



CONSEIL & FORMATION

POUR LES
ENTREPRENEURS

BGE
AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

2023

Certification Qualiopi

BGE ANJOU MAINE

Certifié Qualiopi

La certification Qualiopi est une reconnaissance de la qualité de nos formations et de notre engagement pour développer les compétences des entrepreneurs. Elle nous permet aussi de continuer à faire bénéficier à nos créateurs et chefs d'entreprise de prises en charge des formations et de l'accompagnement BGE

L'accessibilité à tous de nos prestations est en effet une priorité pour BGE !



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



Sommaire

LES 10 RAISONS DE CHOISIR BGE	4
-------------------------------------	---

MOBILISEZ VOTRE CPF	6
---------------------------	---

PARCOURS DE FORMATION

. Parcours Entrepreneur*	7
. Evaluation et formalisation*	8
. Accès Entrepreneur*	10
. Monter son Business Plan	12
. Monter son Business Plan – Mixte	13
. Créer sa micro-entreprise	14

LES FORMATIONS THÉMATIQUES

COMMUNICATION / MARKETING

. Maîtriser la communication digitale pour créer et développer son entreprise	16
. Réseaux sociaux	17

STRATEGIE COMMERCIALE / VENTE

. Entrepreneurs, comment organiser sa prospection et réussir ses ventes	18
---	----

GESTION JURIDIQUE

. Entrepreneurs : comprendre la gestion et choisir son statut juridique.....	19
--	----

COOPÉRER ENTRE CHEFS D'ENTREPRISES

. La Team	21
-----------------	----

BGE CLUB, BEAUCOUP PLUS QU'UN RÉSEAU.....

NOS FORMATEURS	24
----------------------	----

CONDITIONS DE VENTE	27
---------------------------	----

BGE EN CHIFFRES	28
-----------------------	----



www.bge-paysdelaloire.com

**Actions financées par la Région*

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

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

Faites le choix de l'efficacité !

Comme Séverine et les 977 personnes ayant suivi un parcours d'accompagnement / formation chez BGE Anjou Maine en 2020.



« J'ai suivi 2 formations à BGE, pour les 2 j'ai beaucoup apprécié le dynamisme de l'équipe. J'ai pris conscience de tous les domaines auxquels un entrepreneur va être confronté, on nous briefe, nous donne toutes les informations nécessaires. Cela a été un vrai accompagnement avec de très bons conseils. Cerise sur le gâteau, un vrai lieu, moyen pour réseauter. »

Séverine Cros – Coaching et Bien-être (49)

Les 10 raisons de choisir BGE

1 Investissement durable

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

2 Qualité & expertise

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

3 Expérience

Des formateurs spécialisés et rigoureusement sélectionnés

4 Sur mesure

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

5 Proximité

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

6 Compétences reconnues

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

7 Accompagnement dans la durée

Les conseillers-formateurs de 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).

*Statistiques nationales après enquête BGE réseau.

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.



PARCOURS DE FORMATION



Mobilisez votre CPF pour créer et développer votre entreprise !



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

Pour découvrir nos offres de formation disponibles sur MonCompteFormation, utilisez notre tuto vidéo. Vidéo disponible en scannant le code QR ou allez sur : <https://vimeo.com/384014677>



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

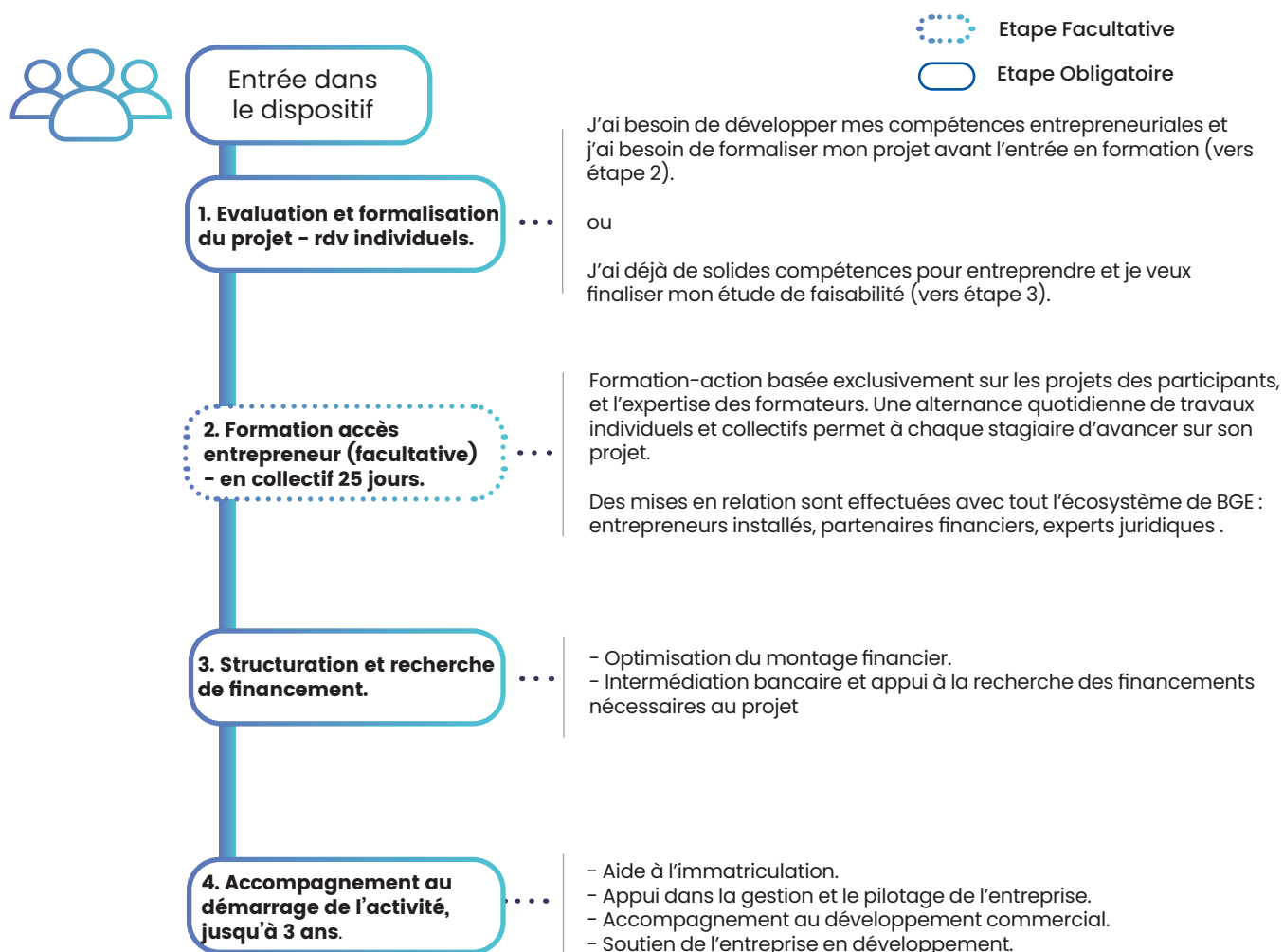
LE DISPOSITIF PAYS DE LA LOIRE PARCOURS ENTREPRENEUR

Pour

- Finaliser mon étude de faisabilité
- Développer mes compétences entrepreneuriales
- Construire mon Business Plan et le valider auprès d'experts
- Savoir rechercher de financements
- Accompagnement au démarrage de l'activité pendant 3 ans



Mis en place par la Région de Pays de la Loire et accessible à tout porteur de projet demandeur d'emploi, le dispositif Parcours Entrepreneur comprend les 4 prestations suivantes. BGE met en oeuvre les 2 premières (voir fiches programmes pages suivantes).



Financiers



Région
PAYS DE LA LOIRE



Partenaires



CCI MAINE-ET-LOIRE

CCI MAYENNE

CCI LE MANS SARTHE



FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés

adie



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE ANJOU-MAINE

☎ 02 41 66 52 52

✉ contact@bge-anjou-maine.com

Appui aux entrepreneurs

www.bge-paysdelaloire.com

EVALUATION ET FORMALISATION DU PROJET

Objectifs de la formation

- Diagnostiquer à 360° votre projet de création
- Analyser vos points forts et vos points de vigilance
- Réaliser votre étude de marché
- Evaluer la rentabilité de votre projet et les possibilités de financement
- Choisir votre statut juridique, social, fiscal
- Construire votre business plan
- Concevoir une stratégie de communication.

PROGRAMME

1. Diagnostiquer son projet :

- L'adéquation personne projet.
- L'opportunité du projet.
- La capacité et les motivations du porteur de projet à créer ou reprendre une entreprise.

En fonction des besoins identifiés :

2. Etudier son environnement, la réglementation, le positionnement, les éléments de différenciation et d'innovation de l'offre, étude fournisseurs, politique commerciale.

3. Réaliser son étude financière, évaluer les ressources et les besoins financiers, étudier la rentabilité économique (construire son budget prévisionnel sur 3 ans).

4. Evaluer le fonds de commerce en cas de reprise.

5. Maîtriser les aspects juridiques, fiscaux et sociaux, pour être en mesure de faire les bons choix.

6. Connaître les possibilités de financement

7. Communiquer et prospecter.



Public

Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi.



Prérequis

- Maîtrise des compétences générales et professionnelles nécessaires pour entrer dans le dispositif.
- Volonté de s'inscrire dans un parcours d'accompagnement à la création/reprise d'entreprise.
- Sans contrainte majeure de logement, garde d'enfants, transport, santé.
- Maîtrise de l'outil informatique (Pack Office et internet).



Durée de la formation

Jusqu'à 15 h de rdv individuels et ateliers positionnés sur une période de 2 à 9 mois



- Rendez-vous possibles en présentiel ou distanciel.



EVALUATION ET FORMALISATION DU PROJET

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Un premier rdv permettant de réaliser le diagnostic à 360° du projet. Cette phase de diagnostic est essentielle pour proposer à l'entrepreneur un parcours adapté à ses attentes et ses besoins. C'est lors de cette étape que le conseiller formateur déterminera le nombre d'heures et la nature des actions à mettre en œuvre pour le porteur de projet.

Un atelier collectif pour comprendre comment rédiger son business plan tout au long de l'accompagnement.

En fonction de l'état d'avancement des compétences entrepreneuriales, des rendez-vous sur mesure seront établis, permettant de répondre aux besoins identifiés et de définir un plan d'action.

Un espace d'apprentissage en ligne donne accès à des ressources pédagogiques pour enrichir l'accompagnement, une plateforme permet de créer son business plan en ligne.

Des mises en relation sont effectuées avec tout l'éco-système de BGE : entrepreneurs installés, partenaires financiers, experts juridiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

État des lieux des compétences en début de formation et évaluation des acquis en fin de formation.



Dates et lieux de la formation

ANGERS (TRELAZE), CHOLET, SAUMUR, LAVAL, LE MANS.

Intégration à la prestation tout au long de l'année, après validation par un conseiller référent.

Délais d'accès à la formation

15 jours.



Formateurs

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.



Tarif

Financement pris en charge par le Conseil Régional



Financements possibles



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE ANJOU-MAINE

02 41 66 52 52

contact@bge-anjou-maine.com

www.bge-paysdelaloire.com

9



ACCÈS ENTREPRENEUR



Objectifs de la formation

- Réaliser votre étude de marché
- Evaluer la rentabilité de votre projet et les possibilités de financement
- Choisir votre statut juridique, social, fiscal
- Construire votre business plan
- Concevoir une stratégie de communication
- Valider votre projet auprès d'experts

PROGRAMME

Cycle 1. 6 jours sur site + 1 jour sur le terrain

Concevoir :

- Son projet et mes valeurs personnelles
- Inspiration et innovation
- Son client idéal
- Ses ressources
- Sa marge de manœuvre
- Sa place dans le paysage
- Son réseau

Cycle 2. 11 jours sur site + 2 jours sur le terrain

Consolider :

- Les moyens nécessaires
- Son potentiel de vente
- Le regard de ses pairs
- Le financement de ses besoins
- Ses choix d'organisation
- Son statut au démarrage
- La fiscalité appliquée à son projet
- Ses indicateurs clés de performance
- Ajustement et recalibrage du projet

Cycle 3. 8 jours sur site + 1 jour sur le terrain

Communiquer & Convaincre :

- Son nouveau métier : la vente
- Toucher sa cible
- Son identité visuelle
- Sa stratégie digitale
- Mobiliser son réseau
- Argumenter et traiter les objections
- Pitcher son projet



Public

Demandeurs d'emploi avec un projet de création identifié ayant la compétence métier requise pour le projet.

Toute demande d'entrée en formation sera au préalable validée par un conseiller formateur lors d'un entretien individuel et d'un processus de sélection.

Nombre de places disponibles : 12



Prérequis

- Être inscrit dans le dispositif Parcours entrepreneur.
- Dossier de candidature remplis et transmis à BGE dans les délais.
- Être disponible pendant toute la durée de la formation.
- Maîtrise de l'outil informatique (Pack office et Internet) et avoir une connexion Internet stable



Durée de la formation

29 jours dont :
25 jours sur site ou à distance
et 4 jours de démarches sur le terrain.

Soit 175 heures de formation

Horaires :

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00



FORMATION
MULTIMODALE

- Temps en autonomie
- Journées en présentiel ou en distanciel
- Accès à un espace d'apprentissage en ligne.

Date limite de dépôt des candidatures : 3 semaines.



Région
PAYS DE LA LOIRE



ACCÈS ENTREPRENEUR



MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation « ACCES ENTREPRENEUR » est une formation-action basée exclusivement sur les projets des participants, et l'expertise des formateurs. Une alternance quotidienne de travaux individuels et collectifs permet à chaque stagiaire d'avancer sur son projet.

Un espace d'apprentissage en ligne permet d'accéder à des ressources pédagogiques pour enrichir la formation, une plateforme permet de créer son business plan en ligne. Des mises en relation sont effectuées avec tout l'éco-système de BGE : entrepreneurs installés, partenaires financiers, experts juridiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Trois temps forts pour mesurer l'évolution des compétences : « présentation du projet », « entretien financier » et « entretien commercial ».

POUR EN SAVOIR PLUS :

Informations collectives. Inscription auprès de BGE.

ANGERS MCTE : tous les 15 jours

Centre Pierre Cointreau- 132 avenue de Lattre de Tassigny
49015 ANGERS cédex

CHOLET MCTE : 1 fois par mois

Eurespace – Rue Eugène BREMOND, 49300 Cholet

SAUMUR MCTE : 1 fois par mois.

Square Balzac 49400 SAUMUR

LAVAL POLE CREATION : tous les 15 jours.

Pôle Création – Parc Tertiaire Technopolis- Rue Louis de Broglie,
Bat K 53810 CHANGE

LE MANS : 1 fois par mois.

3-5 Allée des Magnolias, 72100 Le Mans



- Formation financée par la Région Pays de La Loire pour les demandeurs d'emploi inscrits dans le dispositif « Parcours entrepreneur ».

Tarif hors Parcours Entrepreneur : 2 500 € Prise en charge possible CPF.
Autres situations : nous consulter.



Financements possibles



Taux de
recommandation*
94,6%



**Dates et lieux
de la formation**

ANGERS :

- Du 27 janvier au 06 avril 2023.
- Du 22 mai au 30 juin 2023.
- Du 18 septembre au 26 octobre 2023.
- Du 13 novembre au 21 décembre 2023.

CHOLET :

- Du 10 mai au 22 juin 2023.
- Du 13 novembre au 21 décembre 2023;

SAUMUR :

- Du 06 mars au 14 avril 2023.

LAVAL :

- Du 06 mars au 14 avril 2023.
- Du 06 novembre au 14 décembre 2023.

LE MANS :

- Du 28 février au 07 avril 2023.
- Du 07 novembre au 15 décembre 2023.



Formateurs

Formation animée par des formateurs permanents de BGE, spécialisés en création, reprise et développement d'entreprise. Ils bénéficient de formation continue tout au long de l'année et assurent par ailleurs l'accompagnement d'entrepreneurs en devenir ou installés.

Des intervenants sont invités sur des thèmes spécifiques : les relations bancaires, l'identité visuelle et le référencement numérique (spécialistes).



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.

MONTER SON BUSINESS PLAN

Votre conseiller dédié et toutes vos ressources en ligne !



Objectifs de la formation

- Analyser vos points forts et vos points de vigilance
- Réaliser votre étude de marché
- Evaluer la rentabilité de votre projet et les possibilités de financement
- Choisir votre statut juridique, social, fiscal
- Construire votre business plan
- Concevoir une stratégie de communication.

PROGRAMME

Un accompagnement de l'idée à la réalisation de votre projet :

- Etudier le marché : définir son offre et son positionnement, étudier la concurrence, contacter ses prescripteurs, évaluer son chiffre d'affaires prévisionnel.
- Réaliser son budget prévisionnel, sur 3 ans, pour étudier le financement de son projet et valider sa rentabilité.
- Evaluer le fonds de commerce, en cas de reprise.
- Rédiger son business plan (outil en ligne collaboratif BGePro®).
- Choisir ses statuts juridiques, fiscaux et sociaux.
- Rechercher les financements, et s'informer sur les aides.
- Communiquer et prospecter.

Chacune de ces étapes sont réalisées ensemble. Nous vous guidons pour réaliser les bonnes démarches, au bon moment.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Dans un mix de rendez-vous individuels et de ressources en ligne, un conseiller formateur expert est à vos côtés pour vous accompagner à chaque étape du montage de votre projet de création ou reprise d'entreprise.

Il met à votre disposition tous les outils pour vous permettre d'étudier le projet et de sécuriser la création.

A chaque entretien individuel :

- Bilan des démarches que vous avez réalisées,
- Conseils concrets et pratiques pour avancer sur l'étude du projet,
- Des modules e-learning et un logiciel collaboratif de réalisation de Business Plan,
- Orientation et mise en relation avec les autres partenaires de l'entreprise si nécessaire.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation au moyen d'une grille à l'entrée et à la sortie de la formation



Public

Porteurs de projet création d'entreprise ou reprise. Salaries ou demandeurs d'emplois.

Formation individuelle.



Prérequis

Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise défini.



Durée de la formation

2 à 6 mois selon le rythme du stagiaire et besoins du projet.

Du travail personnel sur plan d'actions est à prévoir : compter environ ½ journée par semaine.



Les plus BGE

• Jusqu'à 11h en rdv individuel et 30h sur l'espace en ligne dédié (temps indicatif et utilisation facultative).

• Accès gratuit et illimité aux ateliers et rencontres du BGE Club !



FORMATION
MULTIMODALE



Dates et lieux de la formation

• Dates à mettre en place en fonction de vos disponibilités

• Rdv possibles à distance ou en centre à ANGERS, CHOLET, SAUMUR, LAVAL, LE MANS.

Délais d'accès à la formation

11 jours après validation des pré-requis.



Formateurs

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.

Taux de
recommandation*
93%



Tarif

1 265 €



Financements possibles



La prise en charge financière est sous réserve de la validation de votre demande par le fonds de formation. BGE Anjou Maine s'occupe d'établir le dossier pour vous.



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE ANJOU-MAINE

☎ 02 41 66 52 52

✉ contact@bge-anjou-maine.com

www.bge-paysdelaloire.com

12

MONTER SON BUSINESS PLAN – MIXTE

Rendez-vous mixtes, individuels et collectifs.



Objectifs de la formation

- Analyser vos points forts et vos points de vigilance
- Réaliser votre étude de marché
- Evaluer la rentabilité de votre projet et les possibilités de financement
- Choisir votre statut juridique, social, fiscal
- Construire votre business plan
- Concevoir une stratégie de communication.

PROGRAMME

Un accompagnement de l'idée à la réalisation de votre projet :

- Etudier le marché : définir son offre et son positionnement, étudier la concurrence, contacter ses prescripteurs, évaluer son chiffre d'affaires prévisionnel.
- Réaliser son budget prévisionnel, sur 3 ans, pour étudier le financement de son projet et valider sa rentabilité.
- Evaluer le fonds de commerce, en cas de reprise.
- Rédiger son business plan (outil en ligne collaboratif BGePro®).
- Choisir ses statuts juridiques, fiscaux et sociaux.
- Rechercher les financements, et s'informer sur les aides.
- Communiquer et prospecter.

Chacune de ces étapes sont réalisées ensemble. Nous vous guidons pour réaliser les bonnes démarches, au bon moment.

Programme des ateliers collectifs :

Atelier 1 (journée entière) : Les étapes d'un projet – la définition projet

– introduction au marketing

Atelier 2 (matin) : Etude de marché

Atelier 3 (matin) : Budget – choix des statuts

Atelier 4 (matin) : Action commerciale – Démarches administratives

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Dans un mix de rendez-vous individuels, d'ateliers collectifs et de ressources en ligne, un conseiller formateur expert est à vos côtés pour vous accompagner à chaque étape du montage de votre projet de création ou reprise d'entreprise.

Il met à votre disposition tous les outils pour vous permettre d'étudier le projet et de sécuriser la création.

A chaque entretien individuel :

- Bilan des démarches que vous avez réalisées,
- Conseils concrets et pratiques pour avancer sur l'étude du projet,
- Logiciel collaboratif de réalisation de Business Plan,
- Orientation et mise en relation avec les autres partenaires de l'entreprise si nécessaire.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation au moyen d'une grille à l'entrée et à la sortie de la formation



Public

Porteurs de projet création d'entreprise ou reprise. Salariés ou demandeurs d'emplois.

Formation individuelle.



Prérequis

Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise défini.

Disponibilité pour cette formation et le travail à réaliser entre 2 sessions, maîtrise de l'outil informatique, venir avec PC portable ou tablette lors des sessions collectives



Durée de la formation

3 mois : 5h rdv individuel, 20h en collectif et

30h environ sur espace en ligne (facultatif)
Ateliers collectifs tous les 15 jours.

Du travail personnel sur plan d'actions est à prévoir : compter environ ½ journée par semaine.



Les plus BGE

- Dynamique collective.
- Travail terrain tutoré.
- Accès gratuit et illimité aux ateliers et rencontres du BGE Club !



FORMATION
MULTIMODALE



Dates et lieux de la formation

- Dates à consulter sur le site internet
- Temps collectifs sur Angers
- Des rdvs individuels possibles sur : ANGERS, CHOLET, SAUMUR, LAVAL, LE MANS.

Délais d'accès à la formation

11 jours après validation des pré-requis.



Formateurs

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.

Nouvelle formation



Tarif

985 €



Financements possibles



La prise en charge financière est sous réserve de la validation de votre demande par le fonds de formation. BGE Anjou Maine s'occupe d'établir le dossier pour vous.



CRÉER SA MICRO-ENTREPRISE



Objectifs de la formation

Cette formation a pour objectifs de comprendre et réaliser les démarches liées à la création d'une micro-entreprise.

A l'issue de la formation, vous devrez être en mesure de :

- Comprendre la méthodologie pour mener à bien votre projet d'une micro-entreprise
- Evaluer les points forts et les axes d'amélioration de votre projet
- Maîtriser le fonctionnement du régime de la micro-entreprise (fonctionnement du régime fiscal et social, obligations légales, comptables et déclaratives)
- Valider la faisabilité du projet et procéder aux démarches de création

PROGRAMME

- Etablir une stratégie de communication.
- Approche et validation du modèle économique : au regard du marché, quel revenu escompter ? Est-ce conforme à mes attentes et ma situation personnelle ?
- Comprendre le régime de la micro entreprise :
 - Le statut juridique de l'entrepreneur individuel,
 - Le régime fiscal et social du micro-entrepreneur, les cotisations sociales
 - Les obligations comptables
 - Réglementations spécifiques
- Comprendre les atouts et limites du statut
- Connaître les aides mobilisables pour mon projet
- Savoir procéder aux démarches de création et de radiation si nécessaire

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Parcours mixte :
- Une journée en collectif pour comprendre le fonctionnement de l'entreprise
- Des rendez-vous individuels avec un conseiller pour mettre en place votre activité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation au moyen d'une grille à l'entrée et à la sortie de la formation



Tarif

755 €



Financements possibles



La prise en charge financière est sous réserve de la validation de votre demande par le fonds de formation. BGE Anjou Maine s'occupe d'établir le dossier pour vous.

Taux de recommandation*
87,5%



Public

Parcours particulièrement adapté à la mise en place d'une activité complémentaire ou la création rapide d'une micro-entreprise quand le projet présente peu de risques (financiers, marché ...)

4 à 8 participants par session..



Prérequis

Un entretien avec conseiller-formateur sera systématiquement réalisé pour valider la pertinence de la formation par rapport aux besoins et niveau d'avancement du demandeur.



Durée de la formation

3 mois



Les plus BGE

1 jour en collectif et jusqu'à 5h en rdv individuel et 30h sur l'espace en ligne dédié mise à disposition, facultatif.



FORMATION PRÉSENTIELLE



Dates et lieux de la formation

- ANGERS (TRELAZE)
- CHOLET,
- LE MANS
- SAUMUR.

Dates à consulter sur le site internet.

Délais d'accès à la formation

11 jours après validation des pré-requis



Formateurs

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.



MODULES THÉMATIQUES



MAÎTRISER LA COMMUNICATION DIGITALE POUR CRÉER ET DÉVELOPPER SON ENTREPRISE



Objectifs de la formation

- Connaître les supports de communication digitaux.
- Utiliser les annuaires internet pour référencer son entreprise
- Connaître les différentes solutions pour créer un site internet
- Maîtriser les bases du référencement naturel et payant d'un site web.
- Savoir créer des visuels pour son site web et ses réseaux sociaux.
- Connaître les différentes messageries pour prospecter et fidéliser
- Connaître les solutions payantes pour communiquer sur le web.
- Savoir utiliser le mailing, les newsletters pour prospecter et fidéliser.

PROGRAMME

Prospecter ou vendre sur le net

- Identifier et utiliser les différents annuaires internet (objectif prospection)
- Identifier et utiliser les différentes market place (objectif de vente sur internet).

Référencement naturel et payant

- Identifier et choisir ses mots clés
- Connaître les différents gestionnaires de contenu de site web
- Définir l'arborescence et le contenu de son site web
- Comprendre les différents outils d'analyse du site web (analytics, console).

Création des visuels de communication (Canva)

Newsletter, e-mailing et messagerie

- Connaître les fondamentaux pour réaliser une newsletter/e-mailing
- Connaître les supports web pour réaliser une newsletter/e-mailing.
- Les messageries internet.

Surveiller son e-reputation et gérer ses avis internet

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports concrets à partir de cas pratiques et application directe à votre projet d'entreprise

*Vous pouvez apporter votre pc portable ou votre tablette pour les travaux de mise en application.
Si vous n'en avez pas à disposition, merci de nous le préciser.*

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation aux moyens d'une grille à l'entrée et à la sortie de la formation.



Tarif

1 050 €



Financements possibles

La prise en charge financière est possible.
Contactez-nous pour savoir si vous êtes éligible.

Taux de
recommandation*
85,8%



Public

Tout entrepreneur souhaitant développer ses compétences en matière de communication digitale.

3 à 10 participants par session..



Prérequis

Entreprise existante ou projet d'entreprise formalisé et validé.
Maîtrise des bases de l'informatique.

Matériel à amener pour la formation : un PC portable.



Durée de la formation

3 jours / 21 heures



FORMATION
PRÉSENTIELLE



Lieux de la formation

- ANGERS (Trélazé)
- CHOLET
- LE MANS

Dates à consulter sur le site internet.

Délais d'accès à la formation

3 semaines



Formateurs

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.

RESEAUX SOCIAUX



Objectifs de la formation

- Connaître les différents réseaux sociaux et choisir les plus adaptés à la stratégie de développement de l'entreprise.
- Optimiser la gestion de ses réseaux sociaux
- Organiser sa stratégie de contenu

PROGRAMME

- Définir ses objectifs et son plan de communication
- Établir une ligne éditoriale
- Choisir ses mots clés
- Découvrir les réseaux sociaux Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, Twitter, Youtube, TikTok.
- Planifier ses publications
- Créer ses visuels
- Apprendre à faire de la publicité
- Analyser ses statistiques

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports concrets à partir de cas pratiques et application directe à votre projet d'entreprise

*Vous pouvez apporter votre pc portable ou votre tablette pour les travaux de mise en application.
Si vous n'en avez pas à disposition, merci de nous le préciser.*

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation aux moyens d'une grille à l'entrée et à la sortie de la formation.



Public

Tout entrepreneur souhaitant développer ses compétences en matière de communication digitale.

3 à 10 participants par session..



Prérequis

Entreprise existante ou projet d'entreprise formalisé et validé. Maîtrise des bases de l'informatique.

Matériel à amener pour la formation : téléphone et PC portable



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



FORMATION
PRÉSENTIELLE



Lieux de la formation

- ANGERS (Trélazé)
- CHOLET

Dates à consulter sur le site internet.

Délais d'accès à la formation

3 semaines



Formateurs

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.



Tarif

700 €



Financements possibles

La prise en charge financière est possible. Contactez-nous pour savoir si vous êtes éligible.

Nouvelle
formation



ENTREPRENEURS, COMMENT ORGANISER SA PROSPECTION ET RÉUSSIR SES VENTES



Objectifs de la formation

- Connaître les fondamentaux du marketing, **plan marketing et de communication**
- Améliorer la **relation client**
- Savoir **prospector** et décrocher vos rendez-vous commerciaux
- Bien se préparer et **réussir vos entretiens commerciaux**

PROGRAMME

Construire sa stratégie marketing

- Identifier sa clientèle
- Définir sa valeur ajoutée et construire son pitch
- Construire son plan d'actions commerciales

Choisir les bons supports de communication et adapter l'image de l'entreprise

Comprendre **les enjeux de la relation client**, acquérir des techniques pour bien gérer la relation client

Être performant dans sa prospection :

- Préparer la prospection
- Connaître les techniques de prise de rdv téléphonique

Apprendre à bien vendre

- Se préparer aux entretiens de vente
- Réussir les entretiens de vente

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et méthodologiques
- Cas pratiques et exercices de rédaction de contenu
- Simulations par jeux de rôle
- Échanges entre participants et analyse critique
- Application à votre activité entre chaque journée
- Retour sur vos actions à chaque journée de formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation aux moyens d'une grille à l'entrée et à la sortie de la formation



Public

Entrepreneurs et chefs d'entreprise souhaitant apprendre à mieux prospecter et vendre.

3 à 10 participants par session..



Prérequis

Entreprise existante ou projet d'entreprise formalisé et validé.



Durée de la formation

4 jours / 28 heures



FORMATION PRÉSENTIELLE



Dates et lieux de la formation

• ANGERS :

Dates à consulter sur le site internet.

Délais d'accès à la formation

3 semaines



Formateurs

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.



Tarif

1400 €



Financements possibles

Taux de recommandation*
87,8%



La prise en charge financière est sous réserve de la validation de votre demande par le fonds de formation. BGE Anjou Maine s'occupe d'établir le dossier pour vous.

ENTREPRENEURS : COMPRENDRE LA GESTION ET CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE



Objectifs de la formation

- Comprendre comment construire votre budget prévisionnel : passer de l'étude de marché au chiffrage de votre projet.
- Identifier les conditions de la rentabilité de votre business model.
- Maîtriser les bases de la gestion d'une entreprise TPE, connaître les termes nécessaires à la présentation de votre prévisionnel auprès de partenaires clés, notamment financiers.
- Identifier les sources de financement auprès des organismes d'appui aux entreprises.
- Connaître les statuts juridiques existants, leurs déclinaisons fiscales et sociales et identifier les critères de choix.

PROGRAMME

Connaître les composants d'un coût de projet grâce au plan de financement :

- Identifier les moyens nécessaires à mon démarrage : investissements, stock, trésorerie de démarrage.
- Connaître les ressources financières possibles.

Analyser la rentabilité d'un business model :

- Identifier les charges de fonctionnement de mon activité (charges fixes, charges variables, marge).
- Réaliser des hypothèses de prévisions de mon chiffre d'affaires.
- Savoir calculer un seuil de rentabilité.
- Lire et interpréter un compte de résultat.

Les statuts juridiques, fiscaux et sociaux :

- Les différents statuts juridiques (Entreprise individuelle, société).
- La fiscalité des entreprises et des entrepreneurs (régimes fiscaux et régimes d'imposition, TVA, CFE).
- La couverture sociale de l'entrepreneur.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et mises en pratiques – Prise en compte de la situation des stagiaires et de leur projet comme base d'acquisition des compétences
Un espace d'apprentissage (bureau virtuel) en ligne permet d'accéder à des ressources pédagogiques pour enrichir la formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation diagnostic à l'entrée et sortie de formation.
Évaluation des acquis par le formateur (quizz, mises en situation).



Public

Tout porteur de projet souhaitant développer ses compétences en gestion d'entreprise.

3 à 10 participants par session..



Prérequis

Maîtrise des bases de l'outil informatique



Durée de la formation

3 jours / 21 heures



FORMATION PRÉSENTIELLE



Les plus BGE

Pédagogie participative – adaptée aux porteurs de projet TPE.



Dates et lieux de la formation

- ANGERS (Trélazé)
- LE MANS

Dates à consulter sur le site internet.

Délais d'accès à la formation

3 semaines



Formateurs

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.



Tarif

1050 €



Financements possibles



La prise en charge financière est sous réserve de la validation de votre demande par le fonds de formation. BGE Anjou Maine s'occupe d'établir le dossier pour vous.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE ANJOU-MAINE

☎ 02 41 66 52 52

✉ contact@bge-anjou-maine.com

www.bge-paysdelaloire.com

19

Mise à jour 10/10/2022

Nouvelle formation !





COOPÉRER ENTRE CHEFS D'ENTREPRISES



BGE TEAM

La force d'une équipe pour
développer votre entreprise



Objectifs

- Repenser votre entreprise pour développer votre activité.
- Faire évoluer votre modèle économique
- Booster votre efficacité commerciale / communication
- Challenger vos idées et vous inspirer des autres

PROGRAMME

Un contenu centré sur les besoins des entrepreneurs, et basé sur des mises en action concrètes :

- Débriefing collectif sur les actions menées depuis la séance précédente.
- Séances de créativité et de co-construction.
- Apports sur les thématiques-clés
- Construction d'outils opérationnels et de suivi
- Lancement de challenges

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Sur 2 mois, séances collectives en présentiel animées par un conseiller spécialisé en suivi et développement d'entreprise. Mise en place de séances de groupe collaboratives en autonomie. Travail individuel hors séance à partir d'une plateforme d'apprentissage en ligne, «Mon Bureau Virtuel».

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation au moyen d'une grille de positionnement à l'entrée et à la sortie du programme.

95 %
de satisfaction
globale*



Public

Entrepreneurs installés depuis 4 à 12 mois sur le territoire d'Angers Loire Métropole, qui souhaitent développer leur activité.

6 places disponibles.



Prérequis

S'inscrire dans une dynamique collective.

Se rendre disponible deux demi-journées par mois.

Durée : 2 mois



Dates et lieux

Workshops organisés sur Angers.

Prochaines dates à consulter sur le site internet.

5 demi-journées collectives animés
+ 2 demi-journées collectives en
autonomie



Formateurs

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.



Financé par ALDEV et par le Fonds Social Européen



Financé par l'Union européenne

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE ANJOU-MAINE



02 41 66 52 52



contact@bge-anjou-maine.com

www.bge-paysdelaloire.com



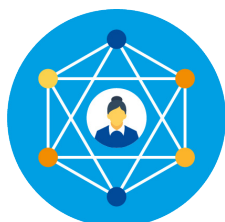


**BGE
CLUB**

LA COOPÉRATION AU SERVICE DE **MON DÉVELOPPEMENT**

BGE CLUB, UNE COMMUNAUTÉ D'ENTREPRENEURS

- . Coopérer & s'entraider entre entrepreneurs.
- . Trouver les nouveaux partenaires de votre entreprise.
- . Étoffer votre réseau.
- . Expérimenter le coworking made in BGE.



NETWORKING

Des rencontres réseau pour trouver de nouveaux partenaires, coopérer et échanger entre entrepreneurs.



PAROLES D'EXPERTS

De membres de BGE CLUB et des partenaires-métier de BGE partagent leurs expertises.

Vos contacts :

Rémi DOLLEY, Animateur BGE CLUB

Christina DESNOS, Coordination et relations adhérents.

BGE CLUB est la communauté d'entrepreneurs du réseau BGE. Elle met en relation des entrepreneurs afin de favoriser les échanges entre eux, de leur proposer des occasions de rencontre, ateliers et workshops sur chaque territoire.

Vous souhaitez bénéficier de l'ensemble de l'offre BGE CLUB ?
Contactez nos référents BGE CLUB Christina et Rémi.



LES LABS

Des ateliers techniques et collaboratifs pour développer votre entreprise.



ESPACE COWORKING

Un espace d'échanges et de collaboration pour les adhérents BGE CLUB

*



Mon **bureau**
virtuel

Chaque membre possède un accès personnalisé et sécurisé à la plateforme en ligne ainsi qu'à l'annuaire des membre.

Tentez l'expérience, entrez dans le Club !

[www.bge-paysdelaloire.com /bge-club/](http://www.bge-paysdelaloire.com/bge-club/)

Nos formateurs

Les conseillers formateurs en création et développement d'entreprise en Maine-et-Loire, Mayenne et Sarthe



Emmanuel CHUPIN

Création et développement d'entreprise.

Expertise : Communication digitale



Sébastien CONILLEAU

Création et développement d'entreprise. Expertise : Gestion - Juridique Fiscal Social



Rose PELLETIER

Création et développement d'entreprise. Expertise : Marketing



Nadège VIAU

Création et développement d'entreprise

Expertise : Gestion et Marketing



Aurélie BONIFAIT

Création et développement d'entreprise



Fanette MAHU

Création et développement d'entreprise

Expertise : Gestion



Pascale GRAINDORGE

Création et développement d'entreprise

Expertise : Gestion



Didier CHABOT

Création et développement d'entreprise

Expertise : Gestion



Philippe VANTRIMPONT

Création et développement d'entreprise



Isabelle VERCHERE

Création et développement d'entreprise

Expertise : Gestion



Nathalie CASTEL-BONHOMME

Création et développement d'entreprise

Expertise : Marketing



Cloé NOURY

Création et développement d'entreprise.



Hélène BRILLET

Création et développement d'entreprise



Franck CHAUVAT

Expertise : Communication digitale et formation à distance



Aude BELLEC

Création et développement d'entreprise. Expertise : Marketing

Nos formateurs

Les conseillers formateurs en création et développement d'entreprise en Maine-et-loire, Mayenne et Sarthe



Véronique BARON

Création et développement d'entreprise



Armel DEVILDER

Création et développement d'entreprise

Expertise : Gestion Juridique Fiscal Social



Rémi DOLLEY

Création et développement d'entreprise

Animateur du réseau BGE CLUB



Emilie DESFEUX

Création et développement d'entreprise

Expertise : Marketing



Anaïs PERIGNON

Création et développement d'entreprise

Expertise : gestion



Meggie MONNERI

Création et développement d'entreprise



Aurélie JABOL

Création et développement d'entreprise



Virginie CADET

Création et développement d'entreprise

Vos interlocuteurs sur le déroulement de votre parcours de formation



Christina DESNOS

Gestionnaire de parcours
Coordination et relations adhérents.



Anaïs GUILLOIS

Gestionnaire de parcours



Aline ONILLON

Chargée d'accueil
Gestionnaire de parcours individuels



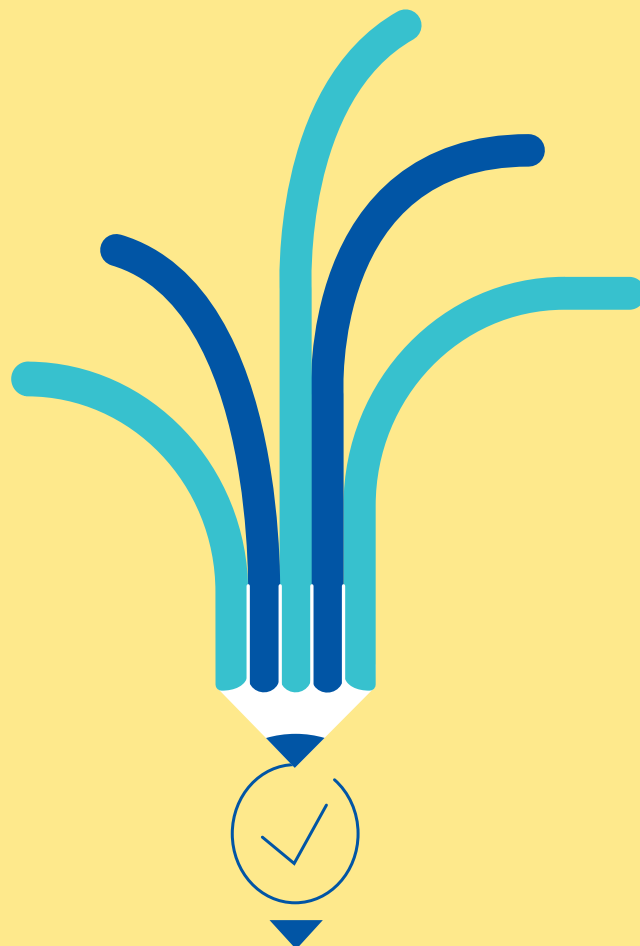
François BOISSON

Directeur BGE Anjou Maine

Direction



Partenaires



BGE s'appuie sur une stratégie de partenariats forte avec tous les acteurs de l'écosystème afin de garantir les meilleures chances de succès à nos publics : partenariats bancaires, partenariats avec les acteurs de la création et de l'emploi, partenariats dans les territoires avec les acteurs économiques, les régions, les collectivités locales...



Cofinancé par l'Union européenne

bpifrance



BANQUE POPULAIRE
GRAND OUEST

Crédit Mutuel



FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés
PAYS DE LA LOIRE



adie



DÉPARTEMENT DE MAINE-ET-LOIRE
anjou



SAUMUR VAL DE LOIRE
AGGLOMÉRATION



Conditions Générales de Vente

Article 1 – Définition / Objet

BGE Anjou Maine dispense des prestations de formation, d'accompagnement, de suivi et de conseil à la création, reprise, développement d'entreprises. Son siège est situé 56 rue Albert Camus, 49800 Trélazé.

Toute commande de prestation à BGE Anjou Maine par le client est soumise aux présentes conditions générales de vente. Si la formation est financée par un organisme extérieur, les conditions générales de vente de cet organisme prévalent. La signature de la convention ou du contrat d'accompagnement, emporte de plein droit leur acceptation par le client.

BGE Anjou Maine effectue la ou les prestations commandées soit avec ses moyens propres, soit avec le concours d'autres organismes avec lesquels il aura passé des contrats de co-traitance ou de sous-traitance.

Article 2 – Inscription

BGE Anjou Maine établit une proposition individualisée en fonction des besoins exprimés par le client. L'inscription aux formations sera prise en compte dans la limite des places disponibles. Selon le financement, un contrat ou une convention de formation sont signés entre le client et BGE Anjou Maine.

Article 3 – Prise en charge

Nos tarifs de formation ne sont pas assujettis à TVA, ils s'entendent net à payer. Ils comprennent l'ensemble des frais de formation à l'exclusion de ceux d'hébergement, transport et repas.

Financement assuré par le bénéficiaire ou une entreprise : règlement à l'issue de la formation

Financement avec prise en charge partielle par organisme tiers (Région, POLE EMPLOI, OPCO, FAF, ...) : Reste à charge éventuel du participant à l'issue de la formation

Si le client souhaite que le règlement soit effectué par l'Opérateur de Compétences dont il dépend, il lui appartient :
– de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;

– de l'indiquer explicitement auprès du référent administratif de la formation ;

– de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'Opérateur de Compétences qu'il aura désigné.

Si l'Opérateur de Compétences ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au participant.

Si BGE Anjou Maine n'a pas reçu la prise en charge de l'Opérateur de Compétences au plus tard à la date de fin de la formation, le participant sera facturé de l'intégralité du coût de la formation concernée par ce financement.

Article 4 – Report, annulation et délais

BGE Anjou Maine 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.

Suivant la réglementation, si vous financez pour tout ou partie votre formation, vous disposerez d'un délai de rétractation de 10 jours à compter de la signature du contrat (article L6353-5 du Code du travail).

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

Toute formation commencée est due en totalité sauf abandon du stage dûment justifié par la force majeure (la jurisprudence définit la force majeure selon trois critères qui se cumulent : il s'agit d'un événement extérieur, imprévisible

et insurmontable) et notifié à BGE Anjou Maine par courrier recommandé avec accusé de réception.

Les tarifs en vigueur comprennent l'ensemble des frais de formation à l'exclusion de ceux d'hébergement, de transport et de repas.

Article 5 – Assiduité / Feuilles d'émargement

La prise en charge du financement de la formation implique une assiduité de la part du stagiaire, condition du paiement effectif de la prestation par les organismes collecteurs. Les états de présence signés constituent la base de calcul pour la prise en charge par l'organisme collecteur (et selon le cas pour le versement du salaire ou de l'allocation de formation).

Article 6 – Pénalités de retard

En cas de retard de paiement, seront exigibles, conformément à l'article L441-16 du Code de commerce, une indemnité calculée sur la base de trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur ainsi qu'une indemnité forfaitaire de recouvrement de 40 euros.

Article 7 – Responsabilité

Toute inscription à une ou plusieurs formations dispensées par BGE Anjou Maine implique le respect du règlement intérieur de l'établissement. BGE Anjou Maine ne pourra être tenu responsable de tout dommage ou perte d'objets/effets personnels apportés par les participants à la formation.

Article 8 – Obligations réciproques

BGE Anjou Maine s'engage à fournir la formation avec diligence et soins raisonnables. S'agissant d'une prestation intellectuelle, BGE Anjou Maine n'est tenue qu'à une obligation de moyens.

En conséquence, BGE Anjou Maine est responsable uniquement des dommages directs résultant d'une mauvaise exécution de ses prestations de formation, à l'exclusion de tout dommage immatériel ou indirect consécutifs ou non.

En toutes hypothèses, la responsabilité globale de BGE Anjou Maine, au titre ou à l'occasion de la formation, sera limitée au prix total de la formation.

Le Client s'engage à :

- payer le prix de la formation ;
- n'effectuer aucune reproduction de matériel ou documents dont les droits d'auteur appartiennent à BGE Anjou Maine ;
- ne pas utiliser de matériel d'enregistrement audio ou vidéo lors des formations.

Article 9 – Litiges

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 d'Angers pour toutes les contestations relatives à son interprétation ou à son exécution, à défaut d'accord amiable.

Mise à jour 13/04/2021

BGE Anjou Maine est réputé respecter les critères qualité de l'article R6316-1 du Code du Travail.
SIREN 340413525: Code NAF: 8299 Z Siège social : 56 rue Albert Camus, 49800 TRELAZE
N° de déclaration d'activité : 52 49 00 42 449



**DÉCLENCHER
L'INITIATIVE**

RENDRE
L'ENTREPRENEURIAT
ACCESSIBLE À TOUS

Motivation pour
entreprendre

Conditions
de faisabilité

Ressources
disponibles sur
le territoire

1 174

PERSONNES
REÇUES EN ACCUEIL-
DIAGNOSTIC
ET ORIENTÉES*



**TESTER, STRUCTURER,
OUTILLER**

FAIRE ÉMERGER
DES ENTREPRISES
VIABLES

Positionnement
produit/service

Étude de marché

Stratégie
commerciale

Choix administratifs,
juridiques, sociaux

Montage du
business plan

977

PARCOURS
D'ACCOMPAGNEMENT/
FORMATION*



**DONNER ACCÈS
AU FINANCEMENT**

MOBILISER
LES RESSOURCES
PERTINENTES

Définition des
justes montants
à emprunter

Accès aux
financements
adaptés au projet
(subventions,
prêts, dons)

80%

DES ENTREPRENEURS
SONT MIS EN
RELATION AVEC
NOS PARTENAIRES
FINANCIERS*



**DÉVELOPPER
ET FAIRE RÉUSSIR**

INSTALLER
LES CONDITIONS
DE CRÉATION DE VALEUR

Stratégie
commerciale

Outils de pilotage

Transition numérique

Accès à la
communauté
d'entrepreneurs
BGE CLUB

2 118

CHEFS D'ENTREPRISE
APPUYÉS DANS
LEUR DÉVELOPPEMENT*



**JE VEUX
RÉUSSIR !**

BGE ANJOU MAINE
Angers - Trélazé - Cholet - Saumur
Laval - Le Mans

Siège Social : 56, rue Albert Camus
49800 Trélazé

☎ **02 41 66 52 52**

✉ contact@bge-anjou-maine.com

www.bge-paysdelaloire.com

BGE : Association de conseil et formation en création et développement d'entreprise.

