

**ME FORMER
POUR
CRÉER ET/OU
DÉVELOPPER
MON ENTREPRISE**

Sommaire

• PRÉSENTATION DE BGE	p. 3
• NOUVELLES OFFRES FORMATIONS 2026	p. 5
• FORMATIONS COURTES	p. 7
• Le B.A.BA de l'entrepreneur	p. 8
• Gestion	p. 10
• Développement commercial	p. 15
• Communication	p. 22
• Formations sectorielles	p. 25
• FORMATIONS COURTES CERTIFIANTES	P. 28
• Statut juridique	p. 29
• Digital	p. 31
• FORMATIONS LONGUES CERTIFIANTES	p. 36
• Les bases de l'entrepreneuriat	p. 37
• CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE	p. 43
• INDICATEURS DE PERFORMANCE	p. 44

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



02 18 88 93 54



formation@bge-terresdeloire.fr



RÉUSSISSEZ LA CRÉATION ET LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE AVEC BGE TERRES DE LOIRE !

**Que vous soyez en phase de création ou de développement de votre entreprise,
nous avons la formation adaptée à vos besoins pour développer
et renforcer vos compétences entrepreneuriales.
C'est votre avenir, façonnez-le dès aujourd'hui avec
BGE TERRES DE LOIRE !**

**Faites le choix
de l'efficacité !**

**Comme 620 personnes
ayant suivi un parcours
d'accompagnement /
formation
chez BGE en 2025.**

PAROLES DE STAGIAIRES

"Je suis beaucoup plus sereine pour monter mon projet grâce aux connaissances acquises" Marina

"La formation m'a permis de définir mes objectifs commerciaux, de mettre en place une stratégie commerciale adaptée à mon projet"
Joël

UN PARCOURS DE FORMATION PERSONNALISÉ

Le service formation s'appuie sur des intervenants formateurs expérimentés, reconnus dans leurs domaines de compétences permettant d'acquérir des connaissances pour réussir votre évolution professionnelle et préparer les enjeux de demain tout en restant compétitif. Que vous soyez dans une démarche de transition professionnelle ou de reconversion, d'évolution, ou d'acquisition de nouvelles compétences, notre équipe vous propose un parcours de formation personnalisé afin d'atteindre vos objectifs.

En mode présentiel ou à distance, des modules thématiques courts dans de nombreux domaines sont dispensés : entrepreneuriat, commerce, communication, comptabilité et gestion.

UNE CERTIFICATION DE VOS COMPÉTENCES

Certifier vos compétences entrepreneuriales contribue à la sécurisation de votre parcours professionnel. Centrés sur votre qualification et montée en compétences, les parcours de formation BGE génèrent des apprentissages reconnus et valorisables par une certification.

Consultez nous !

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

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, réserver et payer avec votre CPF les formations qui vous intéressent.

Pour découvrir nos offres de formation disponibles sur MonCompteFormation, utilisez notre tuto vidéo :



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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



L'offre 2026 de BGE Terres de Loire

Formation collective et individuelle

Formation collective

FORMATIONS COURTES

LE B.A.BA DE L'ENTREPRENEUR

Les Essentiels de la création d'entreprise

GESTION

- Les bases de la comptabilité et de la gestion
- Piloter la performance financière et commerciale de son entreprise
- Gérer la trésorerie de son entreprise
- Lire et analyser son bilan et son compte de résultat

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Trouver et conquérir sa cible clientèle
- Bien définir ses prix de vente pour être rentable
- Préparer son plan d'actions commerciales
- Organiser sa prospection clients
- Négocier et convaincre
- Structurer sa croissance et changer d'échelle

DIGITAL & COMMUNICATION

- Définir un plan de communication et les supports adaptés
- Pitcher avec brio son entreprise !

FORMATIONS SECTORIELLES

- Tourisme : monter son projet d'hébergement touristique
- Commerce : ouvrir et gérer son point de vente

FORMATIONS COURTES CERTIFIANTES

STATUT JURIDIQUE

- Gérer et développer une **micro-entreprise**

DIGITAL

- Développer l'activité commerciale par les **réseaux sociaux**
- Créer et animer un **site Internet** dans un contexte entrepreneurial

FORMATIONS LONGUES CERTIFIANTES

LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

- CCPE - Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial
- CCPE - À mon Rythme
- Se préparer à Créer Reprendre une Entreprise

Boost Formation individuelle

BOOST 2 H

- Rdv coaching

BOOST 6 H

- Structurer son idée de création
- Réaliser son étude de marché
- Clarifier son offre et mieux vendre
- Améliorer sa visibilité
- Digitaliser son entreprise
- Prospecter ses clients
- Booster sa rentabilité
- Financer son entreprise
- Choisir le bon statut juridique
- Finaliser sa micro entreprise
- Recruter un salarié

BOOST 12 H

- Construire son Business Plan
- Structurer sa croissance et changer d'échelle

Parcours +

L'accompagnement à la carte !

Mixer une formation collective et une formation individuelle pour un accompagnement personnalisé sur un même thème.

Bénéficiez à la fois des apports du collectif et d'un suivi individuel adapté à votre projet, pour avancer efficacement et à votre rythme.

La solution idéale pour sécuriser, structurer et accélérer votre projet entrepreneurial.

Diagnostic d'entreprise

Boussole : évaluer son entreprise et ses compétences entrepreneuriales et définir son plan d'actions

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

L'offre 2026 de BGE Terres de Loire

Nos formations collectives

RÉUSSISSEZ LA CRÉATION ET LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE AVEC BGE !

Quels que soient votre projet et votre profil, développez et renforcez vos compétences entrepreneuriales.

Croyez en votre idée, investissez dans votre avenir !

FORMATIONS COURTES

LE B.A.BA DE L'ENTREPRENEUR

Les essentiels de la création d'entreprise

Découvrez les étapes clés de la création d'entreprise pour structurer votre projet et adopter la posture d'entrepreneur.

GESTION

Les bases de la comptabilité et de la gestion

Maîtrisez les bases comptables, légales et financières pour piloter simplement votre activité.

Piloter la performance financière et commerciale de son entreprise

Tableaux de bord, indicateurs clés et actions concrètes pour piloter et réussir !

Gérer la trésorerie de son entreprise

Anticipez le Besoin en Fonds de Roulement (BFR), optimisez vos flux et sécurisez votre activité grâce à des outils simples et pratiques.

Lire et analyser son bilan et son compte de résultat

Donnez du sens à vos chiffres : apprenez à lire et analyser votre bilan et votre compte de résultat simplement.

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Trouver et conquérir sa cible clientèle

Apprenez à segmenter votre marché, créer des personas et définir un positionnement unique pour toucher efficacement vos clients.

Bien définir ses prix de vente pour être rentable

Apprenez à calculer vos coûts, définir votre stratégie tarifaire et fixer des prix rentables et cohérents avec votre marché.

Préparer son plan d'actions commerciales

Structurez votre démarche commerciale en définissant vos objectifs, votre cycle de vente et vos actions prioritaires.

Organiser sa prospection clients

Maîtrisez la prospection multicanal : ciblez, sécurisez, contactez et suivez vos prospects pour maximiser vos rendez-vous et ventes.

Négocier et convaincre

Apprenez à préparer vos ventes, gérer objections et négocier efficacement pour défendre votre marge et conclure plus de contrats.

Structurer sa croissance et changer d'échelle

Deux jours pour prendre de la hauteur, structurer votre stratégie et engager concrètement le changement d'échelle de votre entreprise.

COMMUNICATION

Définir un plan de communication et les supports adaptés

Communiquer efficacement, ça s'apprend ! Structurez votre démarche, développez votre notoriété et faites les bons choix pour vos messages et outils.

Pitcher avec brio son entreprise !

Apprenez à pitcher votre entreprise avec impact : storytelling, argumentaire adaptable et techniques orales pour convaincre vos interlocuteurs.

FORMATIONS SECTORIELLES

Tourisme : monter son projet d'hébergement touristique

Préparez votre projet d'entreprise en anticipant les particularités de l'hébergement touristique (écosystème, réglementation, aides...).

Commerce : ouvrir et gérer son point de vente

Apprenez à organiser et développer votre point de vente en intégrant gestion, attractivité et expérience client..

FORMATIONS COURTES CERTifiantES

STATUT JURIDIQUE

Gérer et développer une micro-entreprise

La formation certifiante pour les micro-entrepreneurs ! Indispensable pour bien comprendre les rouages de ce statut, faire les bons choix, et bien gérer son entreprise.

DIGITAL

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Développez vos communautés digitales, boostez votre e-réputation, soyez visible sur les réseaux, et obtenez une certification pour vos compétences numériques !

Créer et animer un site Internet dans un contexte entrepreneurial

Apprenez à créer un site web professionnel, optimisé pour la visibilité et pensé pour convertir vos visiteurs en clients. Et certifiez ces compétences digitales.

FORMATIONS LONGUES CERTifiantES

LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

CCPE : Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial

En 13 jours, développez vos compétences entrepreneuriales clés en construisant votre projet, dans un cadre certifiant.

CCPE à mon rythme

Un parcours certifiant flexible pour développer vos compétences entrepreneuriales et sécuriser chaque étape de votre projet, à votre rythme, et avec un accompagnement personnalisé.

Se préparer à Créer Reprendre une Entreprise

35 jours pour développer ou renforcer vos compétences entrepreneuriales et travailler en profondeur votre projet de création ou de reprise d'entreprise dans un cadre certifiant.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ☎ formation@bge-terresdeloire.fr 📞 02 18 88 93 54

Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

**FORMATIONS
COURTES**

LE B.A.BA DE L'ENTREPRENEUR



Les Essentiels de la Création d'entreprise

Code ESSE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Décrire le parcours de création d'une entreprise.
- Identifier les acteurs ressources de l'entrepreneuriat, les aides, les outils nécessaires à la construction de votre projet.
- Décrire vos capacités et aptitudes à devenir dirigeant d'une entreprise, votre posture entrepreneuriale.
- Identifier le potentiel de votre projet, ses atouts, les points de vigilance, les contraintes et opportunités qui y sont liées.

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Mesurer l'adéquation personne-projet
- Réaliser une étude de marché
- Concevoir une stratégie commerciale
- Choisir des outils de communication
- Établir un prévisionnel financier
- Choisir le statut juridique de l'entreprise

4,4/5
Source :
questionnaire
BGE

PROGRAMME**Le parcours et l'environnement de la création d'une entreprise**

- Décrire les étapes clés du processus de création, y compris la phase de test.
- Identifier l'écosystème d'accompagnement (acteurs, dispositif d'aides).
- Décrire les différences fondamentales entre salariat et entrepreneuriat.

La posture du (de la) chef(fe) d'entreprise

- Identifier vos motivations et formuler des arguments convaincants.
- Décrire votre profil entrepreneurial (aptitudes et compétences).

Votre projet : structuration et vision

- Apprendre à présenter votre projet et à construire votre pitch.
- Challenger la pertinence de votre offre de produits ou services.
- Diagnostiquer votre projet (atouts, fragilité, contraintes et opportunités).
- Définir un cap et dresser une feuille de route initiale.
- Élaborer un premier listing pour créer votre réseau.

Marché et stratégie marketing

- Définir les contours et l'importance de l'étude de marché.
- Appréhender les bases du marketing (4P, ciblage clients, plan d'actions) et découvrir les leviers du webmarketing pour la commercialisation.

Stratégie de communication

- Percevoir les enjeux de la communication (y compris digitale).
- Décrire la méthode d'élaboration d'un plan de communication.

Aspects juridiques, financiers et administratifs

- Identifier les formes juridiques (SARL, SAS, EI, micro) et leurs incidences fiscales/sociales.
- Décrire les enjeux assurantiels et le concept d'entrepreneuriat salarié.
- Vous familiariser avec le modèle économique, le pilotage financier et la comptabilité simple.
- Établir une première projection de chiffre d'affaires et repérer les sources de financement.
- Identifier les démarches d'immatriculation.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.



Collectif



Distanciel

**Public**

Porteurs d'une envie ou d'un projet de création d'entreprise. Personnes ayant immatriculé sans préparation.

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

**Durée de la formation**

5 jours / 35 heures

**Dates de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé

**Accessibilité**

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

**Tarif**

690 €

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



02 18 88 93 54

formation@bge-terresdeloire.fr

GESTION



Les Bases de la comptabilité et de la gestion

Code GEST1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier le cadre légal et fiscal lié à son statut.
- Décrire un système d'organisation simple et numérique.
(Organisation des documents, facturation, suivi des dépenses, archivage, et utilisation des outils numériques).
- Illustrer la structure et la logique du bilan et du compte de résultat.
- Identifier les indicateurs clés de performance pour piloter son activité.

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Établir un prévisionnel financier
- Analyser les résultats financiers d'une entreprise
- Élaborer une organisation administrative

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Sécuriser son cadre légal et administratif

- Décrire les grands principes de la comptabilité et découvrir le vocabulaire.
- Lister les obligations comptables et fiscales selon son statut (micro, réel, société).
- Identifier les documents essentiels (factures, justificatifs) et organiser son archivage.

Décrire la logique des chiffres

- Décrypter la structure du bilan et du compte de résultat.
- Faire le lien entre les deux tableaux.

Identifier les indicateurs de pilotage

- Distinguer le résultat de la trésorerie.
- S'approprier les indicateurs clés de performance : marge, résultat, seuil de rentabilité.

Modéliser son organisation numérique

- Découvrir les outils numériques adaptés aux TPE pour le suivi et la gestion (facturation, agrégation).
- Élaborer son plan d'action personnalisé pour un suivi mensuel simple et efficace.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la gestion, de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap :

Alain Bintsamou
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr

Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr

Lire et analyser son bilan et son compte de résultat

Code GEST2



Collectif



Distanciel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier la structure, la logique et le lien entre le bilan et le compte de résultat
- Calculer et interpréter les indicateurs clés de performance
- Faire la distinction essentielle entre le résultat comptable et la trésorerie
- Définir les indicateurs à suivre et Identifier des outils numériques Simples

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Analyser les résultats financiers d'une entreprise
- Élaborer une organisation administrative

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Les fondamentaux : du document à l'analyse

- Décrire les grands principes de la comptabilité pour un dirigeant (distinction entre besoin d'analyse et obligation légale).
- Identifier les documents essentiels et leur rôle dans la construction des états financiers.
- S'approprier le vocabulaire et les notions de base.

Décryptage des états financiers clés

- Décrire le bilan : décrypter la structure de l'actif et du passif.
- Décrire le compte de résultat : décrypter la formation du chiffre d'affaires, des charges et des produits pour arriver au résultat.
- Faire le lien entre les deux tableaux : comprendre comment le résultat de l'activité impacte la structure du patrimoine.

Interprétation et indicateurs de viabilité

- Calculer et interpréter la marge et le taux de marge.
- Calculer le résultat.
- Définir et mesurer le seuil de rentabilité.
- Distinguer le résultat comptable de la trésorerie pour éviter les pièges de gestion.

Outils et plan d'actions pour un pilotage simplifié

- Découvrir les outils simples et adaptés aux TPE pour le suivi des indicateurs.
- Tableau de bord : identifier son utilité et prévoir sa mise en place.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la gestion, de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr

GESTION

Piloter la performance financière et commerciale de son entreprise

Code GEST3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir des objectifs de performance clairs et choisir les Indicateurs pertinents.
- Construire un tableau de bord de pilotage 360° (financier et commercial).
- Suivre ses indicateurs, définir des seuils d'alerte et actions correctives.

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Analyser la viabilité d'un projet
- Analyser les résultats financiers d'une entreprise

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Identifier l'utilité du pilotage et du suivi de la performance d'une entreprise :

- Repérer les différents types d'indicateurs commerciaux et financiers.
- Identifier les outils courants de pilotage.

Définir les objectifs de performance :

- Traduire la stratégie prévisionnelle en objectifs commerciaux et financiers à atteindre.
- Choisir des indicateurs de performance adaptés à l'activité.
- Définir des seuils d'alerte et actions correctives.
- Présentation de la méthode PDCA (Plan-Do-Check-Act) pour l'amélioration continue.

Construire et utiliser son tableau de bord

- Initier un tableau de bord sur un outil simple permettant des représentations graphiques.
- Planifier la collecte des données.
- Analyser les écarts (réel vs prévisionnel) et définir un plan d'actions correctif.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la gestion, de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



02 18 88 93 54



formation@bge-terresdeloire.fr



Gérer la trésorerie de son entreprise

Code GEST4

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier la différence entre le Résultat et la Trésorerie.
- Décrire et utiliser le concept de Besoin en Fonds de Roulement (BFR).
- Initier et interpréter un plan de trésorerie prévisionnel sur un outil simple.
- Identifier les leviers d'optimisation pour sécuriser son activité.

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Analyser les résultats financiers d'une entreprise

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Concepts clés et diagnostic

- Identifier la différence essentielle entre le résultat et la trésorerie.
- Illustrer l'impact des décalages : identifier l'influence de la TVA et des délais de paiement sur la trésorerie.
- Calculer et illustrer le besoin en fonds de roulement (BFR).
- Schématiser le cycle d'exploitation et le BFR.

Pilotage et action

- Initier et utiliser un plan de trésorerie prévisionnel.
- Identifier les catégories d'encaissements et de décaissements.
- Illustrer en identifiant les points critiques sur un modèle simplifié de plan de trésorerie sur 12 mois.

Optimiser et sécuriser sa trésorerie

- Identifier les leviers d'action internes : négociation des délais clients / fournisseurs, gestion des stocks.
- Repérer les solutions de financement court terme : découvert autorisé, affacturage, crédits de campagne.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la gestion, de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

280 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



02 18 88 93 54



formation@bge-terresdeloire.fr

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Trouver et conquérir sa cible clientèle

Code DEVCO1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Utiliser les outils d'analyse pour segmenter le marché.
- Décrire des Persona basés sur des données d'enquête.
- Définir le positionnement et la proposition de valeur en fonction de la concurrence

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Réaliser une étude de marché
- Préfigurer la stratégie marketing et commerciale
- Définir une stratégie marketing

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Analyser et valider :

- Analyser la concurrence pour se positionner.
- Définir le positionnement (l'avantage concurrentiel) et de la proposition de valeur.
- Décrire les outils de veille pour anticiper les évolutions du marché.
- Identifier l'importance de suivre et ajuster son ciblage client au cours de l'activité.

Segmenter, cibler, positionner :

- Identifier les bases de la segmentation (sociodémographique, comportementale,...).
- Utiliser l'outil Persona pour donner un visage à sa cible (objectifs, freins, parcours d'achat).
- Décrire les techniques d'enquête (Sondages en ligne, entretiens qualitatifs,...) nécessaires au ciblage client.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



02 18 88 93 54



formation@bge-terresdeloire.fr

Bien définir ses prix de vente pour être rentable

Code DEVCO2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir les fondamentaux de la comptabilité pour analyser les coûts.
- Identifier, calculer et analyser l'ensemble des postes de coût (comptables et non comptables).
- Modéliser des prix de vente justes et stratégiques, en assurant la rentabilité et la viabilité de l'activité.

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Préfigurer une stratégie marketing et commerciale
- Concevoir une stratégie commerciale
- Établir un prévisionnel économique et financier

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Les bases de la comptabilité et l'analyse des coûts

- Identifier les postes de coût dans la comptabilité
- Identifier les coûts hors comptabilité essentiels à la viabilité

Calculs courants et analyse de la performance :

- Calculer une marge et un taux de marge commerciale.
- Calculer les réductions commerciales (remise, rabais, ristourne) et financières.

Détermination du coût de revient et stratégies de prix

- Décrire les différentes méthodes d'analyse des coûts
- Calculer un coût de revient : Identification et affectation des charges directes et indirectes
- Illustrer la notion de valeur perçue par le client et l'importance de la veille concurrentielle

Définir la stratégie tarifaire et assurer la rentabilité

- Initier une grille tarifaire stratégique (ex : Good, Better, Best)
- Identifier les techniques de Pricing,

Définir les seuils critiques :

- Définir le seuil de rentabilité et le seuil de viabilité.
- Décrire l'intérêt de ces seuils pour la prise de décision.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr

Préparer son plan d'actions commerciales

Code DEVCO3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir des objectifs et modéliser son cycle de vente.
- Construire un plan d'action structuré intégrant une approche multi-canal.
- Identifier les outils existants pour suivre des opportunités et mesurer l'impact des actions (retour sur investissement)

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie commerciale
- Élaborer un plan de prospection

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Les objectifs et le cycle de vente :

- Identifier la méthodologie du Plan d'Actions Commerciales
- Définir des objectifs commerciaux précis et réalistes.
- Modéliser le cycle de vente (pipeline commercial).
- Calculer et suivre les ratios clés (Taux de conversion, Coût d'Acquisition Clients).

L'opérationnel et le suivi

- Initier un plan d'actions commerciales et allouer des ressources.
- Identifier les outils existants pour le suivi des opportunités.
- Décrire la vente Multi-canal : intégration de l'Inbound et de l'Outbound

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



02 18 88 93 54



formation@bge-terresdeloire.fr

Organiser sa prospection client

Code DEVCO4

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Élaborer une séquence de prospection multicanal efficace et adaptée à sa cible.
- Sécuriser la démarche de prospection en respectant les obligations légales (RGPD).
- Structurer son argumentaire commercial et sa prise de contact à l'ère du numérique.
- Mettre en place un système de suivi des prospects et analyser les résultats.

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Élaborer un plan de prospection
- Élaborer un plan d'actions de réseautage

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Stratégie, ciblage et conformité

- Déterminer la cible idéale et le potentiel marché (Segmentation).
- Choisir ses canaux de prospection (approche directe, indirecte, digital).
- Constituer et qualifier son fichier de prospection en fonction de sa cible.
- Utiliser son réseau pour identifier et qualifier des prospects.
- Sécuriser sa démarche : Les principes du RGPD et la conformité du fichier.

Mise en œuvre

- Structurer sa séquence de prospection multicanal.
- Rédiger son scénario de prise de contact.
- Prendre conscience des barrages possibles et les désamorcer.
- Obtenir le premier rendez-vous : Techniques d'accroche et de qualification.

Suivi et efficacité

- Connaître les méthodes et outils d'organisation de la prospection.
- Identifier la nécessité de la relance et définir son scénario.
- Analyse des retombées : Identifier les indicateurs pour piloter la performance de la prospection (taux de conversion, nombre de RDV)...

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr

Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr

Négocier et convaincre

Code DEVCO5

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Décrire les étapes d'un entretien de vente.
- Préparer une négociation et défendre sa marge.
- Utiliser les techniques pour traiter efficacement les objections

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Construire des argumentaires commerciaux
- Conduire un entretien de négociation
- Conduire un entretien de vente

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Préparation et techniques de vente

- Préparer la négociation : créer une atmosphère d'échange propice à la négociation
- Initier une grille de négociation.
- Construire un argumentaire.
- Définir la meilleure solution de repli.
- Détecter les besoins et identifier les leviers de l'autre partie.
- Identifier les étapes de l'entretien de vente.

Gérer les Objections et Clôturer

- Décrire les techniques pour déminer les objections.
- Négocier le prix et les délais, défendre sa marge.
- Mettre en pratique des jeux de rôles basés sur des scénarios réels d'objections.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



02 18 88 93 54



formation@bge-terresdeloire.fr

Structurer sa croissance et changer d'échelle

Code DEVCO6

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les enjeux du changement d'échelle et ses impacts stratégiques, organisationnels et financiers.
- Définir une stratégie de croissance structurée et réaliste, alignée avec son marché, ses ressources et ses objectifs.
- Sécuriser le développement de son activité en anticipant les besoins économiques, financiers, juridiques et humains.
- Construire un plan d'actions opérationnel et personnalisé pour engager concrètement la croissance de son entreprise..

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Adapter le modèle économique de l'entreprise
- Analyser les résultats financiers d'une entreprise
- Micro – Argumenter le changement de régime
- Construire le cadre juridique de l'entreprise

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Clarifier sa vision et structurer sa stratégie de croissance

- Décrire le changement d'échelle : définitions, leviers et facteurs clés de succès.
- Identifier les motivations, opportunités et freins à la croissance.
- Lister les stratégies de développement possibles (croissance organique, diversification, partenariats, nouveaux marchés.
- Initier un diagnostic stratégique de son entreprise.
- Identifier des opportunités de développement adaptées à son activité.
- Décrire les impacts organisationnels et humains du changement d'échelle.
- Initier une orientation de croissance claire et priorisée.

Structurer, financer et sécuriser le changement d'échelle

- Faire évoluer son offre et ses cibles clients pour accompagner la croissance.
- Définir des objectifs économiques et commerciaux cohérents avec la stratégie de développement.
- Lister les impacts financiers de la croissance (seuil de rentabilité, prévisions, trésorerie).
- Décrire les besoins de financement liés au changement d'échelle.
- Identifier des solutions de financement et points de vigilance.
- Anticiper les impacts juridiques, fiscaux et sociaux du développement (statut, régime, obligations).
- Initier un plan d'actions opérationnel et sécurisé pour mettre en œuvre sa stratégie.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas



Collectif



Distanciel



Public

- Chef·fe d'entreprise



Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr

COMMUNICATION



COMMUNICATION

Définir un plan de communication et les supports adaptés

Code COM1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les étapes fondamentales de la communication.
- Identifier les cibles prioritaires.
- Distinguer le rôle du message, de l'image et du logo dans la stratégie de marque.
- Distinguer les avantages et inconvénients des principaux supports (digitaux et traditionnels).
- Initier des contenus et des messages adaptés aux contraintes du support

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Élaborer un plan de communication
- Choisir des outils de communication

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Fondamentaux :

- Identifier les grands principes, et démarche de communication.
- Distinguer les différents enjeux (notoriété, acquisition, fidélisation)

La cible et le message :

- Identifier l'importance de la cible.
- Élaborer de messages clairs, structurés et convaincants.

Les bases de l'identité visuelle :

- Décrire le rôle du logo, des couleurs et des polices (charte graphique/brand board).
- Repérer les méthodes pour structurer une identité visuelle pertinente.

Caractéristiques des supports :

- Expliquer les avantages et inconvénients des outils de communication les plus courants
- Définir les caractéristiques des supports digitaux et traditionnels
- Initier des choix de supports en fonction de l'objectif et du budget de lancement.

Rédaction et impact :

- Adapter des contenus spécifiques à chaque public et support (web, print, oral).
- Identifier les mentions légales à respecter.
- Décrire les mécanismes pour déclencher l'action chez le client (Appel à l'Action - CTA).
- Suivre et analyser les retombées des actions de communication : conseils d'outils et d'indicateurs à mettre en place.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la communication, de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



02 18 88 93 54



formation@bge-terresdeloire.fr



COMMUNICATION

Pitcher avec brio son entreprise !

Code COM2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Structurer un discours engageant autour du storytelling de l'entreprise.
- Décliner son argumentaire en différents formats pour s'adapter à différentes situations.
- Identifier les techniques d'impact à l'oral (posture, voix, supports).

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Présenter un projet entrepreneurial à l'oral
- Construire des argumentaires commerciaux

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Structurer le discours et l'histoire

- Introduire la méthode et illustrer l'utilité du Pitch.
- Structurer le récit pour impacter : Storytelling de l'entrepreneur.
- Décliner son pitch pour répondre aux situations les plus courantes.
- Identifier les techniques actuelles pour des supports visuels impactant et adaptés à la situation.
- Illustrer l'importance du non verbal pour convaincre ses interlocuteurs : (gestion du stress, posture, voix).

Mise en pratique et impact

- Mettre en pratique les techniques pour se perfectionner : ateliers avec feed-back structuré.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation.
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.



Collectif



Présentiel



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la communication, de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

280 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



02 18 88 93 54



formation@bge-terresdeloire.fr



FORMATIONS SECTORIELLES



FORMATIONS SECTORIELLES

Monter son projet d'hébergement touristique

Code SECT Tourisme

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Cartographier l'environnement touristique régional (organisation, acteurs, réglementation)
- Identifier les leviers pour sécuriser et structurer un projet touristique
- Repérer les critères d'optimisation de gestion de l'activité
- Distinguer les classements et les labels
- Identifier la démarche qualité d'un hébergement touristique

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Préfigurer la stratégie marketing et commerciale
- Établir un prévisionnel économique et financier

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Identifier l'environnement touristique régional

- Repérer l'organisation et acteurs touristiques et institutionnels.
- Identifier la stratégie régionale du tourisme, des loisirs et ses chiffres clés.

Connaître les principales notions réglementaires

- Définir : les meublés de tourisme, les chambres d'hôtes et les gîtes d'étape.
- Présenter les acteurs qui appliquent les mesures réglementaires : DGCCRF, ARS...
- Spécifier les principales contraintes réglementaires : accessibilité, déclaration, ERP, affichage...

Acquérir des notions d'étude de marché et d'approche marketing

- Se positionner en fonction de ses prestations, de la concurrence et de la clientèle identifiée.
- Étudier les principaux labels de l'hébergement touristique.
- Découvrir la marketplace régionale.
- S'informer sur la digitalisation et le référencement.

Identifier les labels

- Recenser les différentes catégories d'hébergement labélisés : gîtes de France, Tourisme et handicap, accueil vélo.

Identifier les besoins de financement et aspects fiscaux et sociaux

- Élaborer une première hypothèse de chiffre d'affaires en fonction des indicateurs touristiques : nuitées, taux d'occupation.
- Identifier les principales charges financières.
- S'initier à la méthodologie du plan de financement : aides mobilisables.
- Spécifier le régime social et fiscal des activités touristiques.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.



Collectif



Distanciel



Public

Entrepreneurs et créateurs/repreneurs d'entreprise. Toute personne souhaitant mener un projet d'hébergement touristique



Prérequis

Avoir un projet d'hébergement touristique



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr



FORMATIONS SECTORIELLES

Commerce : ouvrir et gérer son point de vente

Code SECT Commerce

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les réglementations majeures à maîtriser pour l'ouverture d'un commerce
- Décrire les fondamentaux de la gestion quotidienne et de la comptabilité
- Optimiser l'agencement physique et l'attractivité du point de vente en intégrant les principes du merchandising.
- Mettre en œuvre une stratégie phygitale pour enrichir l'expérience client

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Préfigurer la stratégie marketing et commerciale
- Établir un prévisionnel économique et financier

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Identifier l'environnement réglementaire du commerce

- Décrire les règles d'affichage des prix et étiquetage : règles de base.
- Lister les normes ERP principales (sécurité, accessibilité).
- Identifier les obligations liées à la RGPD et trouver les ressources clés.
- Identifier les caractéristiques des conditions générales de vente.
- Lister les spécificités et les points de vigilance d'un bail commercial.

Gérer l'opérationnel quotidien

- Décrire les méthodes pour suivre son stock au quotidien (méthodes de gestion).
- Définir les règles d'inventaire (physique et tournant).
- Gérer les invendus et établir/entretenir les relations fournisseurs.
- Repérer les obligations légales de la tenue de caisse et des différents modes de règlement.
- Identifier la comptabilité de base (pièces à conserver, rapprochement bancaire, devis et factures.)

Optimiser l'agencement et l'attractivité du point de vente

- Identifier les méthodes pour organiser l'espace, le mobilier et le design (ambiance générale).
- Structurer la vitrine et les rayons en lien avec la stratégie commerciale.
- Créer une signalétique pour guider l'expérience client.
- Définir des indicateurs de suivi pour mesurer l'efficacité des actions commerciales.

Le phygital : enrichir l'expérience client

- Définition et enjeux.
- Identifier les nouvelles attentes du client.
- Décrire le rôle du click & collect / drive dans l'attractivité du point de vente.
- Repérer l'intérêt d'intégrer des outils numériques en magasin.
- Identifier les réseaux sociaux et la fiche Google Business Profile comme extension de la vitrine physique.
- Initier une expérience d'achat omnicanale simple et efficace.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.



Collectif



Distanciel



Public

Porteurs d'une envie ou d'un projet de création d'entreprise, dans le domaine du commerce. Personnes ayant immatriculé sans préparation



Prérequis

Connaître les étapes et la méthodologie de l'étude de marché



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts du numérique et de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr



**FORMATIONS
COURTES
CERTIFIANTES**

STATUT JURIDIQUE





STATUT JURIDIQUE

Gérer et développer une micro-entreprise

Code Certi Micro

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

PROGRAMME

Assurer la conformité légale et financière – 7h

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

Décrire une offre et piloter l'activité – 7h

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

Organiser et piloter la fonction commerciale – 7h

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

Préparer le développement et anticiper un changement de régime – 7h

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

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation finale consiste en la complétude d'un rapport d'évaluation tout au long de la formation et d'un échange avec des professionnels de l'entrepreneuriat.
- La formation prépare à la [certification RS7333](#) « Gérer et développer une micro-entreprise » éditée par BGE Réseau, enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences (date d'échéance 27/10/2028). Le passage de l'examen final est donc obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.
- Cette certification n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence. Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement pour le poste de dirigeant.

Nouveau
Programme

Collectif



Distanciel



Public

- Tout micro-entrepreneur
- Toute personne ayant un projet de création de microentreprise



Prérequis

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

Durée de la formation
4 jours / 28 heures

Dates de la formation

- 03 + 08 + 10 + 14 sept 2026
Jury le 01/10/2026
- 30 sept + 05 + 09 + 13 oct 2026
Jury le 03/11/2026
- 16 + 19 + 23 + 27 nov 2026
Jury le 15/12/2026
- 07 + 10 + 14 + 17 déc 2026
Jury le 07/01/2027



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap :

Alain Bintsamou
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr

Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

1400 €



Autres financements



Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr

DIGITAL





DIGITAL

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Code Certi RS

OBJECTIF DE LA FORMATION

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

OBJECTIF D'APPRENTISSAGE

- Définir des objectifs commerciaux réalistes et analyser les cibles.
- Comparer et choisir les réseaux sociaux adaptés.
- Créer des comptes entreprise et une identité visuelle cohérente.
- Définir un rythme de publication et des outils de suivi.
- Élaborer des contenus rédactionnels et visuels percutants.
- Concevoir des vidéos promotionnelles adaptées.
- Utiliser les indicateurs et gérer les interactions pour optimiser la stratégie

PROGRAMME

MODULE 1 – STRATÉGIE ET CADRAGE COMMERCIAL – 7H

1.1 Cadrage stratégique et définition des objectifs SMART

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

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

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

1.2 Comparaison et choix des réseaux sociaux

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

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

Évaluation pendant la formation : quiz de connaissance des plateformes

MODULE 2 – DÉPLOIEMENT ET STRATÉGIE RESPONSABLE – 7H

2.1 Création et enrichissement du compte entreprise

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

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

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

2.2 Elaboration d'une stratégie responsable de diffusion

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

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

Évaluation pendant la formation : relecture croisée du calendrier éditorial

MODULE 3 – PRODUCTION DE CONTENUS – 9H

3.1 Conception de contenus avec l'IA générative

- Règles de rédaction pour les réseaux sociaux
- Mobilisation d'outils d'IA générative pour créer, optimiser ou personnaliser un contenu
- Création de visuels cohérents avec le message

• Rédaction de réponses aux commentaires et messages des utilisateurs

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

Évaluation pendant la formation : retour individualisé sur les contenus produits

Nouveau Programme



Collectif



Distanciel



Public

Entrepreneurs individuels et dirigeants de TPE/PME



Prérequis

Le candidat devra :

- présenter des connaissances en numérique.
- avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.
- disposer d'un ordinateur équipé d'une webcam, et du navigateur Google Chrome ou Mozilla Firefox pour passer la certification.
- avoir une connexion internet.

Vérification des prérequis : Test de connaissances en numérique, positionnement du projet.



Durée de la formation

28 heures : 21 heures synchrone + 7 heures de travail en autonomie tutorée (asynchrone)



Dates de la formation

28 sept + 01 + 08 octobre 2026
02 + 05 + 16 novembre 2026
30 nov + 03 + 10 décembre 2026

Dates de jury à déterminer avec les stagiaires



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts du numérique et de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute situation de handicap, contactez notre référent : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr



Tarif

1 500 €



Autres financements



Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr





DIGITAL

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Code Certi RS

PROGRAMME (SUITE)

MODULE 3 (SUITE) – PRODUCTION DE CONTENUS – 9H

3.2 Conception de vidéos promotionnelles

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

Exercice en autonomie : réaliser une vidéo promotionnelle de 30 secondes.

Évaluation pendant la formation : visionnage collectif et retours constructifs

MODULE 4 – PILOTAGE DE LA PERFORMANCE – 5H

4.1 Exploitation des indicateurs et ajustement de la stratégie

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

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

Évaluation pendant la formation : présentation orale des ajustements proposés

MODALITÉS / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation présentielle/distancielle synchrone (21h)

+ Travail inter séquence et exercices guidés en autonomie (7h)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Formative : Quiz, restitution d'exercices, auto-évaluation.
- Certificative : Évaluation en ligne standardisée (exercices pratiques + test automatisé), d'une durée de 90 minutes, réalisé sous la surveillance vidéo réalisée par le certificateur. L'épreuve comprend des questions ouvertes et une partie QCM portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation.
- La formation prépare à la [certification RS7643](#) « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale, enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences (date d'échéance 26/06/2029). Le passage de l'examen final est donc obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.
- Cette certification n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.

FRANCE
compétencescertification
enregistrée au Répertoire spécifique

Collectif



Distanciel



Public

Entrepreneurs individuels et dirigeants de TPE/PME



Prérequis

Le candidat devra :

- présenter des connaissances en numérique.
- avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.
- disposer d'un ordinateur équipé d'une webcam, et du navigateur Google Chrome ou Mozilla Firefox pour passer la certification.
- avoir une connexion internet.

Vérification des prérequis : Test de connaissances en numérique, positionnement du projet.



Durée de la formation

28 heures : 21 heures synchrone + 7 heures de travail en autonomie tutorée (asynchrone)



Dates de la formation

28 sept + 01 + 08 octobre 2026
02 + 05 + 16 novembre 2026
30 nov + 03 + 10 décembre 2026

Dates de jury à déterminer avec les stagiaires



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts du numérique et de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute situation de handicap, contactez notre référent : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr



Tarif

1 500 €



Autres financements



Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr



Appui aux entrepreneurs



DIGITAL

Créer et animer un site Internet dans un contexte entrepreneurial

Code Certi CASI

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Rédiger un cahier des charges pour un site Internet
- Créer des contenus responsive et accessibles
- Concevoir une organisation des contenus et une navigation inclusive
- Promouvoir le contenu du site Internet
- Planifier les actions de maintenance

PROGRAMME

Rédiger un cahier des charges pour un site internet – 7 h

- Objectifs marketing de l'entreprise et besoins en lien avec la création d'un site Internet : vitrine ou e-commerce
- Protection des données collectées et RGPD, information des utilisateurs, sécurisation des données
- Solution d'hébergement et nom de domaine
- Installation et paramétrage d'un CMS
- Fonctionnalités attendues : formulaire de contact, boutique en ligne, blog...
- Critères d'accessibilité
- Benchmark concurrentiel pour s'inspirer de bonnes pratiques et se différencier
- Organisation du projet et ressources nécessaires

Créer des contenus responsive et accessibles – 14h

- Création des pages web via un logiciel de gestion de contenus (CMS)
- Conditions Générales de Vente/Conditions Générales
- Blog
- Formulaire de contact
- Carte pour géolocaliser
- Contenus adaptés à la cible : style, ton, clarté.
- Contenus responsive c'est-à-dire adaptés à tous les écrans
- Principaux critères d'accessibilité : contrastes, textes alternatifs, polices lisibles

Concevoir une navigation inclusive – 7h

- Menus, liens, boutons
- Page d'accueil
- Accessibilité numérique

Promouvoir le contenu du site Internet – 7h

- Moteurs de recherche ; règles de balisage, images dans le référencement
- Référencement naturel (SEO) : structuration des pages, choix des mots-clés, balises, méta-descriptions, liens internes...
- Référencement payant
- Fidélisation de la clientèle relation client
- Actions de communication ciblées : campagnes sur les réseaux sociaux, newsletters, partenariats, publications régulières

Planifier des actions de maintenance – 7h

- Contenus à actualiser : offres, actualités, mentions légales...
- Sauvegardes et mises à jour techniques : CMS, extensions, sécurité
- Performances du site : temps de chargement, accessibilité, SEO, suivi audience
- Échéances critiques : renouvellement du nom de domaine, certificats SSL...
- Outils de suivi pour mesurer l'impact des actions
- Mises à jour, sauvegarde et automatisation
- Sécurisation du site internet
- Veille

Nouveau Programme



Collectif



Distanciel



Public

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



Prérequis

Comprendre les points essentiels d'un texte écrit
Accéder aux applications de traitement de Texte tableur, messagerie électronique, navigation Internet



Durée de la formation

6 jours (42 heures) en collectif
+ 35 h de travail personnel



Dates de la formation

Du 24 sept au 29 oct 2026
Jury le 17/11/2026
Du 2 nov au 2 déc 2026
Jury le 17/12/2026



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts du numérique et de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap :
Alain Bintsamou
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

1 600 €



Autres financements



Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr





DIGITAL

Créer et animer un site Internet dans un contexte entrepreneurial (suite)

Code Certi CASI

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et analyse de situations personnelles pour s'entraîner concrètement et de façon ludique dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- L'évaluation finale consiste en la complétude d'un rapport d'évaluation tout au long de la formation, de la réalisation de pages du site et d'un échange avec des professionnels de la création de sites internet dans le cadre d'un jury d'évaluation.
- La formation prépare à la [certification RS7308](#) «Créer et animer un site Internet dans un contexte entrepreneurial » éditée par BGE Réseau, enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences (date d'échéance 24/09/2028). Le passage de l'examen final est donc obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.
- Cette certification n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence. Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement pour le poste de dirigeant.



Collectif



Distanciel



Public

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



Prérequis

Comprendre les points essentiels d'un texte écrit
Accéder aux applications de traitement de Texte tableur, messagerie électronique, navigation Internet



Durée de la formation

6 jours (42 heures) en collectif
+ 35 h de travail personnel



Dates de la formation

Du 24 sept au 29 oct 2026
Jury le 17/11/2026
Du 2 nov au 2 déc 2026
Jury le 17/12/2026



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts du numérique et de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap :
Alain Bintsamou
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

1 600 €



Autres financements



Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr



**FORMATIONS
LONGUES
CERTIFIANTES**

LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT





LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial

Code CCPE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

4,2/5

Source :
questionnaire
BGE

PROGRAMME

Mesure l'adéquation personne / projet – 14h

- Identifier les compétences métiers et les compétences entrepreneuriales nécessaires à la réussite de l'entreprise
- Distinguer les points forts et les points faibles de l'entreprise et de l'entrepreneur
- Mettre en place un plan d'actions professionnel et personnel

Réaliser une étude de marché – 14h

- Identifier les grandes composantes de l'étude de marché : réglementation, clientèle, concurrence, fournisseurs, tendances du secteur.
- Présenter et prendre en main des outils d'analyse : SWOT, PESTEL, etc.
- Analyser les résultats et définir le positionnement en fonction de la cible clientèle

Préfigurer une stratégie marketing et commerciale – 14h

- Construire une offre cohérente avec l'étude de marché et l'environnement
- Calculer un prix de vente à partir des charges de l'entreprise (coût de production et coût de revient)
- Définir la stratégie marketing (marketing mix) s'appuyant sur la méthode des 4P

Choisir des outils de communication – 14h

- Identifier des outils (supports et messages) adaptés à la stratégie commerciale et à la cible clientèle.
- Elaborer l'identité visuelle de la future entreprise

Etablir un prévisionnel économique et financier – 21h

- Reconstituer un chiffre d'affaires prévisionnel à partir de la stratégie identifiée
- Construire un plan de financement, un compte de résultat et un plan de trésorerie
- Valider la rentabilité générale du projet (seuil de rentabilité et de viabilité)

Choisir un statut juridique – 14h

- Argumenter les choix d'une forme juridique sur des critères objectifs (fiscalité, couverture sociale du dirigeant, responsabilité, etc.)
- Identifier les démarches et formalités administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise

Présenter un projet entrepreneurial à l'oral – 7h

- S'approprier la technique du pitch et de présentation d'un business plan

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et analyse de situations personnelles pour s'entraîner concrètement et de façon ludique dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation finale consiste en la complétude d'un rapport et d'un entretien dans le cadre d'un jury
- La formation prépare à la [certification RS5508](#) « Construire et conduire une projet entrepreneurial » éditée par BGE Réseau, enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences (date d'échéance 15/09/2026). Le passage de l'examen final est donc obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.
- Cette certification n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence. Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement pour le poste de dirigeant.



Collectif



Présentiel

**Public**

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

**Prérequis**

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

**Durée de la formation**
14 jours / 98 heures**Dates de la formation**

Du 21 septembre au 02 novembre 2026, à Orléans
Jury le 19/11/2026
Du 28 septembre au 02 novembre 2026, en distanciel
Jury le 19/11/2026

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap :
Alain Bintsamou
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

**Tarif**
1 500 €**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr



LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial A Mon Rythme

Code CCPE – AMR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

Nouveau Programme

PROGRAMME

Mesurer l'adéquation personne-projet:

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

Réaliser une étude de marché

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

Préfigurer une stratégie marketing et commerciale

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

Choisir des outils de communication

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

Établir un prévisionnel économique et financier

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

Choisir le statut

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

Présentation de projet

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

NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Le stagiaire sera amené à produire des documents en lien avec son projet de création d'entreprise : un business model Canvas, un recueil de données sur le marché, un prévisionnel économique et financier, un plan d'actions, une liste des démarches de création... pour une durée estimée à 87 heures.

- Des quizz tout au long du parcours.
- Découpage et temps détaillés au verso.

certification
enregistrée au Répertoire spécifique

Individuel



Parcours 100% en ligne

**Public**

- Toute personne ayant un projet de création d'entreprise quel que soit le secteur d'activité
- Tout entrepreneur qui a besoin de consolider son entreprise

**Prérequis**

- Parler, lire et écrire le français
- Réaliser les quatre opérations de base en arithmétique
- Utiliser couramment les outils bureautiques

**Matériel nécessaire**

- Avoir l'équipement nécessaire pour suivre une formation à distance : ordinateur, connexion Internet et webcam.
- Pack Office ou suite bureautique libre compatible Office
- Un casque est recommandé.
- Accès à l'outil Teams pour les rendez-vous de tutorat.

**Durée estimée de la formation**

87 heures entre 2 et 3,5 mois

**Dates de la formation**

Entrées et sorties permanentes.

**Délais d'accès à la formation**

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

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

**Tarif**

1 500 €

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr

Appui aux entrepreneurs



LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial A Mon Rythme (suite)

Code CCPE - AMR

PROGRAMME (SUITE)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Des évaluations des acquis en cours de formation seront réalisés par des quiz et des exercices. L'évaluation finale consiste en la complétude d'un rapport et d'un entretien dans le cadre d'un jury
- La formation prépare à la [certification RS5508](#) « Construire et conduire un projet entrepreneurial » éditée par BGE Réseau, enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences (date d'échéance 15/09/2026). Le passage de l'examen final est donc obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.
- Cette certification n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence. Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement pour le poste de dirigeant.

MODALITÉS D'ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE

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

MODALITÉS D'ASSISTANCE TECHNIQUE

Par mail : formation@bge-terresdeloire.fr

Par téléphone : 02 18 88 93 54

Réponse en 48h maximum (hors weekend)



Individuel



Parcours 100% en ligne



Public

- Toute personne ayant un projet de création d'entreprise quel que soit le secteur d'activité
- Tout entrepreneur qui a besoin de consolider son entreprise



Prérequis

- Parler, lire et écrire le français
- Réaliser les quatre opérations de base en arithmétique
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Matériel nécessaire

- Avoir l'équipement nécessaire pour suivre une formation à distance : ordinateur, connexion Internet et webcam.
- Pack Office ou suite bureautique libre compatible Office
- Un casque est recommandé.
- Accès à l'outil Teams pour les rendez-vous de tutorat.



Durée estimée de la formation

87 heures entre 2 et 3,5 mois

Dates de la formation

Entrées et sorties permanentes.



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

1 500 €



Autres financements



Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr





LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

Se préparer à créer ou reprendre une entreprise

Code CRE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Construire son projet d'entreprise
- Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :
- Réaliser une étude de marché et définir une stratégie marketing
- Concevoir une stratégie commerciale
- Présenter un business plan à l'oral et à l'écrit
- Établir un prévisionnel économique et financier
- Choisir le statut de l'entreprise
- Organiser un projet entrepreneurial

4,22/5
Source :
questionnaire
BGE

PROGRAMME

Adéquation personne – projet et moyens humains

- Comparer les objectifs personnels et professionnels avec son projet entrepreneurial.
- Identifier les points forts et faibles d'un projet entrepreneurial et son profil
- Identifier les contraintes et les impacts inhérents à l'activité et au contexte (y compris l'impact environnemental et social).
- Décrire un projet entrepreneurial (taille, secteur, offre, cible, projection, acteurs) mettant en valeur l'adéquation avec son profil d'entrepreneur.

Étude de marché

- Recueillir les informations sur les marchés.
- Déterminer les composantes d'un secteur d'activité (concurrents, fournisseurs....).
- Décrire les caractéristiques d'une clientèle.
- Sélectionner des informations en fonction de son projet.
- Identifier la réglementation liée à son projet entrepreneurial.
- Recueillir des informations sur le marché à l'aide de techniques adaptées.
- Analyser avec objectivité les informations collectées sur le plan du marché global et sur le marché local.
- Rédiger de manière synthétique les résultats de l'étude de marché.

Stratégie marketing et commerciale

- Décrire les étapes d'élaboration d'une stratégie marketing et commerciale.
- Identifier les différents moyens commerciaux.
- Définir les critères de choix d'une zone d'implantation.
- Décrire les actions commerciales permettant de développer la clientèle
- Décliner les clientèles principales et secondaire.
- Construire une offre qui répond aux besoins des clients, en tenant compte de l'impact environnemental et sociétal.
- Fixer des objectifs de vente.
- Créer le pitch de l'offre commerciale.

Prévisionnel financier

- Calculer un prix de vente.
- Identifier le vocabulaire comptable.
- Distinguer les différents éléments constitutifs d'un budget prévisionnel : compte de résultat, plan de financement, plan de trésorerie.
- Identifier les composantes de la rentabilité : marge, résultat, capacité d'autofinancement.
- Calculer un prix de vente en lien avec un prix de revient.
- Construire un plan de financement.
- Construire un compte de résultat prévisionnel.
- Construire un plan de trésorerie.



Individuel



Collectif



Présentiel



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Distanciel
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Avoir un projet de création d'entreprise
- Parler, lire et écrire le français
- Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser les outils bureautiques



Durée de la formation

30 jours de formation en centre, dont 1 journée de jury et 5 jours en entreprise



Dates et lieux de la formation

Du 21 septembre au 6 novembre 2026 à Orléans

Du 27 octobre au 17 décembre 2026 à Vendôme



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts du numérique et de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap :

Alain Bintsamou
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr

Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

1 500 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et/ou obtenir un devis.



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr





LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

Se préparer à créer ou reprendre une entreprise (suite)

Code CRE



Individuel



Collectif



Présentiel



Distanciel

PROGRAMME (SUITE)

Statuts juridiques et fiscalité

- Mesurer les incidences des régimes fiscaux et sociaux.
- Distinguer les différentes catégories de forme juridique et leurs incidences.
- Identifier les démarches et formalités administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise dans un modèle respectueux de l'environnement.
- Diagnostiquer une situation personnelle du point de vue social et fiscal en tenant compte d'un contexte de transition écologique
- Argumenter les choix d'une forme juridique.

Communication

- Définir ses principaux messages à transmettre.
- Distinguer les canaux et outils de communication, médias et réseaux sociaux principaux.
- Identifier les besoins et les attentes d'une clientèle cible.
- Établir les caractéristiques d'une identité visuelle (charte graphique, codes couleurs, logo, forme, police).
- Rédiger un message de communication adapté à un type de clientèle et à un support de communication.
- Sélectionner un nom pour l'entreprise.
- Identifier le slogan en s'appuyant sur la valeur ajoutée.

Présenter son projet

- Identifier les éléments clés d'une communication orale efficace
- Décrire la méthodologie de construction de projet entrepreneurial
- Identifier les conditions de réussite et les atouts du projet.
- Construire un argumentaire de promotion articulant une ébauche de proposition de valeur (basée sur l'articulation offre/clientèle, visée/taille du marché) et les critères de choix des aspects juridiques.
- Structurer les contenus du pitch.

Remise à niveau

- Connaître l'environnement bureautique (ordinateur, arborescence, internet, mail, outils collaboratifs ...).
- Utiliser un tableur et réaliser des tableaux de bord chiffrés. Appréhender la sécurisation et l'usage du numérique et la consommation énergétique des outils.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et analyse de situations personnelles pour s'entraîner concrètement et de façon ludique dans l'acquisition de compétences Entrepreneuriales
- Rendez-vous de suivi individuel

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Étude de cas, mise en situation : Test de positionnement en début de formation.
- Évaluation des compétences acquises en fin de formation.
- Passage devant un jury en fin de formation.



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise Distanciel
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Avoir un projet de création d'entreprise
- Parler, lire et écrire le français
- Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser les outils bureautiques



Durée de la formation

30 jours de formation en centre, dont 1 journée de jury et 5 jours en entreprise



Dates et lieux de la formation

Du 21 septembre au 6 novembre 2026 à Orléans

Du 27 octobre au 17 décembre 2026 à Vendôme



Délais d'accès à la formation

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



Formateurs

Experts du numérique et de la création et du développement des entreprises, avec un savoir faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap :
Alain Bintsamou
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

1 500 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et/ou obtenir un devis.



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr



Conditions Générales de Vente

1/ Champs d'application

Les présentes conditions générales de ventes (ci-après CGV) s'appliquent à toutes les prestations de formation conclues par BGE Terres de Loire auprès de ses Clients, quelles que soient les clauses pouvant figurer sur les documents du Client, et notamment ses conditions générales d'achats.

2/ Remplacements / Annulations / Reports

2.1 Tout stage commencé est dû en totalité, de même si le participant ne s'est pas présenté sans avertir.

2.2 Toute annulation ou report d'inscription de la part du Client doit être signalée et confirmée par écrit. Pour les stages intra-entreprises et pour les stages inter-entreprises, une annulation intervenant plus de 15 jours ouvrés avant le début de session ne donne lieu à aucune facturation. Une annulation intervenant entre 10 et 15 jours ouvrés avant le début de session donne lieu à une facturation égale à 30 % du montant total. Une annulation intervenant moins de 8 jours ouvrés avant le début du cours donne lieu à une facturation du montant intégral de la formation, sauf en cas d'épidémie ou de force majeure justifiée.

2.3 L'organisme de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler une formation, de modifier le lieu de son déroulement ou le choix des animateurs, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent. Auquel cas, l'organisme de formation informe l'organisation signataire du contrat à minima 3 jours ouvrés avant le début de la session. Ce délai est applicable sauf en cas d'épidémie ou de force majeure justifiée.

3/ Les tarifs

Les prestations de services sont fournies au tarif en vigueur au jour de la passation de la commande, selon le devis préalablement établi par le Prestataire et acceptée par le Client. Les tarifs s'entendent net de TVA. Une facture est établie par le Prestataire et remise au Client.

La signature du devis vaut acceptation des présentes CGV.

4/ Règlement de la formation

4.1 Le règlement est à la charge du commanditaire : la personne, l'entreprise ou l'organisme collecteur. La formation sera facturée au terme de la session et devra être réglée selon les conditions déterminées dans la proposition commerciale ou au plus tard à 30 jours à compter de la réception de la facture.

4.2 En l'absence de prise en charge ou de refus de prise en charge du coût de la formation par un organisme collecteur, le stagiaire, l'apprenant ou l'apprenti ou, selon le cas, l'entreprise, est de plein droit personnellement débiteur du coût de la formation.

4.3 Pour les stages intra-entreprises, la présence de stagiaires, d'apprenants ou d'apprentis au-delà du nombre défini conjointement entre l'organisme de formation et le Client, donnera lieu à une augmentation du prix de journée de 300 € net par personne supplémentaire.

5/ Obligations du stagiaire, apprenant ou apprenti et/ou du cocontractant de l'organisme de formation

5.1 Si la formation est organisée par l'employeur dans les locaux de l'entreprise, le salarié ou le stagiaire, apprenant ou apprenti, reste soumis au pouvoir de discipline de l'employeur. Si la formation est assurée dans les locaux de BGE Terres de Loire ou dans des locaux loués par eux, le salarié doit en outre respecter le règlement intérieur de la structure d'accueil.

5.2 Le stagiaire, apprenant ou apprenti s'oblige à fréquenter avec assiduité et régularité la session de formation à laquelle il est inscrit.

Il s'oblige à signer en début et fin de chaque journée la feuille de présence mise à sa disposition. Il est entendu que les absences non autorisées et non reconnues valables, tout comme le non-respect du contrat par le stagiaire, l'apprenant ou l'apprenti peuvent entraîner son renvoi du stage dans les conditions prévues par le règlement intérieur.

En outre, le défaut ou le manque d'assiduité et de régularité sera sanctionné par un refus de délivrance de l'attestation de formation.

5.3 Tout retard répété du stagiaire pourra entraîner un rappel à l'ordre et/ou une non-admission à la session.

6/ Moyens pédagogiques et techniques

L'utilisation des documents remis lors de la session est soumise aux articles 40 et 41 de la loi du 11 mars 1957 :

«Toute présentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite». L'article 41 de la même loi n'autorise que les "copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective" et "les analyses et courtes citations, sous réserve que soient indiqués clairement le nom de l'auteur et la source ». Toute représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, ne respectant pas la législation en vigueur constituerait une contrefaçon sanctionnée par les art. 425, 429 du code pénal.

7/ Handicap

Pour toute situation de handicap, contacter la responsable de la relation Client pour valider puis organiser l'accès à la formation.

8/ Acceptation des CGV

La participation à la session de formation implique l'acceptation totale des conditions générales de vente par l'entreprise et le respect par le stagiaire, l'apprenant ou l'apprenti du règlement intérieur disponible sur simple demande ou communiqué avec sa convocation.

9/ Informatique et libertés

Le Client est informé que les informations à caractère personnel qui sont communiquées à BGE Terres de Loire en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes pourront être communiquées à ses partenaires contractuels uniquement pour les besoins desdites commandes. Conformément à la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, dite Loi Informatique et Libertés, mise à jour par la loi du 6 août 2004, le Client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données personnelles le concernant. Ce droit est exerçable en faisant une demande par e-mail ou par courrier adressé à BGE Terres de Loire.

10/ Communication

Le Client autorise expressément BGE Terres de Loire à mentionner son nom et à faire mention à titre de références de la souscription à une commande et de toute opération découlant de son application, notamment pour en justifier dans le cadre d'un audit de son process qualité.

11/ Loi applicable

Les Conditions Générales et tous les rapports entre BGE Terres de Loire et ses Clients relèvent de la Loi française.

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence du tribunal d'instance de Orléans. Quels que soient le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de BGE Terres de Loire qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

12/ Élection de domicile

L'élection de domicile est faite par BGE Terres de Loire à son siège social au 29, rue des Montées 45 100 ORLÉANS.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

INDICATEURS DE PERFORMANCE

Formations BGE Terres de Loire dispensées en 2025



90 %

des stagiaires sont satisfaits de l'**accueil en formation et de l'organisation**



88 %

de **satisfaction globale**



90 %

des stagiaires estiment la formation **conforme aux objectifs**



90 %

des stagiaires sont satisfaits **des méthodes pédagogiques**



90 %

des stagiaires sont satisfaits **des contenus de formation**



89 %

des stagiaires sont satisfaits **des ressources et supports**



89 %

des stagiaires sont satisfaits **de la possibilité d'application en situation professionnelle**



54 %

taux de retours global des **questionnaires de fin de formation**



79 %

des stagiaires sont **satisfaits de la durée de la formation**

Source : questionnaires BGE

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

INDICATEURS DE PERFORMANCE, formation Certifiante

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial

Moyenne obtenue sur 15 formations réalisées en 2025

Questionnaire de satisfaction stagiaires



85 %

des stagiaires sont satisfaits de l'**accueil en formation et de l'organisation**



84 %

de **satisfaction globale**



89 %

des stagiaires estiment la formation **conforme aux objectifs**



87 %

des stagiaires sont satisfaits **des méthodes pédagogiques**



88 %

des stagiaires sont satisfaits **des contenus de formation**



85 %

des stagiaires sont satisfaits **des ressources et supports**



86 %

des stagiaires sont satisfaits **de la possibilité d'application en situation professionnelle**



68 %

des stagiaires sont **satisfaits de la durée de la formation**



71 %

taux de Certification

- Formation inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le N° RS5508
- Pas d'équivalence
- Finalités : acquérir les compétences nécessaires à la structuration et à la conduite de son projet.

Certification



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

INDICATEURS DE PERFORMANCE, formation Certifiante

Développer la visibilité d'une entreprise sur les réseaux sociaux

Moyenne obtenue sur 15 formations réalisées en 2025

Questionnaire de satisfaction stagiaires



90 %

des stagiaires sont satisfaits de l'**accueil en formation et de l'organisation**



87 %

de **satisfaction globale**



85 %

des stagiaires estiment la formation **conforme aux objectifs**



89 %

des stagiaires sont satisfaits **des méthodes pédagogiques**



87 %

des stagiaires sont satisfaits **des contenus de formation**



89 %

des stagiaires sont satisfaits **des ressources et supports**



88 %

des stagiaires sont satisfaits **de la possibilité d'application en situation professionnelle**



85 %

des stagiaires sont **satisfaits de la durée de la formation**

35 %

taux de retour des **questionnaires de fin de formation**



75 %

taux de Certification

- Formation inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le N° RS6215
- Pas d'équivalence
- Finalités : valoriser son entreprise sur les réseaux sociaux.

Certification



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

INDICATEURS DE PERFORMANCE, formation Certifiante

Piloter et faire évoluer sa micro-entreprise

Moyenne obtenue sur 12 formations réalisées en 2025

Questionnaire de satisfaction stagiaires



89 %

des stagiaires sont satisfaits de l'**accueil en formation et de l'organisation**



91 %

de **satisfaction globale**



92 %

des stagiaires estiment la formation **conforme aux objectifs**



93 %

des stagiaires sont satisfaits **des méthodes pédagogiques**



95 %

des stagiaires sont satisfaits **des contenus de formation**



90 %

des stagiaires sont satisfaits **des ressources et supports**



95 %

des stagiaires sont satisfaits **de la possibilité d'application en situation professionnelle**



80 %

des stagiaires sont **satisfaits de la durée de la formation**

40 %

taux de retour des **questionnaires de fin de formation**



71 %

taux de Certification

- Formation inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le N° RS6216
- Pas d'équivalence
- Finalités : développer les compétences nécessaires au choix des régimes micro et réel et à piloter son entreprise.

Certification



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



formation@bge-terresde Loire.fr

T. 02 18 88 93 54

**POUR EN SAVOIR PLUS :
WWW.BGE-TERRESDELOIRE.FR**

