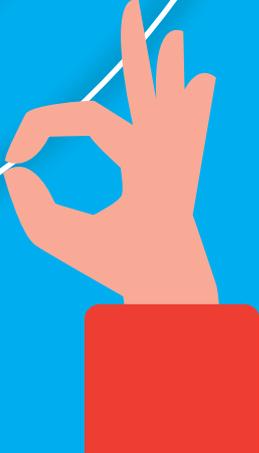




ATLANTIQUE VENDÉE

*Appui aux entrepreneurs*



**CONSEIL &  
FORMATION**  
POUR LES  
ENTREPRENEURS

BGE  
AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

2022



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

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

**Faites le choix de l'efficacité !**  
Comme Delphine, Mélanie et Natacha et les 3514 personnes ayant bénéficié d'un diagnostic ou d'un parcours d'accompagnement / formation chez BGE Atlantique Vendée en 2020\*.



« Nous avons très bien été accompagnées par la BGE. Malgré le confinement, nous avons eu des rdv réguliers en visio, ce qui nous a permis d'avancer et de ne pas prendre de retard sur notre rétro-planning. Nous avons été aiguillées dans les choix importants à faire et bien assistées sur les étapes de création. Ce n'est pas toujours facile d'être entrepreneur car on doit être sur tous les fronts, notre référent a été un appui solide pour nous et s'est montré disponible quand nous avons des interrogations. Il a su aussi nous rebooster dans les étapes les moins évidentes. Ses conseils ont été précieux et nous souhaitons vivement le remercier pour son accompagnement bienveillant qui nous a été d'une grande aide ! »

Delphine, Mélanie et Natacha - MapoHème - Atelier de fabrication de cosmétiques naturels et solidaires (44)

## 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 Montée en compétences**  
Car chef d'entreprise, c'est un métier et ça s'apprend, BGE vous forme pour vous faire acquérir de nouvelles compétences.
- 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 d'entrepreneurs.
- 9 Financement attractif**  
L'ensemble des prestations de service de BGE pour vous aider à créer votre entreprise 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)\*

\*Statistique.nationales, résultat d'une 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.**



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE ATLANTIQUE VENDEE

☎ 02 40 52 52 12

✉ [contact@bge-atlantiquevendee.com](mailto:contact@bge-atlantiquevendee.com)

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

2

# Sommaire

LES 10 RAISONS DE CHOISIR BGE ..... 2

MOBILISEZ VOTRE CPF ..... 4



## AFFINER MES IDEES

→ Suis-je fait pour entreprendre ?..... 6

→ Concevoir mon projet ..... 7



## TESTER, STRUCTURER MON PROJET

→ Parcours Entrepreneur\* ..... 11

→ Accès Entrepreneur\* ..... 12

→ Monter mon Business Plan ..... 14

→ Valider mon projet ..... 16

→ Créer sa micro-entreprise..... 18



## DÉVELOPPER MON ACTIVITÉ

→ Conseil en développement ..... 21

→ Entrepreneurs, comment organiser sa  
prospection et réussir ses ventes ..... 22

→ Stratégie de communication digitale ..... 23

CONDITIONS DE VENTE ..... 26

RÉGLEMENT INTERIEUR ..... 28

PROTOCOLE SANITAIRE – PANDEMIE COVID 19 ..... 28

NOS IMPLANTATIONS ..... 29

*\*Actions financées par la Région*



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



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE ATLANTIQUE VENDEE ☎ 02 40 52 52 12 ✉ [contact@bge-atlantiquevendee.com](mailto:contact@bge-atlantiquevendee.com)

Appui aux entrepreneurs

## BGE ATLANTIQUE VENDEE

### Certifiée 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**





AFFINER

MES IDÉES



# SUIS-JE FAIT POUR ENTREPRENDRE ?



## Objectifs de la formation

- Apprécier l'adéquation entre mon profil, ma posture, ma motivation, mes compétences et mon projet d'entreprise.
- Identifier les moyens matériels, techniques, humains et financiers nécessaires à mon projet et déterminer ma capacité à les mobiliser.
- Traduire une idée d'entreprise en un pré-projet concret en identifiant les étapes de la création/reprise et en intégrant la notion de modèle économique.

A l'issue de ces objectifs, construire un plan permettant soit la poursuite du projet entrepreneurial soit la réorientation vers un projet salarié.

## PROGRAMME

- Identifier les caractéristiques de la posture entrepreneuriale, les compétences métier, les obligations, les missions du chef d'entreprise et les impacts du projet sur la sphère privée.
- Inventorier mes capacités métier, mes savoir-faire & savoir-être entrepreneuriaux.
- Évaluer mes forces et mes points à améliorer au regard des informations ci-dessus.
- Identifier les besoins potentiels de mon projet entrepreneurial et les revenus potentiels générés.
- Inventorier les ressources matérielles et financières sur lesquelles m'appuyer.
- Définir les étapes de travail nécessaires au montage de mon projet entrepreneurial.
- Décrire mon projet d'entreprise en identifiant l'ensemble de ses composantes possibles et leurs interactions.
- Analyser l'opportunité de mon projet entrepreneurial en fonction des résultats des évaluations réalisées.
- Définir et valider mes objectifs personnels et professionnels dans l'entrepreneuriat et/ou le salariat.
- Élaborer un plan d'actions pour atteindre ces objectifs

## MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

### Formation individualisée.

- *Diagnostic initial de mes besoins et compétences*
- *Lors de rendez-vous individuels, un conseiller formateur expert est à mes côtés pour m'accompagner à chaque étape du montage de mon projet de création ou reprise d'entreprise. Il met à ma disposition tous les outils pour me permettre d'étudier le projet et sécuriser la création.*
- *A chaque entretien individuel :*
  - *Bilan des démarches réalisées.*
  - *Conseils concrets et pratiques pour avancer sur l'étude du projet.*
  - *Partage d'outils, logiciel collaboratif permettant la réalisation du Business Plan en ligne et outils Balise si besoin.*
  - *Mise en place concertée d'un plan d'actions opérationnel sur les différents axes.*
  - *Orientation et mise en relation avec les autres partenaires de l'entreprise si nécessaire.*

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Livret d'évaluation en entrée et sortie d'accompagnement

**Tarif** 700 €

## Financiers

Des prises en charge sont possibles selon votre statut. Nous consulter. Sous réserve d'acceptation par les financeurs.

**Public**  
Personne ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise

**Prérequis**  
Toute demande d'entrée en formation sera au préalable validée par un conseiller expert lors d'un entretien individuel.

**Durée de la formation**  
8 heures en individuel en face à face

2 à 9 mois selon votre rythme et les besoins du projet  
Répartition des heures modulables dans le temps imparti en fonction du niveau d'avancement de mon projet.



## Lieux de la formation

Dates à fixer en fonction de vos disponibilités  
Rdv possibles en présentiel à :

- **NANTES CENTRE** - Maison de la Création et de la Transmission d'Entreprise
- **NANTES EST** - Pépinière Nantes Créatic
- **SAINT NAZAIRE** - Maison de la Création d'Entreprise
- **LA ROCHE SUR YON** - Pôle Création

Ou à distance en visioconférence

**Délai d'accès à la formation**  
Minimum 2 semaines

## Les plus BGE

Une formation sur-mesure qui me guide dans chaque étape de ma réflexion sur la création ou reprise d'entreprise.

## 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.

**4.8/5**  
note moyenne  
des avis\*



# CONCEVOIR MON PROJET

## Objectifs de la formation

- Décoder et analyser mon environnement
- Définir mes cibles clients
- Stimuler ma créativité et enrichir mon offre
- Etablir un premier chiffrage de mon projet
- Envisager mon statut juridique
- Pitcher mon projet pour me présenter
- Comprendre la posture et les enjeux du chef d'entreprise

### PROGRAMME

#### JOUR 1 / L'OFFRE

Approfondir mes valeurs et celles du projet  
Définir un ciblage client cohérent  
Appliquer le Business Model CANVAS à mon projet

#### JOUR 2 / LA CRÉATIVITÉ

Tester des techniques de créativité pour enrichir mon offre  
Valoriser et renforcer mes compétences entrepreneuriales  
Identifier, partager et élargir mon réseau

#### JOUR 3 / LE MARCHÉ ET LE MODÈLE ÉCONOMIQUE

S'approprier les outils d'enquête sur le terrain  
Explorer mon modèle économique et les aides au démarrage  
Etablir un premier chiffrage de mon projet

#### JOUR 4 / LE STATUT ET LA PRÉSENTATION DU PROJET

Découvrir les différents statuts juridiques  
Identifier mes critères de choix et le ou les statuts les plus adaptés  
Être challengé en pitchant mon projet en groupe

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation CONCEVOIR MON PROJET est une formation directement appliquée aux projets des participants, soutenue par l'expertise du formateur. Une alternance de travaux individuels et collectifs ainsi qu'une journée terrain permettent à chaque stagiaire de structurer ses idées pour mieux approfondir son projet.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

État des lieux des compétences en début et fin de formation par un livret d'auto-positionnement.

€ **Tarif** 580 €

## Financiers

Des prises en charge sont possibles selon votre statut. Nous consulter. Sous réserve d'acceptation par les financiers.



**4.8/5**  
note moyenne  
des avis\*



## Public

Personne ayant un projet d'entreprise, souhaitant l'approfondir, l'enrichir et le modéliser.

Jusqu'à 12 participants par formation

## Prérequis

Toute demande d'entrée en formation sera au préalable validée par un conseiller expert lors d'un entretien individuel.

## Durée de la formation

**4 jours** en collectif soit 28 heures de formation  
**+ 1 journée** terrain de recherche d'informations  
**+ un rendez-vous individuel** post formation



## Délai d'accès à la formation

11 jours minimum

## Dates et lieux de la formation

- **NANTES CENTRE** - Maison de la Création et de la Transmission d'Entreprise

- **NANTES EST** - Pépinière Nantes Créatic

Dates à consulter sur le site internet.

## Les plus BGE

Un premier 360° du projet pour l'approfondir, l'enrichir et le modéliser.

## 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.

# 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](http://www.moncompteformation.gouv.fr)**

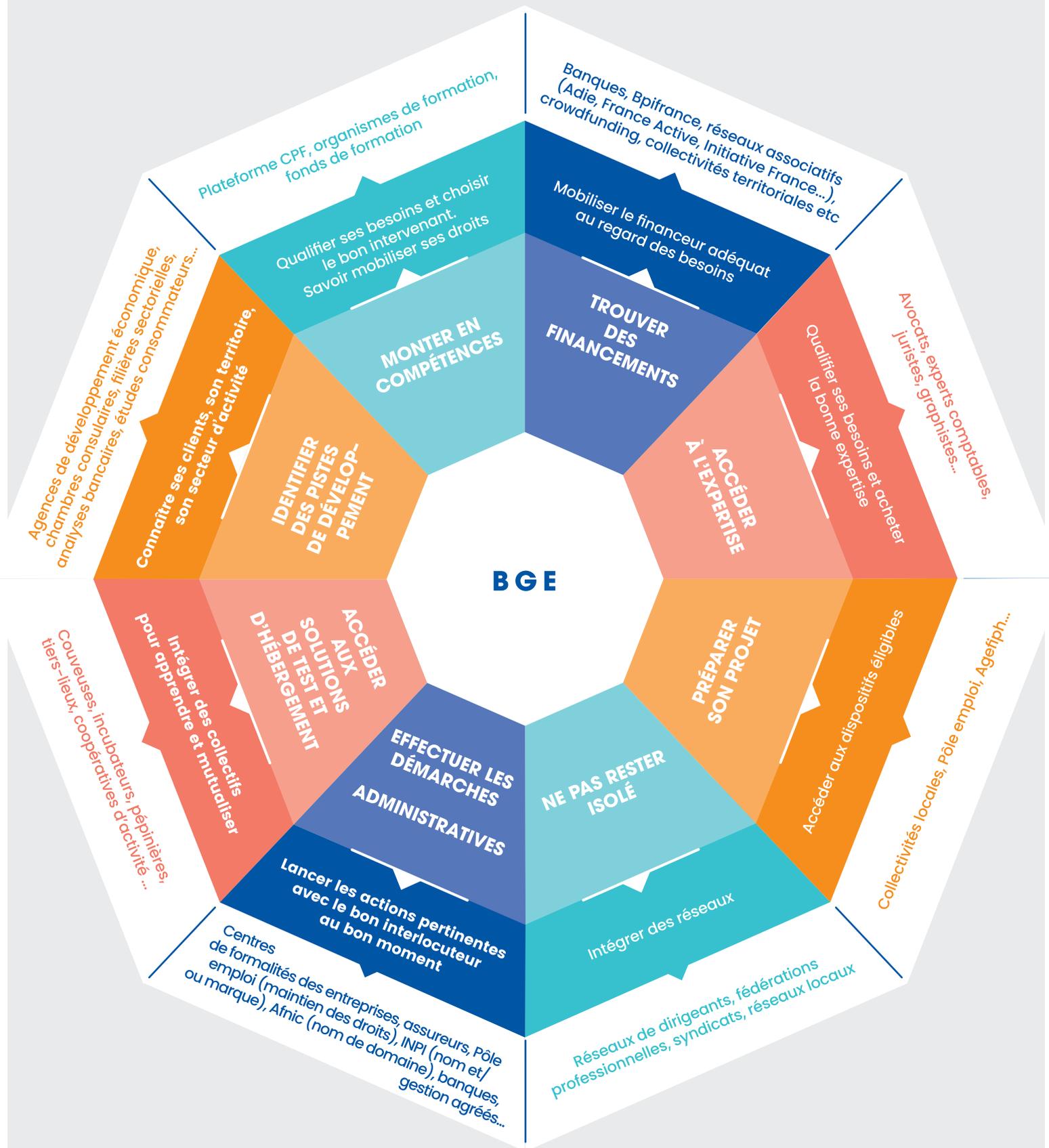
TESTER, STRUCTURER



MON PROJET



# BGE mobilise un ensemble d'acteurs pour vous apporter des solutions !



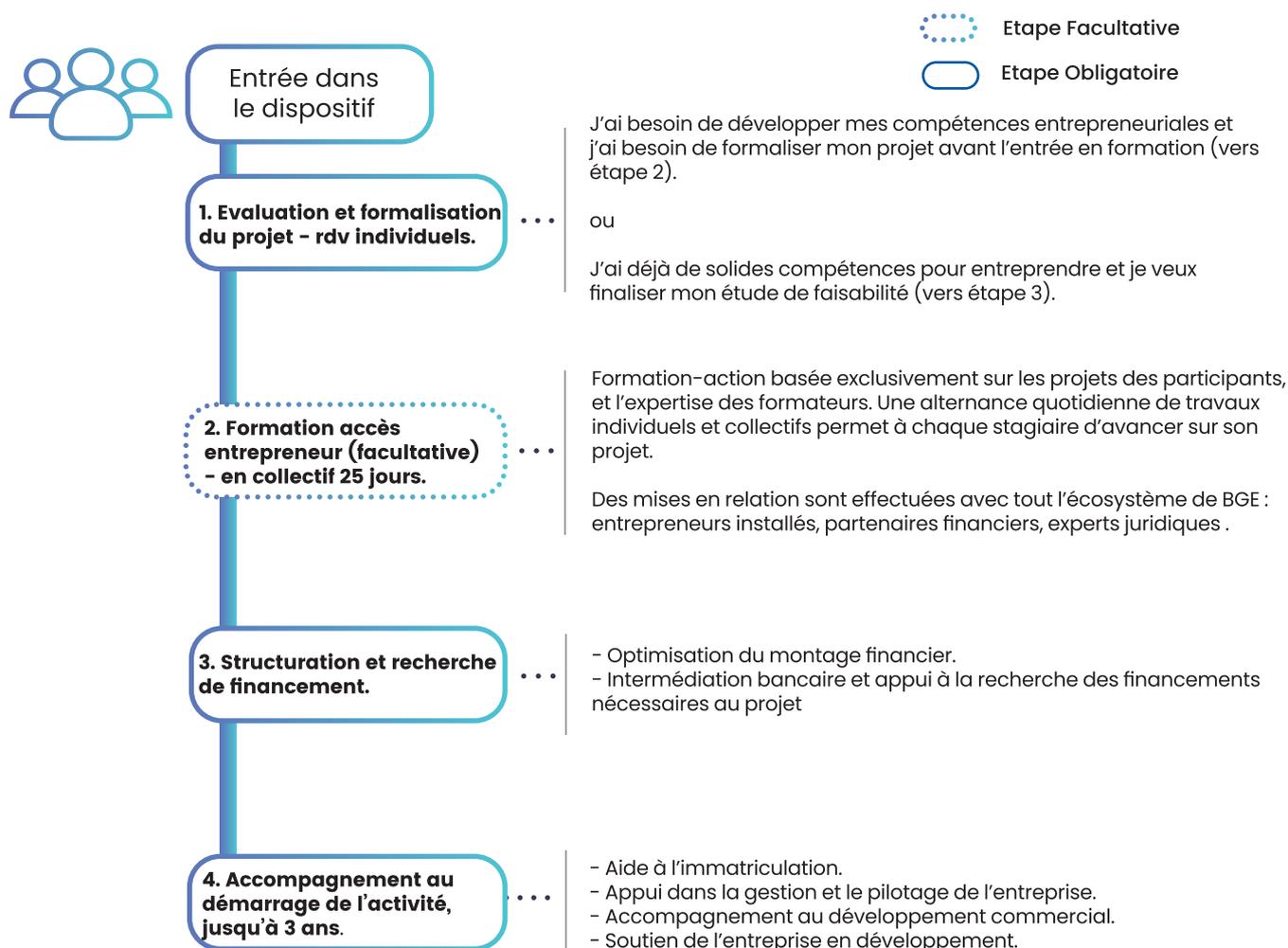
# LE DISPOSITIF PAYS DE LA LOIRE PARCOURS ENTREPRENEUR

## 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 le Conseil régional des 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).



## Partenaires



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE ATLANTIQUE VENDEE

☎ 02 40 52 52 12

✉ [contact@bge-atlantiquevendee.com](mailto:contact@bge-atlantiquevendee.com)

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

# ACCÈS ENTREPRENEUR

## PARCOURS ENTREPRENEUR



### Objectifs de la formation

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

### PROGRAMME

#### Cycle 1. 6 jours sur site ou à distance + 1 jour sur le terrain

##### Concevoir :

- Mes ressources personnelles
- Mon réseau
- Mes valeurs (RSE)
- Ma posture d'entrepreneur
- Mon offre et le sens de mon projet
- Mon client idéal
- Mon modèle économique
- L'environnement de mon marché

#### Cycle 2. 11 jours sur site ou à distance + 2 jours sur le terrain

##### Consolider :

- Ma rentabilité
- Mon financement
- Ma trésorerie
- Mes critères de choix juridiques, fiscaux, sociaux
- L'économie sociale et solidaire
- Ajuster et recalibrer mon projet

#### Cycle 3. 8 jours sur site ou à distance + 1 jour sur le terrain

##### Communiquer & Convaincre :

- Mon positionnement commercial
- Pêche de mon projet
- Mes outils de communication
- Mon argumentaire de vente
- Ma stratégie de développement
- Ma prospection commerciale
- Ajuster et recalibrer mon 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 par formation.



### Prérequis

- Être inscrit dans le dispositif Parcours Entrepreneur pour la prise en charge.

- Prévoir une entrée dans le parcours au plus tard 15 jours avant le début de la formation.

- Ne pas avoir de contrainte majeure de logement, garde d'enfant, transport, santé..

- Être disponible pendant toute la durée de la formation.



### 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.

### Délai d'accès à la formation

1 mois.



# 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 me permet d'avancer sur mon projet.

Un espace d'apprentissage en ligne permet d'accéder à des ressources pédagogiques pour enrichir la formation. Un logiciel collaboratif permet la réalisation du Business Plan en ligne. Des mises en relation sont effectuées avec tout l'écosystème de BGE : entrepreneurs installés, partenaires financiers, experts juridiques.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jusqu'à trois temps forts d'évaluation pour mesurer l'évolution des compétences : « focus sur mon modèle économique », « testing financement », « rencontres professionnelles et jury de fin de formation »  
Livret d'évaluation en entrée et sortie d'accompagnement

## POUR EN SAVOIR PLUS :

Contactez directement BGE, au 02 40 52 52 12  
ou par mail à : [contact@bge-atlantiquevendee.com](mailto:contact@bge-atlantiquevendee.com)  
ou encore via notre site internet : [www.bge-paysdelaloire.com](http://www.bge-paysdelaloire.com)

→ Pour les 2 sites de Nantes, des réunions d'information collectives en distanciel sont proposées régulièrement pour présenter la formation.

**143**  
personnes ont suivi  
cette prestation sur  
2020 \*



**Formation financée par le Conseil régional des Pays de la Loire pour les demandeurs d'emploi inscrits au Pôle Emploi dans le dispositif « Parcours entrepreneur ».**

Tarif 2950€ Prise en charge possible CPF.  
Autres situations nous consulter.



**Financiers**



Dates et lieux  
de la formation

**NANTES CENTRE** - Maison de la création  
et de la Transmission d'Entreprise  
8 rue Bisson, 44100 NANTES

**NANTES EST** - Pépinière Nantes Créatic  
2 rue Robert le Ricolais, 44000 NANTES

**SAINT NAZAIRE** - Maison de la Création  
d'entreprise : 36 avenue de la république  
44600 SAINT NAZAIRE

**LA ROCHE SUR YON** - Pôle Création  
Centre d'affaires de Beaupeuy  
45 rue JY Cousteau  
85000 La ROCHE SUR YON

Dates à consulter sur le site internet.



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.



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 MON BUSINESS PLAN



## Objectifs de la formation

**Étude de Marché :** Conforter ou infirmer une opportunité de création ou de reprise d'entreprise en réalisant une étude active de mon marché et environnement.

**Chiffrage :** Établir le budget prévisionnel en appréciant l'ensemble des coûts, des revenus, des besoins en financement pour évaluer la rentabilité et la faisabilité de mon projet.

**Statuts :** Analyser les impacts des choix juridiques, fiscaux et sociaux, en fonction de l'ensemble des données relatives à mon projet ainsi que de mes contraintes et ambitions. Ceci, afin de choisir le statut le plus adapté.

**Stratégie de vente :** Identifier les axes marketing et commerciaux en définissant les objectifs et les moyens à mettre en œuvre pour atteindre le chiffre d'affaires estimé.

## PROGRAMME

### Étude de Marché :

- Définir la notion de «marché» et identifier les acteurs.
- Détecter les besoins, actuels ou futurs, du marché pour vérifier et corriger mon intuition initiale.
- Collecter et analyser des informations sur les acteurs de mon marché via des recherches documentaires et terrain pour cibler ma clientèle et positionner mon offre.
- Évaluer mon prix de vente et/ou panier moyen.
- Analyser une zone d'implantation opportune.

### Chiffrage :

- Calculer les charges fixes et les charges variables de mon activité, évaluer ma marge et un chiffre d'affaires prévisionnel, élaborer un compte de résultat prévisionnel.
- Définir mes besoins (investissements, trésorerie et stock) et mes ressources (fonds propres, prêts et aides) pour élaborer un plan de financement.
- Calculer le seuil de rentabilité de mon projet.

### Statuts :

- Identifier les différentes formes juridiques, régimes fiscaux et sociaux des entreprises et les niveaux de responsabilité du dirigeant.
- Appliquer les critères de choix du statut juridique à ma situation et à mes objectifs pour choisir la forme juridique la plus adaptée à mon projet.

### Stratégie de vente :

- Définir mon mix-marketing pour atteindre ma cible clientèle.
- Déterminer les canaux de communication adéquats.

**1 100**  
personnes\*  
nous ont fait confiance  
en 2020 pour les  
accompagner  
individuellement



### Public

Personne ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise

Formation individuelle.



### Prérequis

Toute demande d'entrée en formation sera au préalable validée par un conseiller expert lors d'un entretien individuel.



### Durée de la formation

11 heures en individuel

Sur 2 à 9 mois selon le rythme et les besoins du projet.

Répartition des heures modulables dans le temps imparti en fonction du niveau d'avancement de votre projet.



FORMATION  
MULTIMODALE

### Délai d'accès à la formation

Minimum 2 semaines



### Les plus BGE

Une formation sur-mesure qui me guide dans chaque étape de la création ou reprise d'entreprise.



### Dates et lieux de la formation

Dates à fixer en fonction de vos disponibilités

- **NANTES CENTRE** - Maison de la Création et de la Transmission d'Entreprise

- **NANTES EST** - Pépinière Nantes Créatic

- **SAINT NAZAIRE** - Maison de la Création d'Entreprise

- **LA ROCHE SUR YON** - Pôle Création

Ou à distance en visioconférence

## MONTER MON BUSINESS PLAN



## MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation individualisée.

- Diagnostic initial des besoins et compétences
- Lors de rendez-vous individuels, un conseiller formateur expert est à mes côtés pour m'accompagner à chaque étape du montage de mon projet de création ou reprise d'entreprise. Il met à ma disposition tous les outils pour me permettre d'étudier le projet et de sécuriser la création.
- A chaque entretien individuel :  
Bilan des démarches réalisées,  
Conseils concrets et pratiques pour avancer sur l'étude du projet,  
Partage d'outils, logiciel collaboratif permettant la réalisation du Business Plan en ligne  
Mise en place concertée d'un plan d'actions opérationnel sur les différents axes  
Orientation et mise en relation avec les autres partenaires de l'entreprise si nécessaire.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Livret d'évaluation en entrée et sortie d'accompagnement



## 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

935 €



## Financeurs

Des prises en charge sont possibles selon votre statut. Nous consulter. Sous réserve d'acceptation par les financeurs.



# VALIDER MON PROJET

## Objectifs de la formation

- Profil : Apprécier l'adéquation entre mon profil, ma posture, ma motivation, mes compétences et mon projet d'entreprise.
- Étude de Marché : Conforter ou infirmer une opportunité de création ou de reprise d'entreprise en réalisant une étude active de mon marché et environnement.
- Chiffrage : Établir le budget prévisionnel en appréciant l'ensemble des coûts, des revenus, des besoins en financement pour évaluer la rentabilité et la faisabilité du projet.
- Statuts : Analyser les impacts des choix juridiques, fiscaux et sociaux, en fonction de l'ensemble des données relatives à votre projet et de vos contraintes et ambitions afin de choisir le statut le plus adapté.
- Stratégie de vente : Identifier les axes marketing et commerciaux en définissant les objectifs et les moyens à mettre en œuvre pour atteindre le chiffre d'affaires estimé.

## PROGRAMME

### Profil :

- Identifier les caractéristiques de la posture entrepreneuriale, ses compétences métier, les obligations, les missions du chef d'entreprise et les impacts du projet sur la sphère privée.
- Inventorier mes capacités métier, mes savoir-faire & savoir-être entrepreneuriaux.
- Évaluer mes forces et mes points à améliorer au regard des informations ci-dessus.

### Étude de Marché :

- Définir la notion de «marché» et identifier les acteurs.
- Détecter les besoins, actuels ou futurs, du marché pour vérifier et corriger mon intuition initiale.
- Collecter et analyser des informations sur les acteurs de mon marché via des recherches documentaires et terrain pour cibler ma clientèle et positionner mon offre.
- Évaluer mon prix de vente et/ou panier moyen.
- Analyser une zone d'implantation opportune.

### Chiffrage :

- Calculer les charges fixes et les charges variables de mon activité, évaluer la marge et un chiffre d'affaires prévisionnel, élaborer un compte de résultat prévisionnel.
- Définir mes besoins (investissements, trésorerie et stock) et mes ressources (fonds propres, prêts et aides) pour élaborer un plan de financement.
- Calculer le seuil de rentabilité de mon projet.



### Public

Personne ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise.



### Prérequis

Toute demande d'entrée en formation sera au préalable validée par un conseiller expert lors d'un entretien individuel



### Durée de la formation

15 heures en individuel

Sur 2 à 9 mois selon votre rythme et les besoins du projet.

Répartition des heures modulables dans le temps imparti en fonction du niveau d'avancement de mon projet.



FORMATION  
MULTIMODALE

### Délai d'accès à la formation

Minimum 2 semaines



### Les plus BGE

Une formation sur-mesure qui me guide dans chaque étape de la création ou reprise d'entreprise.



### Lieux de la formation

Dates à fixer en fonction de vos disponibilités  
Rdv possibles en présentiel à :

- **NANTES CENTRE** - Maison de la Création et de la Transmission d'Entreprise

- **NANTES EST** - Pépinière Nantes Créatic

- **SAINT NAZAIRE** - Maison de la Création d'Entreprise

- **LA ROCHE SUR YON** - Pôle Création

Ou à distance en visioconférence

## VALIDER MON PROJET



## PROGRAMME (SUITE)

**Statuts :**

- Identifier les différentes formes juridiques, régimes fiscaux et sociaux des entreprises et les niveaux de responsabilité du dirigeant.
- Appliquer les critères de choix du statut juridique à ma situation et à mes objectifs pour choisir la forme juridique la plus adaptée à son projet.

**Stratégie de vente :**

- Définir un mix-marketing pour atteindre ma cible clientèle.
- Déterminer les canaux de communication adéquats.
- Bâtir une stratégie commerciale et de communication pertinente.

## MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation individualisée.

- Diagnostic initial de mes besoins et de mes compétences
- Lors de rendez-vous individuels, un conseiller formateur expert est à mes côtés pour m'accompagner à chaque étape du montage de mon projet de création ou reprise d'entreprise. Il met à ma disposition tous les outils pour me permettre d'étudier le projet et de sécuriser la création.
- A chaque entretien individuel :
  - Bilan des démarches réalisées,
  - Conseils concrets et pratiques pour avancer sur l'étude du projet,
  - Partage d'outils, logiciel collaboratif permettant la réalisation du Business Plan en ligne
  - Mise en place concertée d'un plan d'actions opérationnel sur les différents axes
  - Orientation et mise en relation avec les autres partenaires de l'entreprise si nécessaire.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Livret d'évaluation en entrée et sortie d'accompagnement

**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**

1275€

**Financiers**

Des prises en charge sont possibles selon votre statut. Nous consulter. Sous réserve d'acceptation par les financiers.

**1 100**  
personnes\*  
nous ont fait  
confiance en 2020  
pour les  
accompagner



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE ATLANTIQUE VENDEE ☎ 02 40 52 52 12 ✉ [contact@bge-atlantiquevendee.com](mailto:contact@bge-atlantiquevendee.com)



# 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, je serai en mesure de :

- Comprendre la méthodologie pour mener à bien mon projet d'une micro-entreprise
- Evaluer les points forts et les axes d'amélioration de mon 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 savoir procéder aux démarches de création

### PROGRAMME

- Définir et valider mon offre : le marketing mix
- Identifier et valider le 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 mon activité

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation d'une grille de positionnement à l'entrée et à la sortie de la formation

**Tarif** 755 €

**Financeurs**



Prise en charge financière sous réserve de la validation de votre demande par le fonds de formation. BGE Atlantique Vendée établit le dossier pour vous.

**100 %**  
de satisfaction  
globale\*



## Public

Parcours particulièrement adapté à la mise en place d'une activité complémentaire à la création rapide d'une micro entreprise quand le projet comporte que 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.  
30h d'e-learning sur l'espace en ligne dédié (facultatif).

FORMATION PRÉSENTIELLE

## Dates et lieux de la formation

- **NANTES CENTRE** - Maison de la Création et de la Transmission d'Entreprise.
- **NANTES EST** - Pépinière Nantes Créatic.
- **SAINT NAZAIRE** - Maison de la Création d'Entreprise
- **LA ROCHE SUR YON** - Pôle Création

Dates à consulter sur le site internet.

**Délais d'accès à la formation**  
11 jours après validation des pré-requis

## Formateurs

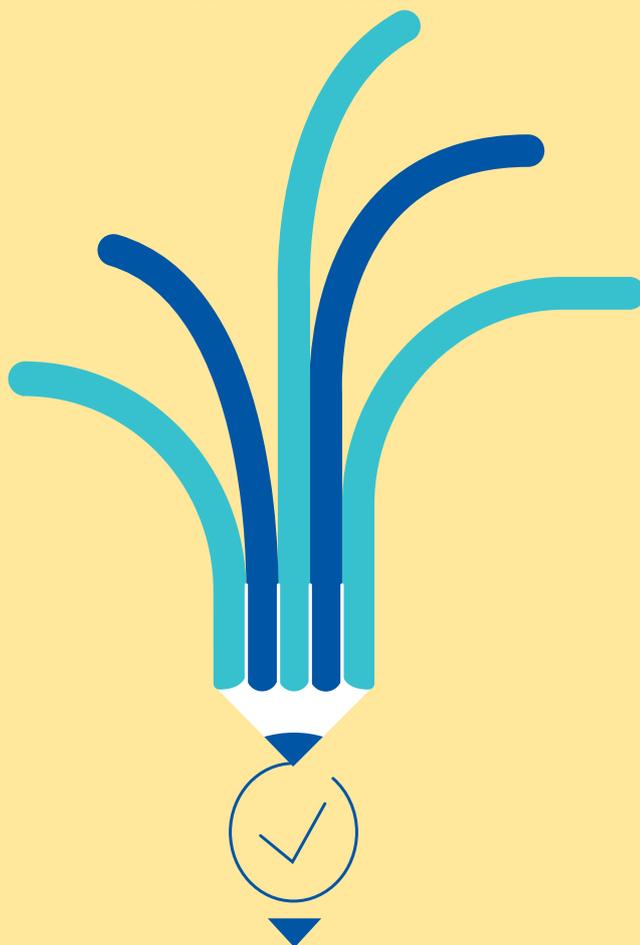
Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

## 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.



# 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...**



# CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT



## Objectifs de la formation

- Analyser les points forts et les points de vigilance de mon entreprise.
- Concevoir une stratégie commerciale et de communication gagnante.
- Evaluer ma rentabilité et réaliser des prévisions.
- Choisir un statut juridique adapté à mon développement.

### PROGRAMME

Un contenu adapté à mes besoins de développement de l'activité pour :

#### COMMUNIQUER ET VENDRE

- Vendre plus et mieux
- Analyser et redéfinir mon positionnement sur le marché
- Mettre en place une stratégie de communication intégrant la stratégie web
- Construire mes actions commerciales : prospection, entretiens de vente, négociation...

#### PILOTER EFFICACEMENT MON ENTREPRISE, DÉCROCHER DE NOUVEAUX FINANCEMENTS

- Réaliser des prévisions budgétaires préalables à tout projet (embauche, investissement, étude de la rentabilité).
- Connaître les aides au développement et être orienté vers les acteurs du financement.
- Mettre en place un système de gestion et de suivi d'activité efficace.

#### FAIRE ÉVOLUER MON STATUT

Connaître et comprendre les différences entre les principales formes juridiques et leurs impacts fiscaux et sociaux pour faire le bon choix d'évolution de statut.

#### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Diagnostic initial de mon entreprise et des besoins.
- Définition des objectifs et orientations stratégiques.
- Mise en place concertée d'un plan d'actions opérationnel sur les différents axes.

- Suivi régulier dans la mise en place : appropriation, analyse des résultats, actions correctives.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

€ **Tarif pour 11h** **935 €**

## Financiers

Des prises en charge sont possibles selon votre statut. Nous consulter. Sous réserve d'acceptation par les financiers.

**1 038**  
entrepreneurs\* ont  
été accompagnés  
dans leur  
développement  
en 2020

## Public

Chefs d'entreprise TPE souhaitant consolider et développer son activité.

## Prérequis

Toute demande d'entrée en formation sera au préalable validée par un conseiller expert lors d'un entretien individuel.

## Durée de la formation

11 à 30 heures en individuel sur 6 à 36 mois



## Délai d'accès à la formation

Minimum 2 semaines.

## Les plus BGE

Une formation sur-mesure qui s'adapte à mes besoins en développement d'activité.

## Dates et lieux de l'accompagnement

Dates à fixer en fonction de vos disponibilités

Rdv possibles en présentiel à :

- **NANTES CENTRE** - Maison de la Création et de la Transmission d'Entreprise.
- **NANTES EST** - Pépinière Nantes Créatic.
- **SAINT NAZAIRE** - Maison de la Création d'Entreprise
- **LA ROCHE SUR YON** - Pôle Création

Ou à distance en visioconférence

## 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.

# 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 mes rendez-vous commerciaux
- Bien se préparer et **réussir vos entretiens commerciaux**

## PROGRAMME

### Construire sa stratégie marketing

- Identifier ma clientèle
- Définir ma valeur ajoutée et construire mon pitch
- Construire mon 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 mon 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



Tarif

1400 €



Financiers



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



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

• NANTES EST – Pépinière Nantes Créatic.

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.

# STRATÉGIE DE COMMUNICATION DIGITALE



## Objectifs de la formation

- Définir ma stratégie de communication sur internet en fonction de mes objectifs
- Réaliser et référencer naturellement mon site internet.
- Connaître les solutions payantes pour communiquer sur le web.
- Choisir et utiliser un (des) réseau(x) social(aux) en fonction de mes objectifs, ma cible et de mon activité.
- Prospector et fidéliser grâce à l'e-mailing/newsletter.
- Surveiller votre e-reputation.

## PROGRAMME

Définir mes objectifs et mon plan de communication

- Choisir mes supports en adéquation avec ma cible
- Construire mon argumentaire
- Adapter son contenu rédactionnel

Prospector ou vendre

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

Communiquer avec les réseaux sociaux

- Choisir Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Pinterest en fonction de mes objectifs et de leurs fonctionnalités.
- Etablir une ligne éditoriale.
- Analyser les audiences.

Newsletter et e-mailing

- Connaître les fondamentaux pour réaliser une newsletter/emailing
- Connaître les supports web pour réaliser une newsletter/emailing.

Surveiller mon e-reputation et gérer ses avis internet

## MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports concrets à partir de cas pratiques et application directe à mon 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 .

**96%**  
de satisfaction  
globale\*



**Tarif 1 400 €**



**Financeurs**



Prise en charge possible dans le cadre du CPF, ou par votre FAF TNS  
La prise en charge financière est sous réserve de la validation de votre demande par le fonds de formation. BGE Atlantique Vendée s'occupe d'établir le dossier pour vous.



## Public

Entrepreneurs souhaitant utiliser les solutions numériques pour développer leur entreprise

3 à 10 participants par session..



## Prérequis

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



## Durée de la formation

4 jours / 28 heures

**1 workshop** d'une journée de mise en application offert à tous les participants

**FORMATION PRÉSENTIELLE**



## Lieux de la formation

• **NANTES CENTRE** - Maison de la Création et de la Transmission d'Entreprise.

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.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! **BGE ATLANTIQUE VENDEE**

☎ 02 40 52 52 12

✉ [contact@bge-atlantiquevendee.com](mailto:contact@bge-atlantiquevendee.com)





## Fiers de nos entrepreneurs

### Petites mais costaudes !

Les très petites entreprises françaises ont été les premières touchées par la crise sanitaire liée au COVID-19. Pourtant ces artisans au savoir-faire indispensable, ces commerçants de proximité ont fait preuve de solidarité et d'inventivité. Autant d'initiatives extra-ordinaires que nous avons souhaité mettre en avant sur notre site internet et les réseaux sociaux. Extraits :

**Catherine CORMERAIS, cheffe d'entreprise qui, en situation de handicap, a su s'épanouir dans son métier en créant son entreprise, L'Embell'vie à Clisson.**



Catherine Cormerais (à gauche) et Catherine Bondu (à droite) se sont associées.

**CATHERINE CORMERAIS**  
L'EMPELL'VIE (85)  
[www.lembellvie.fr](http://www.lembellvie.fr)

L'Embell'vie a été fondée en octobre 2019. Il s'agit d'un nouveau concept de boutique pour les femmes et les hommes qui leur permet de retrouver de la lingerie adaptée à leurs corps, comme des prothèses mammaires ou capillaires, ainsi que des soins socio-esthétiques que Catherine fait elle-même. Parmi ceux-ci, elle propose la dermo-pigmentation réparatrice des cicatrices, mamelons et pertes de cheveux.

L'idée du concept Embell'vie est venue lors de ses chimiothérapies, où elle a constaté le manque d'accompagnement dans les milieux ruraux. En parallèle, elle a aussi détecté le manque de lingerie de nuit pour les femmes atteintes de pathologies.

Elle a eu l'idée de créer sa propre marque de lingerie et elle souhaitait la fabriquer localement. Catherine a repéré un atelier de confection à Clisson, avec lequel elle travaille actuellement. Elle a aussi fait un dépôt à l'INPI pour sa marque de lingerie.



Pendant la crise sanitaire, dans l'entreprise la partie dermo de son activité a été suspendue. Les deux associées accueillent des femmes et des hommes qui ont déjà eu une intervention et dont la plupart des traitements ont été reportés. Elles l'ont ressenti économiquement sur leur activité.

**“ Bien se faire accompagner, c'est important, voire primordial ! ”**

**“ Entreprendre, ce n'est que du bonheur, mais il faut bien se dire que le travail en amont ne manque pas. ”**

# A situation exceptionnelle, entrepreneurs d'exception !

“ Démarrer une activité dans une période aussi incertaine permet d'aller chercher des solutions plus originales et créatives. Le dépassement de soi et l'adaptabilité, peu importe la situation, restent des mots d'ordre pour une création d'entreprise. ”



**“**  
**SE RÉINVENTER DU JOUR AU LENDEMAIN ? ÇA A ÉTÉ POSSIBLE POUR MOI.**  
**”**

**HEADBANGER BOX**  
**E-commerce de box à abonnement**  
YASMINE LIGEN

**BGE**  
Appui aux entrepreneurs

**YASMINE LIGEN**  
**HEADBANGER BOX (44)**  
[www.headbangerbox.com](http://www.headbangerbox.com)

« L'annonce du confinement est tombée peu de temps après le démarrage de la société. Il a donc fallu repenser rapidement la stratégie de communication de manière à garantir au mieux la visibilité de l'entreprise. Toutes les actions prévues sur le terrain tombant à l'eau, j'ai concentré mes efforts sur les réseaux sociaux pour faire connaître Headbanger box.

« L'annulation de tous les concerts et festivals impacte lourdement les acteurs avec lesquels je suis amenée à travailler. Malgré ce contexte plus que complexe à gérer, les premiers

partenaires et fournisseurs de Headbanger Box ont spontanément relayé les publications et communications autour de ce nouveau projet, permettant ainsi à l'entreprise de gagner en visibilité. »

« Cette période inédite impacte tout le monde, quelque soit l'activité, ce qui évite de se concentrer uniquement sur ses problèmes. Savoir les autres en difficulté permet aussi de prendre du recul par rapport à sa propre situation, de mettre les choses en perspective, d'être d'avantage solidaire et d'enclencher des dynamiques sous forme de partenariat. »

**MARIE SAULNIER**  
**ATELIER AIMER (44)**  
[www.atelier-aimer.fr](http://www.atelier-aimer.fr)

« Cette période m'a permis de mettre en place un nouvel axe de mon activité :

- sessions de mentoring pour conseiller les fleuristes en reconversion.
- formations sur mesure en one-to-one pour les fleuristes en reconversion ou souhaitant se perfectionner.

Du fait de la fermeture de la plupart des grossistes en fleurs, cette période m'a aussi permis d'aller plus loin dans ma démarche éco-responsable en trouvant de nouveaux circuits d'approvisionnement en local pour proposer des bouquets de fleurs françaises.

J'ai ainsi mis en place des livraisons pendant le confinement de bouquets 100% fleurs françaises, la demande a été forte et ça a bien fonctionné. Depuis je continue à proposer chaque semaine en parallèle de mes abonnements un bouquet de saison en livraison, disponible directement sur ma boutique en ligne ».



**“**  
**SE RÉINVENTER DU JOUR AU LENDEMAIN ? ÇA A ÉTÉ POSSIBLE POUR MOI.**  
**”**

**ATELIER AIMER**  
**Fleuriste**  
MARIE SAULNIER

**BGE**  
Appui aux entrepreneurs

“ Cette crise a prouvé mieux que tout qu'il n'est jamais bon de mettre tous ses oeufs dans le même panier, et qu'il est important de diversifier son activité pour ne pas dépendre d'un seul secteur. ”

# Conditions Générales de Vente

## Préambule :

### Article 1 – Définition / Objet

Le Prestataire dispense des prestations de formation, d'accompagnement et de conseil à la création, reprise, développement d'entreprises. Son siège est situé 2 Rue Robert le Ricolais – BP 60432 – 44304 NANTES CEDEX 03

Toute commande de prestation au Prestataire par le Stagiaire 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, emporte de plein droit leur acceptation par le Stagiaire.

Le Prestataire effectue la ou les prestation(s) commandée(s) 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.

Ainsi, Chaque partie :

- soit le participant (ci-après désigné « Le Stagiaire ») et,
- BGE Atlantique Vendée (ci-après désignée « Le Prestataire ») s'engagent à respecter les conditions générales de ventes ci-après :

### Article 2 – Inscription

L'inscription du Stagiaire aux formations sera prise en compte dans la limite des places disponibles. Selon le financement, une convention sera signée entre Le Stagiaire et Le Prestataire dans un délai raisonnable.

### 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 privé : A l'issue du délai de rétractation, un règlement de 50% du tarif global sera exigé au stagiaire. Le solde du versement, soit 50 % sera exigé 15 jours après le début de la formation.

Financement avec prise en charge : Reste à charge éventuel du participant à l'issue de la formation.

Si Le Stagiaire souhaite que le règlement soit effectué par l'Opérateur de Compétence 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 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 pas en charge ou partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au client selon les mêmes modalités que pour le financement privé. Le Prestataire se réserve le droit de refuser Le stagiaire en cas de non prise en charge par l'Opérateur de Compétence.

### Article 4 – Report, annulation et délais

#### Article 4-1 délai de rétractation

Suivant la réglementation, si Le Stagiaire finance tout ou partie sa formation, il dispose d'un délai de rétractation de 10 jours à compter de la signature de la convention (article L6353-5 du Code du travail).

Ce délai est porté à 14 jours dès lors que la convention est conclue à distance ou hors établissement (article L121-16 du code de la consommation). Il en informe l'organisme de formation par lettre recommandée avec accusé de réception. Aucune somme ne sera exigée au client avant l'expiration de ce délai.

#### Article 4-2 report, annulation.

1) Par l'organisme de formation

Le Prestataire se réserve le droit d'annuler ou de reporter exceptionnellement une formation. Le Stagiaire est dans ce cas informé dans les meilleurs délais. Il ne peut prétendre à aucune indemnisation.

Conformément à l'article R5141-31 du code du travail, Le Prestataire peut résilier la convention lorsque la personne ne respecte pas, sans motif légitime, les engagements qui y sont stipulés.

En cas de cessation anticipée du parcours ou en cas de modification unilatérale des modalités par l'organisme de formation, Le Stagiaire a la possibilité de mettre fin à la présente convention.

Sa participation sera acquise à l'organisme de formation.

2) Par Le Stagiaire

Toute annulation de la part du Stagiaire doit faire l'objet d'une notification écrite à l'attention du Prestataire. Toute formation commencée est due en totalité sauf abandon du stage dûment justifié par un cas de force majeure (art. 1218 du code civil) et notifié au Prestataire par courrier recommandé avec accusé de réception. En cas de rupture due à une cause de force majeure par Le Stagiaire, ce dernier sera redevable des prestations effectivement réalisées, à due proportion de leur valeur prévue dans la convention (article L 6353-7 du code du travail).

### 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 l'organisme financeur de la prestation ou l'opérateur de compétence. Les états de présence signés électroniquement par usage constituent la base de calcul pour la prise en charge par l'organisme financeur de la prestation ou l'opérateur de compétence (et selon le cas pour le versement de la rémunération du stagiaire).

Seules les absences pour cas de force majeure ou pour motif médical, dûment justifiées, seront prises en compte. Toute absence non justifiée sera directement mise à la charge financière du participant (et selon le cas pourra suspendre le versement de la rémunération du stagiaire).

### Article 6 – Pénalités de retard

En cas de retard de paiement, seront exigibles, par Le Stagiaire, 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 Le Prestataire implique le respect du règlement intérieur (article L6352-3 code du travail) de l'établissement ainsi que de l'annexe protocole sanitaire – pandémie COVID 19.

### Article 8 – Obligations réciproques

Le Prestataire s'engage à fournir la formation dans les conditions conventionnelles établies. S'agissant d'une prestation intellectuelle, Le Prestataire n'est tenu qu'à une obligation de moyens.

En toute hypothèse, la responsabilité globale du Prestataire, au titre ou à l'occasion de la formation, sera limitée au prix total de la formation.

Le Stagiaire s'engage à :

- payer le prix de la formation ;
- n'effectuer aucune reproduction de matériel



# Conditions Générales de Vente

ou documents dont les droits d'auteur appartiennent au Prestataire ;

- ne pas utiliser de matériel d'enregistrement audio ou vidéo lors des formations.
- à faire preuve d'assiduité
- à émarger électroniquement le cas échéant en fin de séance
- à effectuer les démarches administratives afférentes dans les délais

## Article 9 – Traçabilité des données-confidentialité - Propriété intellectuelle

### 1) Propriété intellectuelle

Le Prestataire est titulaire des droits de propriété intellectuelle afférents aux supports de formation remis au Stagiaire qui ne peut en faire qu'un usage personnel, sans transmission à un tiers de quelque façon que ce soit. Tout usage à des fins commerciales ou professionnelles est strictement interdit. Le Stagiaire bénéficie d'un droit d'utilisation et de reproduction pour son usage propre du support de formation non exclusif, incessible, non transmissible. Il n'emporte aucune cession de droits de propriété intellectuelle et aucune autorisation pour Le Stagiaire d'utiliser les logos et marques du Prestataire avec lequel il a contracté.

### 2) RGPD

Le Prestataire tient à disposition du stagiaire l'ensemble des données enregistrées dans le système d'information nécessaire à la mise en place de son accompagnement (Article L5141-5 du Code du travail modifié par l'article 7(v) de la loi n°2015-991 du 7 août 2015).

Le Stagiaire reconnaît être informé et accepte que ces données puissent être transmises le cas échéant aux partenaires du dispositif pour la vérification de son éligibilité et la traçabilité du parcours suivi. Il bénéficie d'un droit d'accès et de rectification des données à caractère personnel, conformément à la loi dite « informatique et liberté ».

### 3) Confidentialité

D'autre part Le Stagiaire s'engage, indépendamment d'une obligation de réserve générale, à une confidentialité absolue à l'égard de tous les faits dont il pourrait prendre connaissance, notamment lors des formations collectives.

### 4) Image du Prestataire

Le Stagiaire s'engage à respecter l'image du prestataire et s'interdit toute atteinte, nuisance, critique pouvant lui être préjudiciable.

## Article 10 – Litiges

Les droits et obligations de chacune des parties liées par la convention sont régis par les lois françaises. Les parties acceptent de se soumettre à la juridiction du Tribunal Judiciaire du siège social du prestataire pour toutes les contestations relatives à son interprétation ou à son exécution, à défaut d'accord amiable.

Tout litige pourra faire l'objet d'une médiation. La partie la plus diligente se chargeant de saisir ledit médiateur.

## Article 11 – Réclamation

Par ailleurs et pour toute question et/ou réclamation nous vous invitons à nous adresser un courriel à l'adresse suivante :

- [service-client@bge-atlantiquevendee.com](mailto:service-client@bge-atlantiquevendee.com)
- [reclamation@bge-atlantiquevendee.com](mailto:reclamation@bge-atlantiquevendee.com)

CGV BGE ATLANTIQUE VENDEE  
2 Rue Robert le Ricolais BP 60432 – 44304 NANTES CEDEX 3  
N° SIRET : 323 657 536 00062 SCIC SAS à capital variable



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE ATLANTIQUE VENDEE ☎ 02 40 52 52 12 ✉ [contact@bge-atlantiquevendee.com](mailto:contact@bge-atlantiquevendee.com)

*Appui aux entrepreneurs*

# Règlement Interieur de BGE Atlantique Vendée

Etabli conformément aux articles

L6352-3 ET L6352-4 ET R6352-1 à R635215 du Code du travail

## PREAMBULE

### ARTICLE 1 : OBJET ET CHAMP D'APPLICATION DU RÈGLEMENT

Le présent règlement s'applique à toutes les personnes participantes à une action de formation organisée par BGE ATLANTIQUE VENDEE (ci-après dénommé le Prestataire). Un exemplaire est remis à chaque stagiaire.

Le règlement définit les règles d'hygiène, de santé et de sécurité, les règles générales et permanentes relatives à la discipline ainsi que la nature et l'échelle des sanctions pouvant être prises vis-à-vis des stagiaires qui y contreviennent et les garanties procédurales applicables lorsqu'une sanction est envisagée.

Il détermine également les règles et modalités de représentation des stagiaires pour les formations d'une durée supérieure à 500 heures.

Toute personne doit respecter les termes du présent règlement durant toute la durée de l'action de formation.

## SECTION 1 - RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ

### ARTICLE 2 : PRINCIPES GÉNÉRAUX

La prévention des risques d'accidents et de maladies est impérative et exige de chacun le respect :

- des prescriptions applicables en matière d'hygiène et de sécurité sur les lieux de formation ;
- de toute consigne imposée soit par le Prestataire soit par le constructeur ou le formateur s'agissant notamment de l'usage des matériels mis à disposition.

Chaque stagiaire doit ainsi veiller à sa sécurité personnelle et à celle des autres en respectant, en fonction de sa formation, les consignes générales et particulières en matière d'hygiène et de sécurité.

S'il constate un dysfonctionnement du système de sécurité, il en avertit immédiatement la direction de l'organisme de formation.

Le non-respect de ces consignes expose la personne à des sanctions disciplinaires.

Les règles de prévention relatives au covid-19 sont annexées au présent règlement intérieur.

### ARTICLE 3 : CONSIGNES D'INCENDIE

Les consignes d'incendie et notamment un plan de localisation des extincteurs et des issues de secours sont affichés dans les locaux du Prestataire. Le stagiaire doit en prendre connaissance.

En cas d'alerte, le stagiaire doit cesser toute activité de formation et suivre dans le calme les instructions du représentant habilité du prestataire ou des services de secours.

Tout stagiaire témoin d'un début d'incendie doit immédiatement appeler les secours en composant le 18 à partir d'un téléphone fixe ou le 112 à partir d'un téléphone portable et alerter un représentant du prestataire.

### ARTICLE 4 : BOISSONS ALCOOLISÉES ET DROGUES

L'introduction ou la consommation de drogue ou de boissons alcoolisées dans les locaux est formellement interdite. Il est interdit aux stagiaires de pénétrer ou de séjourner en état d'ivresse ou sous l'emprise de drogue dans l'organisme de formation. Les stagiaires auront accès lors des pauses aux postes de distribution de boissons non alcoolisées.

### ARTICLE 5 : INTERDICTION DE FUMER

Il est formellement interdit de fumer dans les salles de formation et plus généralement dans l'enceinte des bâtiments occupés par le prestataire.

### ARTICLE 6 : ACCIDENT

Le stagiaire victime d'un accident - survenu pendant la formation ou pendant le temps de trajet entre le lieu de

formation et son domicile ou son lieu de travail - ou le témoin de cet accident avertit immédiatement le prestataire.

Le Prestataire entreprend les démarches appropriées en matière de secours et réalise la déclaration auprès de la caisse de Sécurité sociale compétente.

## SECTION 2 - DISCIPLINE GÉNÉRALE

### ARTICLE 7 : ASSIDUITÉ DU STAGIAIRE EN FORMATION

Article 7.1. - Horaires de formation

Les stagiaires doivent se conformer aux horaires fixés et communiqués au préalable par l'organisme de formation. Le non-respect de ces horaires peut entraîner des sanctions pouvant aller jusqu'à l'exclusion si le Prestataire l'estime nécessaire.

Sauf circonstances exceptionnelles et dûment justifiées, les stagiaires ne peuvent s'absenter pendant les heures de stage.

Article 7.2. - Absences, retard ou départs anticipés

En cas d'absence, de retard ou de départ avant l'horaire prévu, les stagiaires doivent avertir le Prestataire et s'en justifier.

Le Prestataire informe immédiatement le financeur (employeur, administration, Fongecif, Région, Pôle emploi, ...) de cet événement.

Tout événement non justifié constitue une faute passible de sanctions disciplinaires,

De plus, conformément à l'article R6341-45 du Code du travail, le stagiaire - dont la rémunération est prise en charge par les pouvoirs publics - s'expose à des sanctions de la part de l'opérateur de compétence.

Article 7.3. - Formalisme attaché au suivi de la formation

Le stagiaire est tenu de signer, électroniquement le cas échéant, la feuille d'émargement au fur et à mesure du déroulement de l'action. Le cas échéant, il peut lui être demandé de répondre à une enquête de satisfaction.

A l'issue de l'action de formation, il se voit remettre une attestation de fin de formation et une attestation de présence. Le stagiaire remet, dans les meilleurs délais, au Prestataire les documents qu'il doit renseigner (demande de rémunération ou de prise en charges des frais liés à la formation ; attestations d'inscription ou d'entrée en stage...).

### ARTICLE 8 : ACCÈS AUX LOCAUX DE FORMATION

Sauf autorisation expresse du Prestataire, le stagiaire ne peut :

- entrer ou demeurer dans les locaux de formation à d'autres fins que la formation ;

- y introduire, faire introduire ou faciliter l'introduction de personnes étrangères à l'organisme ;

- procéder, dans ces derniers, à la vente de biens ou de services ;

- introduire des objets potentiellement dangereux.

### ARTICLE 9 : INSTALLATIONS SANITAIRES

Des toilettes et lavabos sont mis à la disposition des stagiaires. Ces installations doivent être maintenues en état constant de propreté.

### ARTICLE 10 : LIEUX DE RESTAURATION

Il est interdit, sauf autorisation donnée, en conformité avec la réglementation sanitaire, par le responsable de l'organisme, de prendre ses repas dans les salles où se déroulent les stages.

### ARTICLE 11 : TENUE

Le stagiaire est invité à se présenter à l'organisme en tenue vestimentaire correcte.

### ARTICLE 12 : COMPORTEMENT

Il est demandé à tout stagiaire d'avoir un comportement garantissant le respect des



# Règlement Interieur de BGE Atlantique Vendée

règles élémentaires de savoir vivre, de savoir être en collectivité et le bon déroulement des formations.

## ARTICLE 13 : UTILISATION DU MATERIEL

Sauf autorisation particulière du Prestataire, l'usage du matériel de formation se fait sur les lieux de formation et est exclusivement réservé à l'activité de formation. L'utilisation du matériel à des fins personnelles est interdite,

Le stagiaire est tenu de conserver en bon état le matériel qui lui est confié pour la formation. Il doit en faire un usage conforme à son objet et selon les règles délivrées par le formateur.

Le stagiaire signale immédiatement au formateur toute anomalie du matériel.

## SECTION 3 : MESURES DISCIPLINAIRES

### ARTICLE 14 - SANCTIONS DISCIPLINAIRES

Tout manquement du stagiaire à l'une des prescriptions du présent règlement intérieur pourra faire l'objet d'une sanction prononcée par le Prestataire.

Tout agissement considéré comme fautif pourra, en fonction de sa nature et de sa gravité, faire l'objet de l'une ou l'autre des sanctions suivantes :

- rappel à l'ordre
- avertissement écrit
- blâme ;
- exclusion temporaire de la formation ;
- exclusion définitive de la formation.

Le prestataire informe de la sanction prise :

- l'employeur du salarié stagiaire ou l'administration de l'agent stagiaire ;
- et/ou le financeur du stage.

### ARTICLE 15 : GARANTIES DISCIPLINAIRES

Article 15.1. - Information du stagiaire

Aucune sanction ne peut être infligée au stagiaire sans que celui-ci ait été informé au préalable des griefs retenus contre lui et éventuellement, que la procédure ci-après décrite ait été respectée.

Article 15.2. - Convocation pour un entretien

Lorsque le Prestataire envisage de prendre une sanction, il est procédé de la manière suivante :

- il convoque le stagiaire - par lettre recommandée avec demande d'accusé de réception ou remise à l'intéressé contre décharge - en lui indiquant l'objet de la convocation ;
- la convocation indique également la date, l'heure et le lieu de l'entretien ainsi que la possibilité de se faire assister par une personne de son choix stagiaire ou salarié de l'organisme de formation.

Article 15.3. - Prononcé de la sanction

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 stagiaire sous forme d'une lettre recommandée ou remise contre décharge.

## SECTION 4 - REPRÉSENTATION DES STAGIAIRES

### ARTICLE 16 : ORGANISATION DES ÉLECTIONS

Dans les stages d'une durée supérieure à 500 heures, il est procédé simultanément à l'élection d'un délégué titulaire et d'un délégué suppléant au scrutin uninominal à deux tours, selon les modalités suivantes :

Tous les stagiaires sont électeurs et éligibles sauf les détenus. Le scrutin a lieu, pendant les heures de la formation, au plus tôt 20 heures et au plus tard 40 heures après le début du stage ;

Le responsable de l'organisme de formation a la charge de l'organisation du scrutin. Il en assure le bon déroulement. Il adresse un procès-verbal de carence, transmis au préfet de région territorialement compétent, lorsque la représentation des stagiaires ne peut être assurée.

### ARTICLE 17 : DURÉE DU MANDAT DES DÉLÉGUÉS DES STAGIAIRES

Les délégués sont élus pour la durée du stage. Leurs fonctions prennent fin lorsqu'ils cessent, pour quelque cause que ce soit, de participer au stage. Si le délégué titulaire et le délégué suppléant ont cessé leurs fonctions avant la fin du stage, il est procédé à une nouvelle élection.

### ARTICLE 18 : RÔLE DES DÉLÉGUÉS DES STAGIAIRES

Les délégués font toute suggestion pour améliorer le déroulement des stages et les conditions de vie des stagiaires dans l'organisme de formation.

Ils présentent toutes les réclamations individuelles ou collectives relatives à ces matières, aux conditions d'hygiène et de sécurité et à l'application du règlement intérieur.

Fait à Nantes le 12 juin 2021.

## Annexe Au Règlement Interieur Protocole Sanitaire - Pandemie Covid 19

BGE ATLANTIQUE VENDEE veille à la sécurité et à la protection de la santé de ses collaborateurs et du public accueilli sur chacun de ses sites.

À ce titre, BGE ATLANTIQUE VENDEE a pris des mesures de prévention et veille à les adapter pour tenir compte de tout changement de circonstances.

### INFORMATIONS PREALABLES AUX STAGIAIRES

- Tout stagiaire est informé des consignes sanitaires (stylo personnel, port du masque obligatoire,...),
- L'attente du stagiaire se réalise à l'extérieur du bâtiment avec respect des règles de distanciation physique
- Le port du masque est systématique. Il est associé au respect d'une distance physique d'au moins 1 mètre entre les personnes, de l'hygiène des mains, des gestes barrières,
- ainsi que du nettoyage, de la ventilation, de l'aération des locaux et la gestion des flux de personnes par le Prestataire.

### EQUIPEMENTS MIS A DISPOSITION

#### ACCUEIL, ESPACE D'ATTENTE, BUREAUX, SALLES DE FORMATION

- du gel hydroalcoolique est disponible à l'entrée des bâtiments, dans chaque bureau recevant du public, dans chaque salle de formation, dans les espaces communs (couloirs, sanitaires, etc)
- des plexiglas sont posés sur la banque d'accueil et dans les bureaux recevant du public
- un marquage au sol sert de repère de distanciation physique
- mise hors service de la machine à café + fontaine à eau
- des panneaux d'information de rappel des règles sanitaires d'information sont affichés à l'entrée du bâtiment, dans les bureaux et salles de formation recevant du public
- Il est demandé à chaque visiteur d'apporter son propre masque, le Prestataire pourra mettre néanmoins à disposition un masque si le visiteur en est démuné et si le stock de masques de BGE le permet

#### FURNITURES ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES DE FORMATION

- Ils sont dématérialisés au maximum, les transmissions de documents papiers sont limités au minimum
- Les fournitures telles que stylos, agrafeuses, téléphone ne doivent pas être partagées. Chacun (formateurs et stagiaires) doit disposer de ses propres outils de travail. Les fournitures des stagiaires ne sont pas fournies par le Prestataire.

Mise à jour 12/07/2021

BGE Atlantique Vendée siège social : 2 rue Robert le Ricolais BP 60492 44304 NANTES Cedex3  
02 40 52 52 12 – contact@bge-atlantiquevendee.com  
Siret : 323 657 536 0002 SCIC SAS à capital variable





**BGE**  
ATLANTIQUE VENDÉE

*Appui aux entrepreneurs*

**422**

ENTREPRISES  
CRÉÉES  
OU REPRISES EN 2020



- Organisme évalué par un auditeur indépendant et labellisé par le réseau BGE
- BGE réseau est certifié ISO 9001 pour la gestion du label qualité BGE

## Nos implantations

### BGE ATLANTIQUE VENDÉE

#### Saint-Nazaire - MCTE

Maison de la création d'entreprise  
36 avenue de la République,  
44600 SAINT NAZAIRE  
Tél. : 02 40 22 59 72  
stnazaire@bge-atlantiquevendee.com

**Permanences à Guérande, à Pornic :**  
Sur RDV en appelant BGE Saint-Nazaire.



### BGE ATLANTIQUE VENDÉE

**Nantes Est - Pépinière Nantes Créatic :**  
2 rue Robert le Ricolais, 44000 NANTES.  
Tél. : 02 40 52 52 12  
contact@bge-atlantiquevendee.com

**Nantes Centre - MCTE :**  
Maison de la création  
8 rue Bisson, 44100 NANTES  
Tél. : 02 40 52 52 12  
contact@bge-atlantiquevendee.com

**Permanences à Ancenis, à Clisson, à Blain**  
Sur RDV en appelant BGE Nantes.

### BGE ATLANTIQUE VENDÉE

#### La Roche-sur-Yon - Pôle Création:

Centre d'affaires de Beauvuy  
45 rue JY Cousteau,  
85000 La ROCHE SUR YON  
02 51 47 96 25  
bgevendee@bge-atlantiquevendee.com

**Permanences à St-Gilles-Croix-de-Vie,  
à Saint-Jean-de-Monts :**  
Sur RDV en appelant BGE La Roche-sur-Yon

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



**JE VEUX  
RÉUSSIR !**



### BGE ATLANTIQUE VENDEE Nantes Centre - Nantes Est Saint-Nazaire - La Roche-sur-Yon

Siège Social : 2 rue Robert le Ricolais  
BP 60492 44304 NANTES Cedex3

☎ **02 40 52 52 12**

✉ [contact@bge-atlantiquevendee.com](mailto:contact@bge-atlantiquevendee.com)

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

BGE : Conseil et formation en création et développement d'entreprise.

