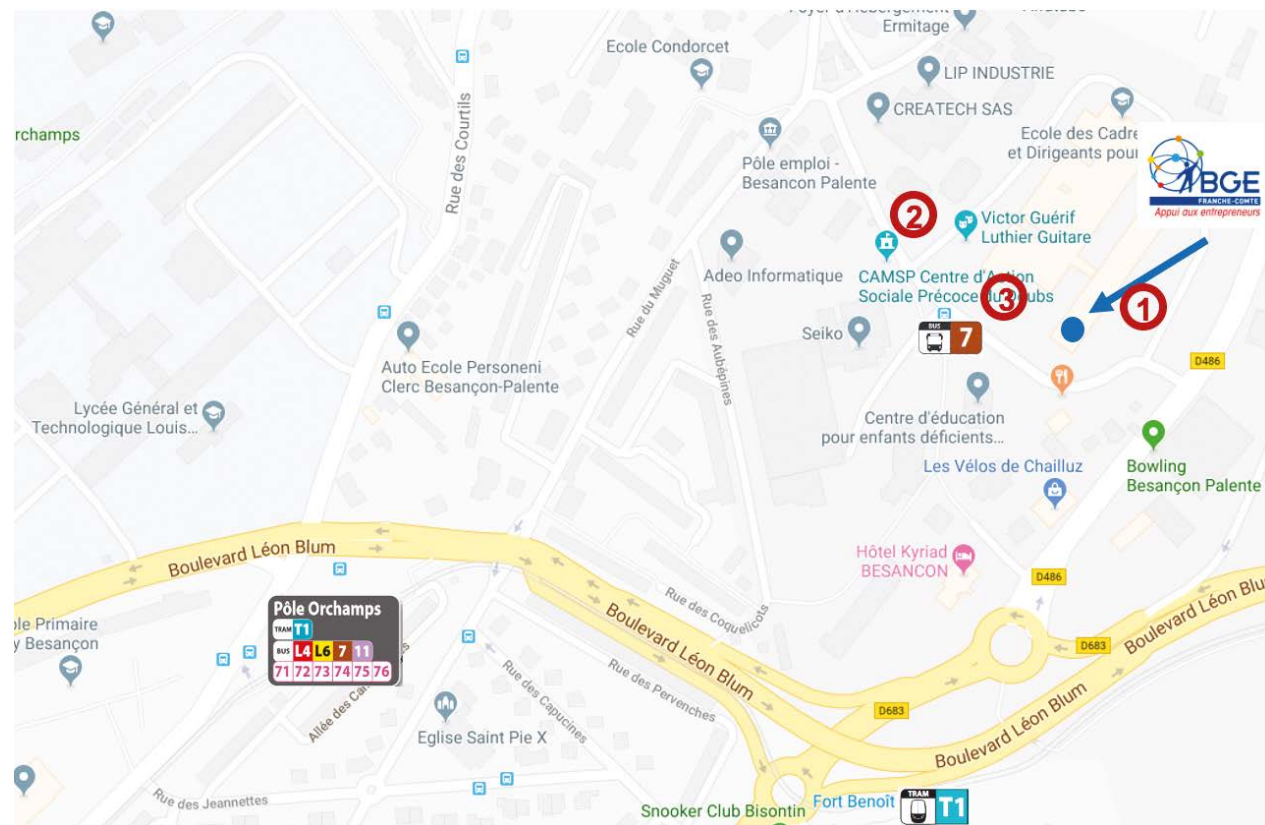
📍 2C Chemin de Palente – 25000 BESANÇON

☎ 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 Benoît
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



Sophie Caravati
sophie.caravati@bgefc.org
Responsable Antenne Doubs
Responsable métiers
Conseillère formatrice
DESS d'Information
Economique et Sociale
16 ans d'expérience



Julien Colin
julien.colin@bgefc.org
Responsable ingénierie,
développement et qualité
Licence AES
20 ans d'expérience



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



Anne-Laure Bride
annelaure.bride@bgefc.org
Conseillère formatrice
DUT Information et
Communication
20 ans d'expérience



Raphaële Vivant
raphaele.vivant@bgefc.org
Conseillère formatrice
Diplôme
7 ans d'expérience



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



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



Anthonin Magnenet
anthonin.magnenet@bgefc.org
Conseiller formateur
Licence responsable de projets
territoires en transition, DCG
6 mois d'expérience

Nos assistantes formation



Isabelle Perez
isabelle.perez@bgefc.org
Assistante régionale formation



Priscillia Bergery Saigado
priscillia.bergerysaigado@bgefc.org
Assistante régionale 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.

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

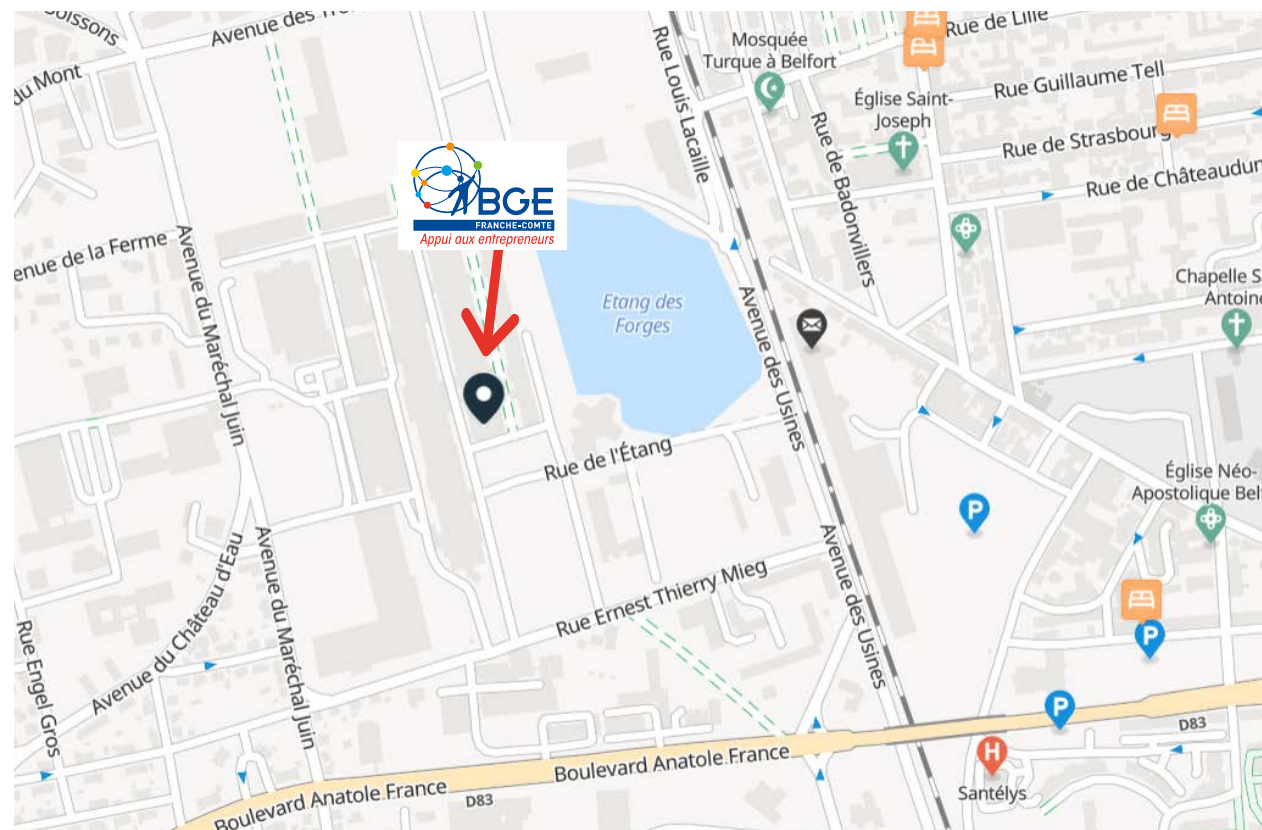


Fiche de présentation Antenne Belfort

-  Techn'hom
6A rue de l'étang - 90000 BELFORT
-  03 81 47 97 00
-  nordfranche.comte@bgefc.org



Modalités d'accès au site



Accès en voiture

Autoroute A36 – Sortie 12 en direction de Bavilliers/Danjoutin/
Belfort-Les Résidences/Belfort-La Pépinière

Accès en transport en commun

Bus : OPTIMO Ligne 3 arrêt «Techn'hom 1 UTBM», ligne 2 arrêt
«Mieg», ligne 8 arrêt 3 «Maison de santé»

Train : Gare de Belfort VILLE ou Trois Chênes

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'antennes NFC
Conseiller Formateur
DESS Diagnostic
Economique
des Firmes
22 ans d'expérience



Thibault Gil
thibault.gil@bgefc.org
Responsable adjoint
Conseiller Formateur
Diplôme de Manager
d'un centre de profit
ICN Business School
7 ans d'expérience



Loraine Picault
loraine.picault@bgefc.org
Conseillère Formatrice
Master Management
9 ans d'expérience



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



Bertrand Godde
bertrand.godde@bgefc.org
Conseiller Formateur
Certification de niveau 1
Coach Professionnel
7 ans d'expérience



Roseline Blary
roseline.blary@bgefc.org
Conseillère Formatrice
MBA Communication et
Marketing Stratégique
1 an d'expérience

Nos assistantes formation



Isabelle Perez
isabelle.perez@bgefc.org
Assistante régionale formation



Priscillia Bergery Salgado
priscillia.bergerysalgado@bgefc.org
Assistante régionale 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.

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 47 97 00

 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 Doubs
Responsable métiers
DESS d'Information
Economique et Sociale
16 ans d'expérience



Lucie Lamy

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



Anthonin Magnenet

anthonin.magnenet@bgefc.org
Conseiller formateur
Licence responsable de projets
territoires en transition, DCG
6 mois d'expérience

Nos assistantes formation



Isabelle Perez

isabelle.perez@bgefc.org
Assistante régionale formation



Priscillia Bergery Salgado

priscillia.bergerysalgado@bgefc.org
Assistante régionale 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.

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



Fiche de présentation Antenne Lons-le-Saunier

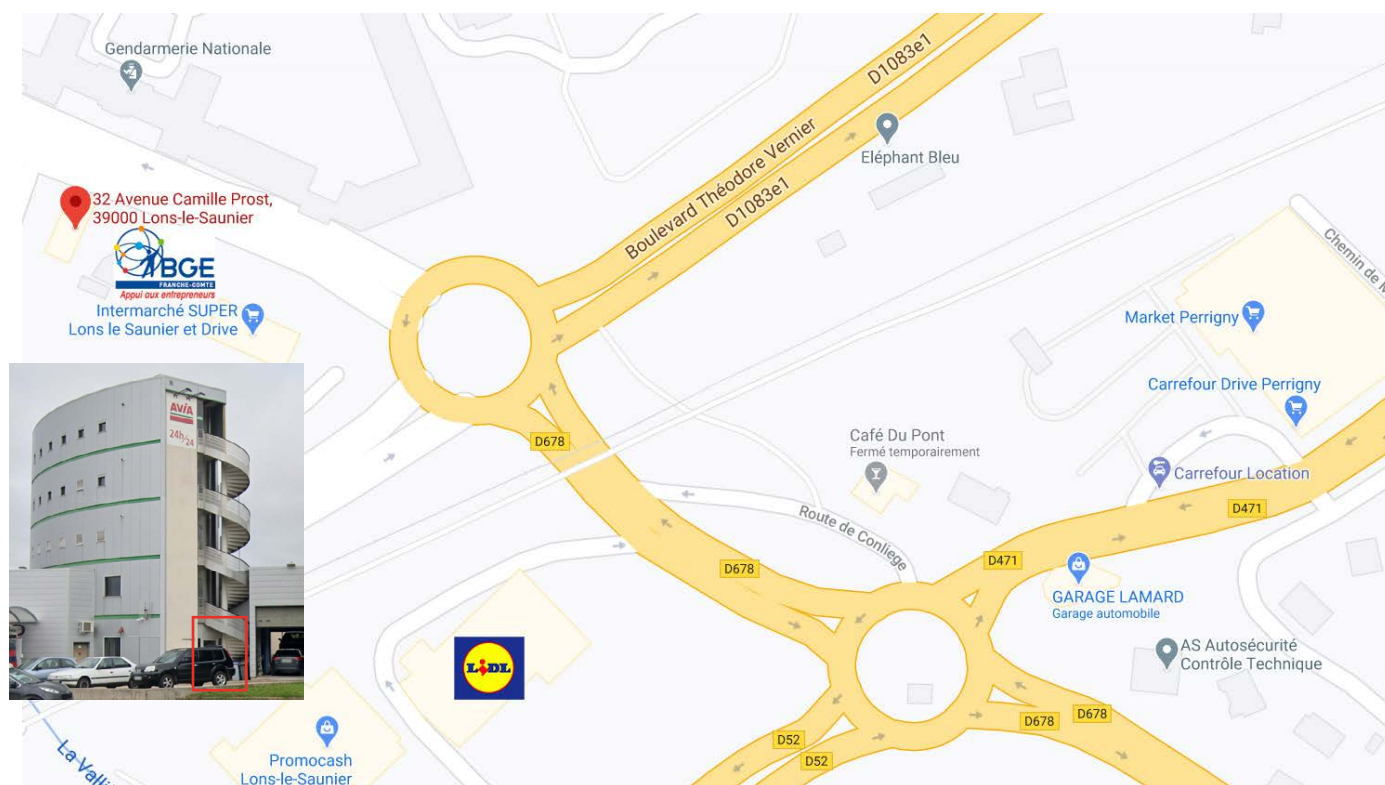
📍 32 avenue Camille Prost – 39000 LONS-LE-SAUNIER

☎ 03 81 47 97 00

✉ 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
Réfèrent IA régional
Conseiller formateur
Master en Ingénierie commerciale, option Marketing
4 ans d'expérience



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



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

Nos assistantes formation



Isabelle Perez
isabelle.perez@bgefc.org
Assistante régionale formation



Priscillia Bergery Salgado
priscillia.bergerysalgado@bgefc.org
Assistante régionale 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.

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



Fiche de présentation Antenne Vesoul

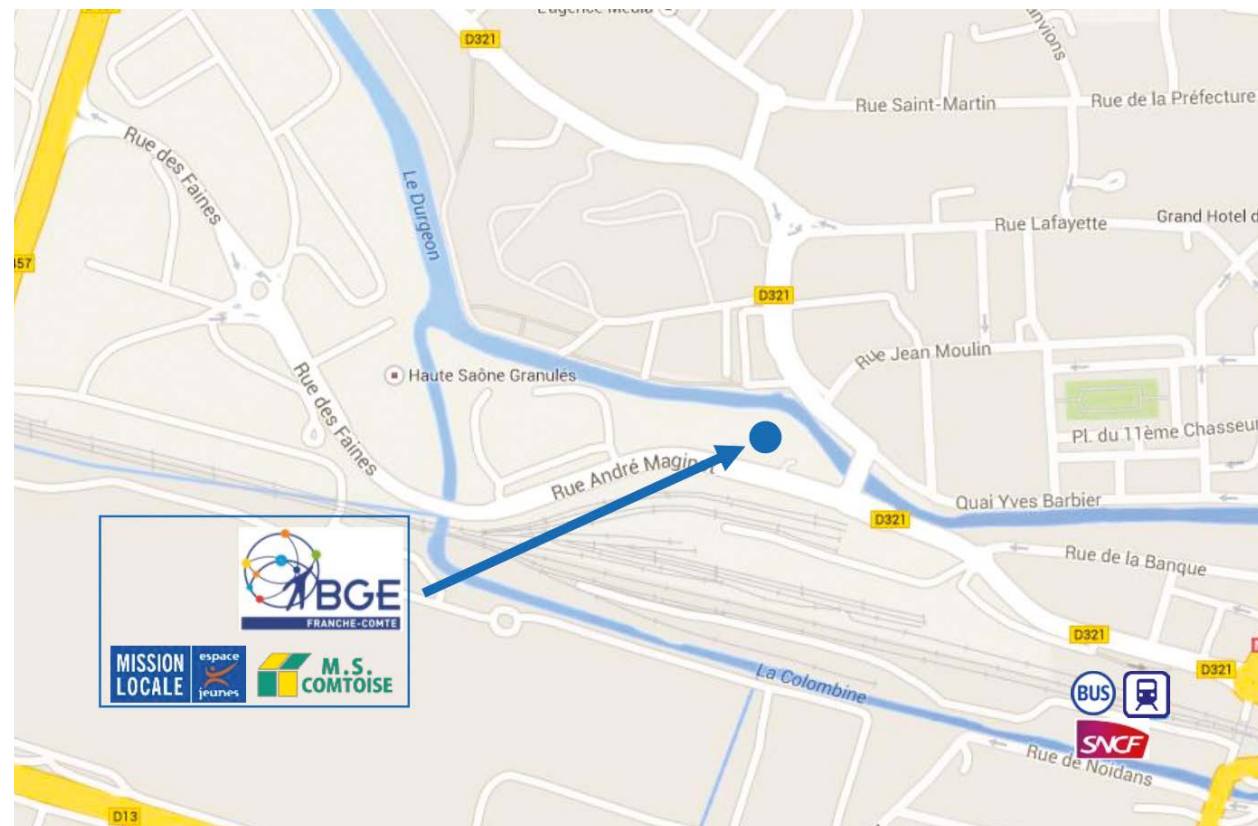
📍 2 rue André Maginot - 70000 Vesoul

☎ 03 81 47 97 00

✉ 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
Formation – Conseillère
formatrice
DESS CAAE
22 ans d'expérience



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



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

Nos assistantes formation



Isabelle Perez
isabelle.perez@bgefc.org
Assistante régionale formation



Priscillia Bergery Salgado
priscillia.bergerysalgado@bgefc.org
Assistante régionale 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.

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



Fiche de présentation Pôle ESS

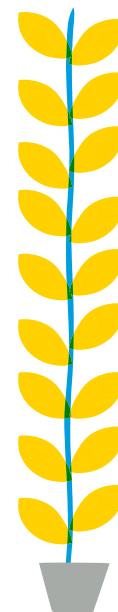
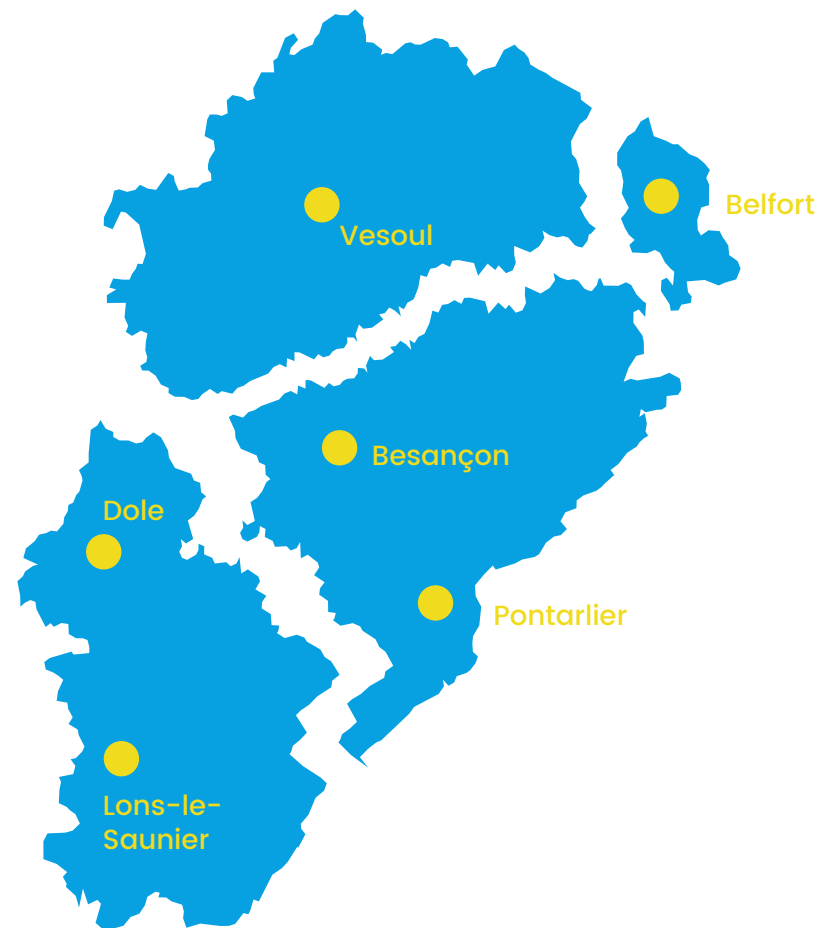
📍 2C Chemin de Palente – 25000 BESANÇON

☎ 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, stratégie
et territoire
Conseillère Formatrice ESS
Master Tourisme
et Développement
13 ans d'expérience



Sandrine Nascimento
sandrine.nascimento@bgefc.org
Coordinatrice du Dispositif Local
D'Accompagnement Régional BFC
Master sciences humaines et
sociales — spécialité urbanisme
et aménagement urbain
1 an 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
3 ans d'expérience



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



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



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



Mehdi Haddadi
mehdi.haddadi@bgefc.org
Coordinateur DLA 70
Master Entrepreneur de
l'économie sociale et solidaire
1 an d'expérience

Nos conseillers formateurs régionaux



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



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

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



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 signer 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 dument signé et daté avec la mention « Bon pour accord » de la personne légalement responsable ainsi que du cachet commercial le cas échéant,
- soit par courrier électronique avec l'expression du consentement du client.

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

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

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

Article 4 : Prix

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

En aucun cas le tarif de la prestation ne peut être renégocié après que la prestation soit réalisée. Les prix sont révisables chaque année au 1er Janvier par la BGE 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 entrainera son paiement en sus.
- Mettre tout en œuvre pour replanifier dans un délai conforme au bon déroulement du dispositif, les actions annulées avec le préavis de quarante-huit (48) heures évoqué.
- Régler toute prestation due dans un délai de 45 jours à réception de facture à défaut d'indication d'un délai inférieur sur le contrat.

La sanction ne peut intervenir moins d'un jour franc ni plus de quinze jours après l'entretien.

La sanction fait l'objet d'une notification écrite et motivée au client sous forme d'une lettre recommandée ou remise contre décharge.

Conformément à la réglementation applicable, notamment, le règlement européen 2016 /679, dit règlement sur la protection des données (RGPD) et les dispositions nationales relatives à l'informatique, aux fichiers et libertés, les personnes dont les données à caractère personnel sont collectées bénéficient d'un droit d'accès, de rectification, de suppression et d'opposition pour motifs légitimes, aux informations les concernant. Ces droits peuvent être exercés par l'envoi d'un courriel à magali.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 entrainerait 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 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.





87%

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



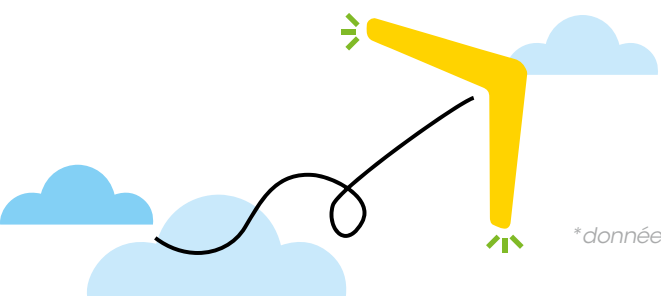
88 %

des stagiaires
**ont réussi leur
certification**



99 %

des stagiaires
**recommanderaient
nos formations**



**données recueillies via le questionnaire de satisfaction et lors des sessions de formation en 2025*

PLUS DE 2 741 *
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.

