

Flavier Hello - Matthieu Lecuyer

R-Pur

Accompagnés par BGE ADIL



La
MALLETTE DU
DIRIGEANT

2018



Table des matières

I - BGE ADIL : présentation et références qualité	3
1.1 – BGE ADIL en quelques mots	3
1.2 – Nos engagements qualité	5
1.3 – Référencement DataDock et agréments de formation	5
1.4 – Nos certifications professionnelles des parcours de formation	6
1.5 – Nos partenaires financiers	7
II – La Mallette du Dirigeant 2018 : principes et objectifs	9
III – Mise en œuvre et déroulement de la prestation	11
3.1 – Modules et séquençement	12
3.2 – Modalités d'accès et de suivi des actions proposées	13
3.2.1 – Niveau nécessaire et prérequis pour cette action	13
3.2.2 – Objectifs de l'action	14
3.2.3 – Méthodes, outils et supports pédagogiques	14
3.2.4 – Conditions et délais d'annulation	15
3.2.5 – Appréciation des réalisations et pistes d'amélioration	15
3.3 – Organisation, évaluation et suivi des actions	16
3.3.1 – Modalités d'organisation de l'action	16
3.3.2 – Modalités d'évaluation de fin d'action de formation	18
3.3.3 – Actions de suivi proposées aux stagiaires	19
3.3.4 – Présentation des modules de formation	19
3.4 – Offre d'accompagnement et de suivi individualisé	19
3.4.1 – Temps individualisé pendant la formation et accès au centre de ressources	20
3.4.2 – Accès à notre BGE Club et notre offre e-learning	20
IV – Les moyens de BGE ADIL mobilisés pour la candidature	24
4.1 – Une équipe de professionnels au service des Entrepreneurs	24
4.2 – La couverture territoriale et nos équipements logistiques et pédagogiques	31
4.3 – Nos partenaires et notre capacité à promouvoir la Mallette	32
V – Plan de communication	35
5.1 - L'exploitation de nos nouveaux flux d'entrepreneurs et de notre fichier actuel	35
5.2 - Un affichage et une communication print dans nos locaux et ceux de nos partenaires prescripteurs	36
5.3 - Communication globale et synergies avec notre offre en propre	36
5.4 - Communication événementielle	40
5.5 - Clubs de chefs d'entreprise et syndicats	41
5.6 - Dossier et communiqués de presse	41
VI – Offre tarifaire	41

I - BGE ADIL : présentation et références qualité

1.1 – BGE ADIL en quelques mots

Créée en 1980, BGE ADIL est membre de **BGE, 1er réseau national d'appui aux entrepreneurs** en France, mais aussi membre de l'Union des Couveuses d'entreprises et du réseau des Dispositifs Locaux d'Accompagnement (soutien et développement des entreprises de l'ESS avec le DLA).

Notre métier : conseiller, former et accompagner les entrepreneurs qui souhaitent renforcer leurs compétences pour créer, développer et pérenniser leur entreprise.

Chaque année plus de 3000 personnes sollicitent nos services, ce qui fait de nous un des tous premiers acteurs de la création d'entreprises.

Dans un souci constant **d'innovation**, nous proposons des formations thématiques, un Business plan en ligne, une offre e-learning, un espace de travail en ligne collaboratif, une communauté active de chefs d'entreprises, etc.

BGE ADIL bénéficie d'un savoir-faire lui permettant d'être référencée comme véritable **relais des politiques publiques et privées** de soutien à la **création et au développement d'activité**.

Elle dispose des partenariats techniques permettant l'accès à l'ensemble des dispositifs d'aides et services à disposition des candidats à la création d'entreprises et aux dirigeants déjà en poste.

Ces missions se déclinent dans le cadre de **deux champs principaux d'activités** :

Accompagnement à la création et au développement d'entreprises.

Aux différentes étapes, une équipe d'experts de la création d'entreprise propose :

Un accompagnement avant la création de l'entreprise

Un diagnostic individualisé permet de clarifier le projet. Le conseiller propose ensuite un travail approfondi sur l'étude de marché, la stratégie commerciale, les prévisions de chiffre d'affaires, etc. En complément de cet accompagnement individualisé, nous proposons une offre complète de formations collectives (comptabilité-gestion, argumentaire commercial, construction du dossier financier, statut juridique, etc.)

Un accompagnement du jeune dirigeant

Le conseiller apporte au dirigeant des outils de gestion de son entreprise, une assistance en situation de difficulté, la mise en œuvre d'un plan de développement.

La Couveuse d'entreprises

Incubateur de projets, le concept de « Couveuse d'entreprises » propose de tester un projet en situation réelle de fonctionnement, avant l'immatriculation effective de l'entreprise. Au cours de cette étape, le futur chef d'entreprise confirme l'existence de son marché, peut facturer (fonction portage) et bénéficie d'un programme de formations et d'un appui logistique.

Accompagnement des structures relevant du champ de l'économie sociale :

Le Dispositif Local d'Accompagnement (DLA – BGE) : ce dispositif s'adresse à des structures relevant de l'économie solidaire (associations employeuses, Entreprises d'Insertion, Associations Intermédiaires, sociétés coopératives, etc.) qui ont la volonté de consolider leurs activités et pérenniser leurs emplois, et qui ont identifié des difficultés nécessitant un appui professionnel. Un diagnostic global et approfondi permet de définir des axes de travail avec les dirigeants (bénévoles et salariés), incluant des mesures d'accompagnement individuel et/ou collectif.

Le DLA est un dispositif départemental, dont le portage est délégué à BGE ADIL par l'Etat et la Caisse des Dépôts et Consignations.

De l'émergence d'une idée ou simplement d'une envie de créer son entreprise, en passant par toutes les étapes de la formation du futur chef d'entreprise et de la structuration de son projet, jusqu'à l'accès au financement de l'entreprise et à l'appui à son développement, BGE ADIL propose son expertise.

Voici l'ensemble de l'offre de modules de formation que BGE ADIL propose aujourd'hui à son catalogue, pour les porteurs de projets et les dirigeants d'entreprises (durée de 1 à 9 jours) :

Modules Comptabilité et Gestion :

- Initiation à la comptabilité
- Lire et analyser son bilan
- Bien gérer sa trésorerie
- Maîtriser sa comptabilité et sa gestion
- Structure des prix
- Construire son dossier financier
- Mise en place des tableaux de bord

Modules Développement commercial et communication :

- Stratégie et outils de communication
- Construire un argumentaire commercial efficace
- Simulation d'entretien de vente
- Plan d'action / Proposition commerciale
- Marketing direct
- Fondamentaux et bases du marketing
- La relation client, agir sur la qualité et la satisfaction
- Réussir ses supports de communication
- Concevoir son infolettre (Newsletter)

Modules Nouvelles Technologies et compétences numériques :

- Socle commune de compétences
- Site internet et E-commerce
- Référencement internet et E-réputation
- Marketing digital

- Utilisation des réseaux sociaux
- **Modules Environnement Législatif et Administratif**
- Que faut-il savoir avant de s'immatriculer ?
- Préparation administrative à la création d'entreprise
- Les formes juridiques, régimes fiscaux et statuts sociaux
- Préparation administrative à la création d'entreprise
- Gestion du temps

1.2 – Nos engagements qualité

BGE Réseau est certifié ISO 9001 par Bureau Veritas depuis juin 2007 pour sa capacité à maîtriser la labellisation qualité de chacune des BGE.

La démarche qualité des BGE est bâtie dans une logique de transparence et d'ancrage aux réalités : les rapports d'audit sont instruits par une commission à laquelle participent l'Europe, le ministère des finances, le ministère de l'emploi, la Caisse des Dépôts et Consignations, des chefs d'entreprise et des BGE.

Le référentiel permet de mesurer la qualité du pilotage des BGE (management, gestion...), la maîtrise de la qualité des services (moyens, organisations, impacts) et permet également de valoriser les pratiques métiers. Pour cela, **46 exigences et 16 mesures font l'objet de l'audit**. Les audits sont réalisés par des auditeurs indépendants, tous les 3 ans.

BGE ADIL a confirmé sa labellisation de 2013 à 2016, suite au dernier **audit de décembre 2012**. La **validité de cette labélisation cours sur le cycle 2016-2018** comme le prouve l'attestation jointe à ce dossier.



1.3 – Référencement DataDock et agréments de formation

Notre organisme est référencé depuis 2017 sur DataDock et valide sans exceptions les **21 critères** d'exigence qui s'y rapportent. La plupart de ces critères faisaient déjà partie intégrante de nos pratiques avant l'existence de DataDock, afin de **répondre aux exigences de dispositifs d'envergure nationale comme Activ Créa** pour lesquels nous sommes opérateurs.

Ces 21 critères ont été validés immédiatement dès la première demande de validation.

La capture d'écran ci-après en atteste :

Bienvenue sur votre espace DataDock.

VOIR VOTRE DERNIÈRE DÉCLARATION VALIDÉE

Votre Organisme de Formation a pour statut : Examiné

Vous êtes actuellement référencable dans le DataDock

Votre déclaration a été examinée par un financeur. Vous trouverez ci-dessous le résultat de cet examen :

Félicitations ! Votre déclaration a été validée. vous êtes désormais référencable dans le DataDock. vous trouverez ci-dessous un résumé de l'examen effectué.

• Informations générales : Validées	✓
• Etablissement : Validé	✓
• Certifications : Validées	✓
• Indicateurs validés : 21/21	✓
• Indicateurs rejetés : 0/21	✗

Plusieurs de nos actions sont référencées sur DOKELIO Ile-de-France, base de données régionale disponible sur Internet, réservée aux organismes de formation et aux financeurs.

Cette base de données commune permet d'automatiser et de fiabiliser les échanges d'informations avec les différents acteurs du secteur de l'emploi-formation (financeurs publics, organismes de formation, prescripteurs, etc.).

Organisme de formation agréé depuis plus de 20 ans nous menons en dehors du cadre de l'AGEFICE de nombreuses actions de formation, et nos modules sont éligibles au CPF, aux AIF de Pôle Emploi et à la prise en charge des autres OPCA.

Nous sommes **depuis 2015** conventionnés chaque année par **l'AGEFICE** sur l'opération **Mallette du Dirigeant**.

1.4 – Nos certifications professionnelles des parcours de formation

Notre organisme est par ailleurs engagé dans une démarche de **certification professionnelle de ses formations**, et ce à deux titres :

- La certification professionnelle « Entrepreneur de la TPE » avec l'Union des Couveuses.
- La certification professionnelle « Construire et conduire un projet entrepreneurial » avec BGE Réseau.

Certification Union des Couveuses

Le 30 janvier 2015, le **Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP) a intégré le parcours complet de test d'activité en Couveuse d'Entreprises** (habilitation : Arrêté du 9 janvier 2015, publié au Journal Officiel n° 2724 du 30 janvier 2015).

L'inscription au RNCP permet à un entrepreneur ayant bénéficié d'un accompagnement en Couveuse, d'obtenir le titre de **certification professionnelle « Entrepreneur de la TPE »**, formation éligible au CPF sous le code : 161360.

Depuis fin 2016, la Couveuse ADIL a mis son accompagnement en cohérence avec le cahier des charges de cette certification, et propose désormais aux couvés accompagnés de l'obtenir.

Cette certification est désormais proposée dans le cadre de la VAE pour les Chefs d'entreprise ayant créé leur activité depuis au moins 3 ans, via la confrontation de leurs acquis à un référentiel de compétences.

Certification BGE Réseau

L'enjeu pour les BGE de s'engager dans une démarche de certification était lié à la volonté de **valoriser les compétences acquises dans un parcours entrepreneurial** en les identifiant, en les mesurant et en les faisant reconnaître.

BGE a lancé deux démarches en parallèle :

- Un titre au RNCP, Répertoire National de la Certification Professionnelle,
- Une certification à l'inventaire.

Un groupe de travail a été mis en place, composé de conseillers BGE, de formateurs, et de responsables pédagogiques BGE.

Cette démarche de certification a obtenu le soutien de Madame Pinville, Secrétaire d'État auprès du ministre de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique, chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Économie sociale et solidaire. Mme Pinville a officiellement soutenu la démarche BGE auprès de la CNCP.

Par ailleurs, BGE a également bénéficié du parrainage d'une autorité légitime, la **CGPME**, par ailleurs également partenaire des BGE, notamment pour BGE ADIL dans le cadre de la « Mallette du Dirigeant » sur notre département.

La **certification professionnelle « Construire et conduire un projet entrepreneurial »** a été inscrite à l'inventaire des certifications de la CNCP le 16 décembre 2016.

1.5 – Nos partenaires financiers

BGE ADIL a pu développer ses actions au service de la création et du développement d'entreprises depuis 1980 directement auprès des dirigeants d'entreprise et grâce au soutien et à la confiance renouvelée chaque année de ses partenaires financiers qui nous font confiance et nous mobilisent.

Ce sont les services de l'Etat, ses délégations, des collectivités, des OPCA/OPACIF et des entreprises privées :



II – La Mallette du Dirigeant 2018 : principes et objectifs

L'AGEFICE dans son rôle d'information, de conseils de proximité, de représentation, d'anticipation et d'adaptation des besoins des chefs d'entreprise en matière de formation, a souhaité, aux vues des premiers résultats enregistrés en 2014 et confortés en 2015, 2016, et 2017 reconduire en 2018 l'action « Mallette du dirigeant ».

C'est dans ce cadre que s'inscrit la présente proposition.

Objectifs de la prestation : Proposer une mallette du dirigeant (9 kits de formation pré-packagés), sur cinq thèmes spécifiques : la comptabilité et la gestion, les nouvelles technologies et compétences numériques, le marketing et la communication, les ressources humaines et management et la Responsabilité Sociale des Entreprises.

PUBLIC :

Tous les dirigeants et leurs conjoints collaborateurs, ressortissants de l'AGEFICE, et en particulier les dirigeants de jeunes entreprises ou confrontés à la mutation économique actuelle.

PRINCIPE :

Permettre aux dirigeants d'entreprise ou leurs conjoints de bénéficier d'un temps de formation active et opérationnelle, d'échanges et de mise en réseau avec d'autres entrepreneurs, d'un accompagnement individuel par un conseil spécialisé.

MODALITES :

Regroupements collectifs. Entretiens individuels. Accès à des modules de formations en ligne.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Démarche interactive et participative, privilégiant les échanges entre participants tout en maîtrisant le contenu et la méthode.
- Mobilisation et valorisation de la personne et de ses atouts.
- Autonomisation et développement des compétences de la personne notamment, pour les plus jeunes, dans les choix opérationnels qu'elle a à opérer en début d'activité.
- Initiation ou développement à la mutualisation et à la coopération entre entrepreneurs (dans le cadre de la formation notamment).
- Approche par compétences des formations engagée afin de valider pour chaque thématique un ensemble de compétences certifiables et évaluables.

Objectifs de l'action :

Donner les moyens au dirigeant d'entreprise de :

- Maîtriser l'organisation, le pilotage et la stratégie de son entreprise
- Développer ses compétences entrepreneuriales en termes de savoir, savoir-faire et savoir-être, et notamment dans le domaine des nouvelles technologies ou du droit du travail.

Et de façon opérationnelle de :

- Savoir lire et analyser son bilan, gérer sa trésorerie et mettre en place des tableaux de bord spécifiquement conçus pour l'entreprise en fonction de son activité et de sa taille.
- Développer ses compétences en matière de nouvelles technologies et les appliquer dans le cadre de sa stratégie commerciale (site internet, e-commerce, référencement, e-réputation, réseaux sociaux, open source, digitalisation de l'entreprise).
- S'approprier les fondamentaux du marketing, de la relation client et être en capacité de concevoir ses outils de communication (training commercial, marketing, techniques de vente, supports, newsletter...)
- Connaître les bases du droit du travail et savoir manager l'activité professionnelle des salariés (contrat de travail et cadre légal de la représentation du personnel, contrats commerciaux...).
- Appliquer une démarche RSE au sein de son entreprise et ses pratiques.

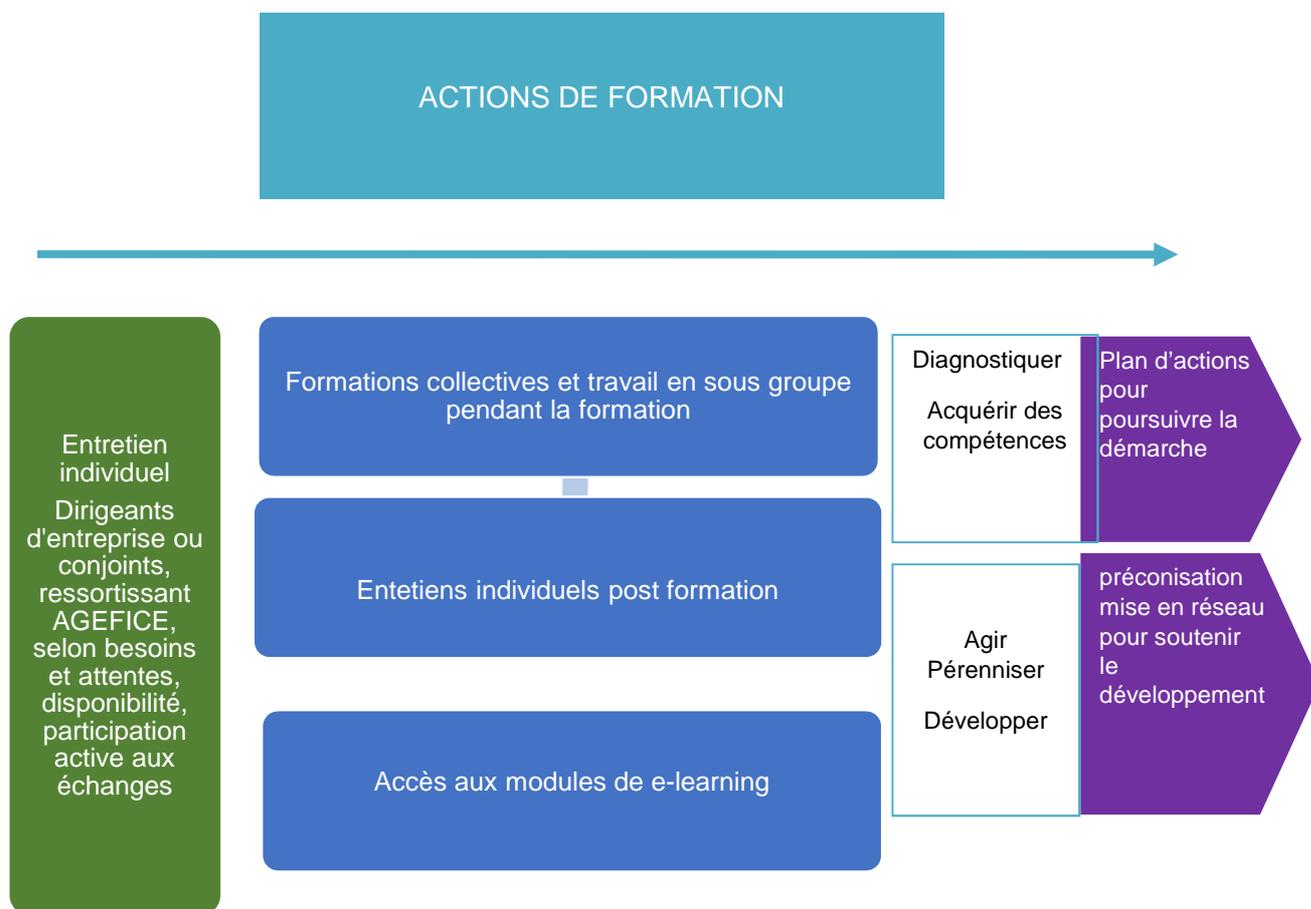
L'approche par compétence développée par BGE ADIL permettra au dirigeant d'évaluer son niveau de maîtrise pour l'ensemble des compétences concernées.

Les modules intégreront ou aborderont systématiquement dans leur déroulement :

- les fondamentaux et le vocabulaire de la thématique proposée,
- le diagnostic des besoins des participants pour la meilleure adaptation du module à la situation de chaque stagiaire (notamment grâce aux temps d'individualisation),
- la prise en compte de ces besoins diagnostiqués dans le déroulé de la formation,
- des mises en situation en lien avec le thème développé (exercices pratiques notamment).

III – Mise en œuvre et déroulement de la prestation

- Entretien pour valider inscription.
- Regroupement collectif : deux demies journée (9h30-12h30 et 13h30 17h30), sur une même journée ou séparée, toutes les deux semaines en moyenne, sur les 8 modules de 4 jours proposés.
- Temps individualisé avec le formateur et accès aux équipements du centre ressource durant le temps de formation.
- Accès à BGe-club ADIL et à ses modules d'E-Learning (1 mois par jours de formation suivie, limité à 12 mois), et ses nombreux services.
- Rendez-vous individuel post formation.



OBSERVATOIRE ET ENQUETE QUALITE : A l'issue de la formation, BGE réalisera une évaluation puis une enquête à 1 an et 3 ans sur le devenir de la personne et de son entreprise (pérennité et /ou développement de l'entreprise)

3.1 – Modules et séquençement

Module	Intitulé	Durée	Séquençement
La comptabilité & la gestion			
CG 1	Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière	4 jours	2 demies journées rassemblées sur une même journée ou non, étagées sur 8 à 12 semaines
Les nouvelles technologies & les compétences numériques			
NTC 1	Digitaliser son entreprise	4 jours	2 demies journées rassemblées sur une même journée ou non, étagées sur 8 à 12 semaines
NTC 2	Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires	4 jours	
Marketing et Communication			
MC 1	Fondamentaux du marketing et techniques de vente	4 jours	2 demies journées rassemblées sur une même journée ou non, étagées sur 8 à 12 semaines
MC 2	Stratégie de communication et déclinaison sur le Web	4 jours	
Ressources humaines et management			
RH 1	Recrutement, Intégration, Droit du travail	4 jours	2 demies journées rassemblées sur une même journée ou non, étagées sur 8 à 12 semaines
RH 2	Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint	4 jours	2 demies journées rassemblées sur une même journée ou non, étagées sur 8 à 12 semaines
RH 3	Rédiger des contrats en toute assurance	4 jours	2 demies journées rassemblées sur une même journée ou non, étagées sur 8 à 12 semaines

Accompagnement individualisée		
Consultations individuelles et accès au centre de ressource	De 4 h à 6 heures par module	Durant la formation
Accès à notre offre de formation à distance E-learning	illimité	Durant la formation + 1 mois par journée de formation suivie
Accès au sein de BGe-club ADIL, notre E-Club d'entrepreneur	illimité	Durant la formation + 1 mois par journée de formation suivie
Bilan de formation/Plan d'action Contact suite de parcours	1 rdv par personne Contact individuels	A la fin de la formation Dans les 12 mois après la formation

3.2 – Modalités d'accès et de suivi des actions proposées

3.2.1 – Niveau nécessaire et prérequis pour cette action

Dirigeant d'entreprise ou son conjoint collaborateur.

Ressortissant de l'AGEFICE.

Ayant analysé ses besoins et ses attentes lors d'un entretien individuel.

Disponible sur les jours de formation.

Acceptant de participer activement à la formation et aux échanges entre entrepreneurs.

Ayant un comportement social adéquat (respect dans les échanges...).

Chaque stagiaire bénéficiera d'un entretien afin d'identifier ses besoins, ses attentes et de valider les pré-requis.

3.2.2 – Objectifs de l'action

De façon générique, les différentes actions de formation mises en œuvre se donnent pour objectif de renforcer les compétences des entrepreneurs afin de contribuer au meilleur développement de leur entreprise.

Nous veillerons pour cela à leur donner les moyens de :

- Maîtriser l'organisation, le pilotage et la stratégie de leur entreprise.
- Développer leurs compétences entrepreneuriales en termes de savoir, savoir-faire et savoir-être.

Et de façon opérationnelle sur les thématiques proposées, de :

- Savoir lire et analyser son bilan, gérer sa trésorerie et mettre en place des tableaux de bord spécifiquement conçus pour l'entreprise en fonction de son activité et de sa taille.
- Développer ses compétences en matière de nouvelles technologies et les appliquer dans le cadre de sa stratégie commerciale (site internet, e-commerce, référencement, e-réputation, réseaux sociaux, open source, digitalisation de l'entreprise...).
- S'approprier les fondamentaux du marketing, de la relation client et être en capacité de concevoir ses outils de communication (training commercial, marketing, techniques de vente, supports, newsletter...)
- Connaître les bases du droit du travail et savoir manager l'activité professionnelle des salariés (contrat de travail et cadre légal de la représentation du personnel, contrats commerciaux...).

3.2.3 – Méthodes, outils et supports pédagogiques

Méthodes pédagogiques

La méthode pédagogique mise en œuvre par les consultants formateurs veillera à proposer :

- Une démarche interactive et participative, privilégiant les échanges entre participants tout en maîtrisant le contenu et la méthode.
- La mobilisation et la valorisation de la personne et de ses atouts.
- L'autonomisation et le développement des compétences de la personne notamment, pour les plus jeunes, dans les choix opérationnels qu'elle a à opérer en début d'activité.
- L'initiation et l'encouragement à la mutualisation et à la coopération entre entrepreneurs (dans le cadre de la formation notamment).

- L'adaptation des exemples, mises en applications et exercices aux situations concrètes rencontrées par les participants dans le cadre de leur activité afin d'apporter des appuis et réponses les plus spécifiques possibles.

Outils et supports

- Livret stagiaire.
- Evaluation de fin de formation déclinée en logique de compétences.
- Business model nouvelle génération (BGePro, voir annexe)
- Grille de positionnement de l'entreprise
- Apports en vidéo projection et supports audiovisuels
- Logiciels comptables et jeux de trésorerie
- Dossiers-guide thématiques à chaque étape de la formation
- Supports techniques : exemple de bilans, de tableaux de bords, de tableau de trésorerie
- Accès en ligne à « MonBureauVirtuel », espace de travail en ligne proposant nos modules E-learning, des ressources spécialisées avec BGeClub, une communauté active de chefs d'entreprises et de nombreux autres services.
- -Grille d'auto-évaluation de fin de formation déclinée en logique de compétences.

3.2.4 – Conditions et délais d'annulation

Du fait de BGE ADIL :

BGE ADIL se réserve la possibilité, en cas d'insuffisance de participants, de reporter ou d'annuler une session de formation, au plus tard 5 jours ouvrés avant le début initialement prévu de la session de formation.

Dans ce cas, il en informe le stagiaire dans les plus brefs délais. Au choix du stagiaire, BGE ADIL pourra reporter l'inscription à la prochaine session de formation ou rembourser intégralement les sommes perçues. Le stagiaire ne peut prétendre à aucune indemnité pour quelque cause que ce soit du fait de l'annulation ou du report d'une session de formation.

Du fait du stagiaire :

En cas de demande d'annulation confirmée par courrier postal, courrier électronique ou télécopie, reçue moins de 5 jours ouvrés avant le début de l'action de formation, BGE ADIL, conformément aux dispositions de l'article L 920.9 du code du travail, se réserve la possibilité de retenir auprès du stagiaire la somme due à la réalisation de ladite action de formation.

3.2.5 – Appréciation des réalisations et pistes d'amélioration

Sur 2016/2017 un total de 54 journées de formation ont été dispensées par BGE ADIL au bénéfice de dirigeants éligibles à l'opération Mallette du Dirigeant.

Malgré l'offre importante de formation de toute nature sur Paris, **une amélioration de nos process internes**, associé à une **plus grande souplesse dans l'offre des temps de formation** (cf par la suite), et **l'augmentation des temps individuels**, devrait permettre d'accentuer les demandes

Par ailleurs, la **réduction des formalités** (1 dossier pour 4 jours, et non 1 jour, en remontant les modules de 1 à 4 jours minimum) devrait faciliter le passage à l'acte.

3.3 – Organisation, évaluation et suivi des actions

3.3.1 – Modalités d'organisation de l'action

Afin de s'assurer d'une organisation optimale du déroulement de l'action, **un membre de la direction sera responsable du suivi du programme Malette** il s'agit d'Anissa IDIR, Directrice Administrative et Financière, présente à BGE ADIL depuis plus de 20 ans.

La coordination sera réalisée par la Responsable du pôle création & dirigeant d'entreprise de BGE ADIL, disposant de plus de 25 ans d'expérience dans l'appui des dirigeants d'entreprise et depuis plus de 10 ans à BGE ADIL.

Leurs expériences respectives sur la programmation de la **Malette du Dirigeant 2015, 2016 et 2017**, leur permet d'être immédiatement opérationnelles sur la Malette du Dirigeant 2018.

Cette organisation s'appuyant sur des personnes ressources permettra d'assurer le meilleur respect des procédures mises en place en référence aux modalités de mise en œuvre des formations telles que définies dans l'appel à proposition.

Les modules seront programmés à raison de demi-journée rassemblées sur une même journée ou dissociées (essentiellement sur la dernière journée), **étagées sur 8 à 12 semaines en moyenne**, avec possibilité d'allonger ce délai en fonction des contraintes des stagiaires dirigeants.

Ce délai entre les temps de formations permettra de leur laisser le temps nécessaire à l'appropriation des acquis, et ainsi d'envisager leur mise en œuvre pour leur situation personnelle.

Les temps individualisés proposés au long de la formation seront ainsi optimisés.

Ce déroulement permettra également **l'utilisation parallèle de notre offre E-learning sur la période de formation.**

Pour la détermination du jour de formation dans la semaine, si cela est possible, nous prendrons en compte les contraintes majoritaires du groupe (le lundi par exemple pour les commerçants).

Chaque module de 28h se déroulera selon la séquence suivante :

1) Un temps de reprise des fondamentaux et du vocabulaire

Le formateur introduira le sujet et notamment ses notions fondamentales nécessaires à la bonne compréhension du thème et de ses enjeux. L'objectif sera que chaque participant maîtrise la base essentielle de connaissances, définitions et concepts clefs du thème étudié.

2) Temps d'échange et de recueil des besoins

A travers un dialogue et une invitation à poser leurs questions, le formateur tentera de cerner à la fois les problématiques et les besoins du groupe en présence. Ce sera un temps d'échange, permettant la réponse rapide à des questions spécifiques, et la définition de ce qui sera ensuite travaillé avec les participants. Le formateur sera capable d'adapter, suite à ce recueil des besoins, le contenu de la formation qui suivra. L'objectif sera de redessiner les contours de l'atelier en fonction des demandes et besoins spécifique de chaque groupe de stagiaire.

3) Temps de formation-action sur les besoins identifiés

Une fois que le formateur a identifié les points principaux qu'il devrait développer avec le groupe, une formation sous forme d'atelier interactif, proposant un travail actif et des exercices pratiques, permettra de faire monter les stagiaires en compétence. L'emphase sera mise sur leurs besoins spécifiques, voire individuels, mais surtout sur l'interactivité, l'action et le faire-faire pour une assimilation optimale des savoirs.

4) Temps de mise en situation et travail personnel.

Un temps de mise en situation concrète sera ensuite proposé, avec une étude de cas réelle ou fictive permettant au groupe d'appliquer ce qui a été assimilé plus tôt. Cette mise en application ou en situation sera prolongée par un second temps de 4 à 7h de mise en application personnelle. Pendant ce temps dédié, le stagiaire sera accompagné dans la mise en place d'un plan d'action concret sur la thématique pour son entreprise.

- ➔ L'offre **comptabilité gestion** est intégralement **internalisée**.
- ➔ L'offre **nouvelles technologies et compétences numériques, Marketing et Communication et RH et Management** sont en partie animées en **interne** et en partie **externalisées**, auprès de formateurs externes dont nous pouvons garantir les références.

La formation s'articule donc autour des thèmes principaux :

- La comptabilité et la gestion
- Les nouvelles technologies et les compétences commerciales.
- Le marketing et la communication.
- Les ressources humaines et le management

Et alterne des :

- Séances de groupe avec apport en vidéo projection et d'animation
- Séances en aparté : application et mises en pratique, simulation ou projets du groupe
- Recherches sur internet
- Temps individuels
- Echanges et interactions entre les participants
- Travaux personnels entre les séances de formation

Complétés pendant la formation par :

- L'accès par internet à des modules d'e-learning
- Un entretien bilan à la fin de la formation et un suivi individuel après la formation.

La formation s'engage sur un exercice « interactif » de présentation de chaque entreprise : chaque participant est invité à se présenter (ce que je suis), à présenter son entreprise (ce que je fais) et ce qui le caractérise (ce qui me différencie).

La formation sera **mise en cohérence avec les profils de projets et de personnes présentes dans la salle**, et sera orientées vers la réponses aux questions que se posent personnellement les participants.

L'animation des modules de formation sera agrémentée par des **entretiens individuels à la demande et tout au long de la formation**, et un **entretien-bilan individuel post formation**.

3.3.2 – Modalités d'évaluation de fin d'action de formation

L'évaluation en fin d'action de formation se fera dans le cadre d'un entretien-bilan individuel du stagiaire après l'action de formation, précédée d'une auto-évaluation en logique de compétences maîtrisées.

Objectifs :

- Vérifier l'appropriation des différentes notions acquises en formation
- Préparer la mise en application dans leur entreprise et définir un plan d'action
- Mettre en relation et en réseau en fonction des besoins
- Mesurer la qualité du stage (pédagogie, organisation, animation)

Contenu :

- Analyse critique du plan d'action
- Repérage des écarts et des freins à sa réalisation
- Organisation des démarches à réaliser

Méthode pédagogique :

- Rendez-vous individuel avec le consultant BGE référent
- grille personnelle d'analyse sur chacun des contenus et sur chaque animateur, outil de synthèse du groupe, plan d'action personnalisé

Supports pédagogiques :

- Plan d'action réalisé par le stagiaire en fin de formation
- Check list des actions à mener et des partenaires à rencontrer
- Check list des actions à mener et des partenaires à rencontrer.

3.3.3 – Actions de suivi proposées aux stagiaires

Au-delà de l'entretien bilan individuel post formation, nous proposerons aux stagiaires un **contact individuel dans les 12 mois** avec le consultant formateur qui aura été son interlocuteur au cours du parcours de formation.

Ce contact permettra de faire un **point d'étape** pour vérifier la **mise en œuvre des enseignements** prodigués, et de leur proposer un éventuel **accompagnement complémentaire** fonction de leurs besoins (interne ou auprès d'un partenaire).

De plus, nous intégrerons les coordonnées des stagiaires à notre base de données permettant de les **tenir informés d'événements, réunions d'informations, rencontres, colloques**, etc. qui pourraient les intéresser et leur permettent de renforcer leur réseau professionnel.

3.3.4 – Présentation des modules de formation

Les modèles de **devis, programmes, attestations de compétences**, et autres **justificatifs et livrables** utilisés conformément aux exigences de l'appel à projet et des requis de la base de donnée **DataDock**, sont consultables sur l'**extranet DataDock** à la page concernant notre organisme.

3.4 – Offre d'accompagnement et de suivi individualisé

3.4.1 – Temps individualisé pendant la formation et accès au centre de ressources

Tout au long de la formation, le **formateur se rend disponible** pour des **demandes d'entretien individuel** afin de :

- Traiter les problématiques personnelles des participants
- D'appliquer la formation au projet du stagiaire
- De fournir des informations spécifiques (sites internet spécialisés, sources documentaires...)
- D'orienter vers d'autres partenaires

Par ailleurs, **jusqu'à 4 heures sur chaque module de 4 jours sera exclusivement dédié à la mise en place d'un plan d'action individuel** par chaque stagiaire. Il s'agira bien d'un temps d'appui individuel par le formateur destiné à planifier la mise en application concrète des acquis de la formation dans le cadre de l'activité spécifique du dirigeant.

3.4.2 – Accès à notre BGE Club et notre offre e-learning

Pour compléter les temps de formation collectif ou en face à face, BGE ADIL propose d'intégrer à son offre d'accompagnement des dirigeants **l'accès à des modules de e-learning**.

Notre structure dispose de l'accès à plusieurs plateformes d'apprentissage en ligne permettant de **couvrir toutes les problématiques du programme**. Que ce soit en gestion ou en compétences numériques, nous proposerons aux stagiaires d'accéder à un ou plusieurs modules e-learning **complétant chaque journée de formation**.

D'une durée moyenne par module de 1 à 2 heures, ces modules permettent **d'approfondir** une thématique de la formation, ou de **valider et renforcer les acquis** du stagiaire à travers des **exercices** de connaissance set de compréhension **interactifs** et autocorrigés. Nous proposons à l'issue de chaque module une **fiche de synthèse téléchargeable** et imprimable pour que le stagiaire garde une trace de son apprentissage à distance.

Afin de pouvoir adapter la formation au profil et au rythme de chacun, ces modules sont disponibles à toute heure et depuis n'importe quel ordinateur.

Un véritable espace d'accompagnement et de formation en ligne : BGe-Club ADIL

BGE ADIL met à disposition des personnes qu'elle accompagne sa **plateforme en ligne de formation** appelée **BGe-Club**, développée par le **Réseau BGE**.

BGe-Club est un espace en ligne, un bureau virtuel, dédié à **la formation des porteurs de projet et chefs d'entreprise**. Ses deux fonctions centrales sont de proposer des **documents thématiques téléchargeables** et des **modules d'e-learning** interactifs pour compléter nos formations présentielles.



Les intérêts de cet outil numérique d'apprentissage sont multiples.

D'abord, c'est l'opportunité pour chaque stagiaire **d'aller plus loin dans sa formation en ayant accès à de nombreux documents supplémentaires**, venant **enrichir** la formation qu'il pu se voir dispenser. Il peut ainsi, après un apprentissage pédagogique et collectif

en présentiel, **approfondir de façon plus personnelle** et technique une thématique abordée, en se référant aux documents proposés en ligne.

C'est ensuite une vraie **plateforme d'e-learning** avec l'accès illimité à des **modules thématiques d'apprentissage interactifs**. Le stagiaire peut à son rythme et depuis n'importe quel ordinateur, suivre un e-learning sur le thème de son choix, qui alterne films explicatifs et exercices pratiques lui servant à vérifier ses acquis. A l'issue de ces e-learning, une fiche de synthèse imprimable lui est proposée.

En plus des ressources d'apprentissage, le stagiaire retrouvera sur BGe-Club des **outils pratiques et opérationnels à utiliser au quotidien dans son entreprise**. Logiciels, tableaux Excel, modèles de documents types...

BGE ADIL met à disposition à travers son club virtuel de nombreuses solutions professionnelles, développées par nos soins ou OpenSource.

BGe-Club, c'est aussi un **espace centralisé** où le stagiaire peut trouver **toute l'information pratique dont il a besoins** : actualités en lien avec ses problématiques, détails des formations, livrables, supports...

Accueil	Conseils Formations	E-learning	Boîte à outils	Newsletters
Modules e-learning				
Ici, visionnez gratuitement vos modules de formation e-learning.				
Mettez-vous en situation de formation pour une meilleure concentration, et accordez-vous un moment pour compléter vos connaissances sur les thématiques de votre choix. Équipez vous d'un casque audio ou d'enceintes.				
	Administratif	Voir la liste des modules		
	Développement durable	Voir la liste des modules		
	Internet	Voir la liste des modules		
	Assurance	Voir la liste des modules		
	Juridique	Voir la liste des modules		
	Ressources humaines	Voir la liste des modules		
	Arnaques	Voir la liste des modules		
	Commercial	Voir la liste des modules		



Peu importe que la porte soit étroite :
que le chemin soit semé d'embûches :
je suis le maître de mon destin :
je suis le capitaine de mon âme.

BGE CLUB
Association des Entrepreneurs

Accueil Conseils Formations E-learning Boîte à outils William Fayard Boudry Newsletters



se dével
réus

S'organiser (3 outils) [Cacher la liste des outils](#)

Durée de conservation des archives
 Les entreprises sont tenues de conserver pendant un certain délai divers documents, justificatifs, registres, factures... Cette obligation vise à la fois leurs documents comptables, commerciaux, fiscaux et sociaux, mais les délais de conservation ne sont pas identiques.
 (0 téléchargement) [Télécharger](#)

Méthode de classement
 Outil d'aide au classement des devis, des factures de vente et d'achat, du courrier, des documents administratifs et fiscaux, ...
 (0 téléchargement) [Télécharger](#)

Echéancier des contrats de prestataires
 En tant que chef d'entreprise, vous signez des documents, des engagements, ... Qui n'a jamais perdu son temps à rechercher dans tous ses documents un numéro de contrat, un numéro de téléphone, un nom d'interlocuteur, une date de signature de contrat, ... ? Ce tableau, qui synthétise tout ce qu'il faut savoir pour vos relations avec vos prestataires, vous permettra de regrouper l'ensemble de ces informations et vous fera gagner un temps précieux.
 (0 téléchargement) [Télécharger](#)

BGe-Club, c'est donc un espace en ligne convivial et unifié, qui **s'adapte au profil de chaque accompagnement** et permet une réelle **continuité de la formation** en dehors des regroupements collectifs.

Une offre de formation e-learning pour toutes les thématiques :

Nous avons sélectionné et intégré à notre accompagnement des **modules de e-learning** à la fois variés et complets, permettant aux stagiaires de se **perfectionner dans les thématiques rattachées à nos formations**. Nous proposons ainsi un catalogue riche offrant plusieurs **modules interactifs** pour chaque journée de formation, afin de répondre aux besoins de spécialisation de chacun.

Notre catalogue complet inclus près de **50 modules de formation** couvrant tous les aspects de la gestion d'entreprise, de la finance au numérique en passant par de multiples thèmes spécifiques. A titre d'exemple, les stagiaires pourront faire usage de modules sur les thèmes suivants :

- Comprendre la logique comptable
- Lire et comprendre un compte de résultat
- Gérer les opérations courantes
- Comprendre le fonctionnement de l'amortissement
- Comprendre le fonctionnement de la TVA
- Calculer un prix de revient
- Optimiser la gestion des stocks
- Planifier la trésorerie
- Gérer la trésorerie
- Suivre son activité à l'aide d'un tableau de bord efficace
- L'informatique au service de mon entreprise
- Vendre sur internet
- Sites webs efficaces
- Marketing sur les réseaux sociaux

Etc...

MARKETING ET COMMERCIAL	
	CONSTRUIRE SON PLAN DE COMMUNICATION EN 10 ÉTAPES
	MIEUX CONNAÎTRE LES OUTILS DE COMMUNICATION ET SAVOIR LES UTILISER
	COMMENT VENDRE PLUS ET MIEUX ?
GESTION, FINANCE, COMPTABILITÉ	
	COMPRENDRE LA LOGIQUE COMPTABLE
	LIRE ET COMPRENDRE UN COMPTE DE RÉSULTAT
	GÉRER LES OPÉRATIONS COURANTES
	COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DE L'AMORTISSEMENT
	COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DE LA TVA
	CALCULER UN PRIX DE REVIENT
	OPTIMISER LA GESTION DES STOCKS
	PLANIFIER LA TRÉSORERIE
	GÉRER LA TRÉSORERIE
	SUIVRE SON ACTIVITÉ À L'AIDE D'UN TABLEAU DE BORD EFFICACE
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL	
	PROTÉGER SA MARQUE
	PROTÉGER SON INVENTION
	CONNAÎTRE LES PROCÉDURES POUR ROMPRE UN CONTRAT DE TRAVAIL
	CONNAÎTRE LES PRINCIPES ESSENTIELS DES CONTRATS COMMERCIAUX
	BIEN CONNAÎTRE SES RESPONSABILITÉS ET MAÎTRISER LES RISQUES
	BIEN S'ASSURER UN ACTE INDISPENSABLE

IV – Les moyens de BGE ADIL mobilisés pour la candidature

4.1 – Une équipe de professionnels au service des Entrepreneurs

BGE ADIL est composée d'une **équipe de professionnels de la création/reprise & développement d'entreprise** qui met en œuvre les **actions de formations individuelles et collectives** au service de l'initiative. **De formation supérieure en économie/gestion**, les conseillers formateurs sont des experts de la création & développement d'entreprise ; certains ont, dans leur parcours, **créé leur propre activité**. Ils disposent d'une expérience de **plusieurs années dans le domaine de l'accompagnement** (formation, coaching), enrichie par la diversité des cas concrets rencontrés chaque jour sur le terrain. **Chacun de nos intervenants ont pu accompagner et former entre plusieurs centaines à plusieurs milliers de dirigeants d'entreprise**. Ils ont une pratique avérée des outils de gestion (tableaux de bord, plan de financement...) adaptés à l'entreprise accompagnée. Ils ont des réflexes commerciaux (approche marketing, capacité à concrétiser un plan d'action commerciale). Ce sont par ailleurs des professionnels rôdés aux techniques de face à face et d'apprentissage en situation de travail : capacité d'écoute, d'adaptation à l'entreprise et au chef d'entreprise, d'identification des problèmes, aptitudes pédagogiques. Leurs formations ont été complétées sur les nouvelles technologies & les compétences numériques à transmettre aux dirigeants d'entreprises.

Afin de s'assurer d'une organisation optimale du déroulement de l'action, **un membre de la direction sera responsable du suivi du programme Malette** il s'agit d'Anissa IDIR, Directrice Administrative et Financière, présente à BGE ADIL depuis 24 ans.

La coordination du programme sera réalisée par la responsable du Pôle Création d'entreprise de BGE ADIL, Mme Rachel Creppy, disposant de plus de 25 ans d'expérience dans l'appui des dirigeants d'entreprise et depuis plus de 10 ans à BGE ADIL.

Cette organisation s'appuyant sur des personnes ressources permettra d'assurer le meilleur respect des procédures mises en place en référence aux modalités de mise en œuvre des formations telles que définies dans l'appel à proposition.

- L'offre **comptabilité gestion** est intégralement **internalisée**.
- Les offres : **Nouvelles technologies et compétences numériques, Marketing et communication**, et **RH et Management de l'entreprise** sont en partie en **internes** et en partie **externalisées**, auprès de salariés internes et deux formateurs externes que nous connaissons bien et dont nous pouvons garantir les références.

De plus, afin de garantir un niveau de qualité optimal de leur travail, **un référent technique**, coordinateur de l'équipe des consultants/formateurs en lien avec la direction, est en charge de :

- La relecture systématique de tout dossier produit par un conseiller et destiné à un tiers (banque, prêt d'honneur, subvention, etc.) ;
- L'analyse et l'accompagnement des situations spécifiques (aspect technique inédit d'un dossier...);

- La veille des compétences techniques des conseillers, permettant une formation permanente de par les conseils qu'il peut dispenser ad hoc, et permettant le repérage des besoins en rapport avec le plan de formation ;
- L'actualisation et le perfectionnement des outils pédagogiques : dossiers économique et financier, documents remis aux candidats, tableaux de bords à destination des candidats, etc.
- L'animation de réunions techniques bi mensuelles permettant l'échange de bonnes pratiques et la diffusion d'actualités juridiques, fiscales, sociales, sectorielles, etc.

L'ensemble des intervenants ci-après sont susceptibles d'**intervenir sur les journées du programme la Malette du Dirigeant**.

Intervenants permanents internes (salariés CDI) à BGE ADIL :

L'ensemble des intervenants ci-après sont susceptibles d'**intervenir sur les journées du programme la Malette du Dirigeant**

Intervenants permanents internes (salariés CDI) à BGE ADIL :

CV Rachel CREPPY

Fonctions à BGE ADIL

Responsable Pôle création d'entreprise – **Coordinatrice du programme la Malette du Dirigeant**

Consultante / Formatrice sénior - **intervenant suppléant sur les journées des modules** La comptabilité & la gestion, Marketing et Communication, Ressources humaines et management

A accompagné plus de 5000 créateurs d'entreprise ou chef d'entreprise en poste

Expériences

- 2004 à ce jour à BGE ADIL
Conseil & formation de créateurs et dirigeants d'entreprise et pilotage de programme
- 1999 à 2004 Consultante-Formatrice en création et gestion d'entreprise IRFED
Conseil & formation de créateurs et dirigeant d'entreprise et pilotage de programme
- 1992 à 1995 Consultante en création et gestion d'entreprise RACINE
Conseil & formation de créateurs et dirigeant d'entreprise et pilotage de programme
- 1990 à 1991 Chargée de Gestion comptable et administrative Cabinet d'expertise Comptable

Formation

Formation continue à BGE ADIL dont les nouvelles technologies et les compétences outils numériques

DESUP (Diplôme d'Etude Supérieures) – Paris XII option contrôle de Gestion

MSG (Maîtrise des Sciences de Gestion et Finance) –Paris XII option Finance Avec Mémoire sur la création d'entreprise

Fonctions à BGE ADIL

Consultant / Formateur expérimenté en création d'entreprise – Intervenant **sur les journées des modules** La comptabilité & la gestion, Marketing et Communication, Ressources humaines et management

A accompagné plus de 3000 créateurs d'entreprise ou chefs d'entreprise en poste

Expériences

- 2002 à 2011, puis 2015 à ce jour à BGE ADIL :
Conseil & formation de créateurs et dirigeant d'entreprise et pilotage de programme
- 2011 à 2014 : Création ex-nihilo d'un établissement hôtelier
Etablissement lauréat du **Certificat d'excellence Tripadvisor** en 2013 et 2014
Référéncé dans le guide de voyage **Le Petit Futé**, édition 2014

Formation

Formation continue à BGE ADIL dont les nouvelles technologies et les compétences outils numériques

Master 2 (ex DESS) « Entrepreneuriat : Création, Reprise et Transmission d'Entreprise». Mention Bien. Université Blaise Pascal Clermont-Ferrand (63).

Licence et Maîtrise IUP « Management et Gestion des Entreprises » à l'IAE de Rouen Obtention du titre d'ingénieur maître

Diplôme Universitaire Technologique « Carrières Juridiques » à Rouen option Juriste d'Entreprise

Fonctions à BGE ADIL

Consultante / Formatrice expérimentée - **intervenant** **sur les journées** La comptabilité & la gestion, Marketing et Communication, Ressources humaines et management

A accompagné plus de 3000 créateurs d'entreprise ou chef d'entreprise en poste

Expériences

- 2008 à ce jour : à BGE ADIL
Conseil & formation de créateurs et dirigeant d'entreprise et pilotage de programme
- 2005 à 2008 : Consultante-Formatrice en création/transmission d'entreprise à la Chambre des Métiers
Conseil & formation de créateurs et dirigeants d'entreprise

Formation

Formation continue à BGE ADIL dont les nouvelles technologies et les compétences outils numériques

Master 2 (ex DESS) « Entrepreneuriat : Création, Reprise et Transmission d'Entreprise». Mention Bien. Université Blaise Pascal Clermont-Ferrand (63).

Licence et Maîtrise IUP « Management et Gestion des Entreprises » à l'IAE de Rouen Obtention du titre d'ingénieur maître

Diplôme Universitaire Technologique « Carrières Juridiques » à Rouen option Juriste d'Entreprise

Fonctions à BGE ADIL

Consultant / Formateur expérimenté - **intervenant sur les journées** La comptabilité & la gestion, Marketing et Communication, Ressources humaines et management

A accompagné plus de 1500 créateurs d'entreprise ou chef d'entreprise en poste

Expériences

- 2010 à ce jour à BGE
Conseil & formation de créateurs et dirigeant d'entreprise et pilotage de programmes
- 2006-2009 : Management Opérationnel à La Poste
Projets de modernisation : Facteur d'avenir & mécanisation du courrier
Mise en place d'un programme d'amélioration des conditions de travail (les Palmes Santé)

Formation

Formation continue à BGE ADIL dont les nouvelles technologies et les compétences outils numériques

Master 2- Sciences de Gestion spécialité Management Général des Business Units à l'IAE de Lille

Master 2 - Ingénierie et Management spécialité Entrepreneuriat et Management de l'Innovation à l'IAE de Lille

Maîtrise de Management et Gestion des Entreprises à la Faculté de Finance, Banque et Comptabilité de Lille (ex.Ecole Supérieure des Affaires)

Diplôme Universitaire Technologique de Gestion Administrative et Commerciale à Saint-Omer

Fonctions à BGE ADIL

Consultante / Formatrice expérimentée - **intervenante sur les journées**, Marketing et Communication, Ressources humaines et management

A accompagné plus de 500 créateurs d'entreprise ou chef d'entreprise en poste

Expériences

- **2016 à ce jour à BGE ADIL :**
- 2013 à 2016 : Conseil & formation de créateurs à FACEM- INITIATIVE- INSEEC –IESEG-EDC
- 2009 à 2013 : Création d'une structure de service à la personne
- 2000 à 2008 : Directrice Marketing à Monnaie de Paris
- 1993 à 2000 : Chargée de Marketing à l'OREAL

Formation

- Sup de Co Reims Master 2 Marketing et Communication
- CPGE Vilgénis Massy

Fonctions à BGE ADIL

Consultant / Formateur confirmé - **intervenant suppléant sur les journées** :

La comptabilité & la gestion, Marketing et Communication, Ressources humaines et management

A accompagné plus de 500 créateurs d'entreprise ou chef d'entreprise en poste

Expériences

- 2013 à ce jour à BGE ADIL
Conseil & formation de créateurs et dirigeant d'entreprise et pilotage de programme
- 2011 à 2013 Consultant-Formateur en création et gestion d'entreprise STRAGEFI
Conseil & formation de créateurs et dirigeant d'entreprise et pilotage de programme
- 2010 à 2011 Directeur d'un centre de profit – QUICK Paris 10
-
- 2009 à 2010 Chargé de recrutement Agence marketing ATMOSPHERE

Formation

Formation continue à BGE ADIL dont les nouvelles technologies et les compétences outils numériques

Master 2 en Management / RH, Parcours Busines , Entrepreneuriat et stratégie INSEEC

Mémoire : comment faire valider financièrement son projet de création d'entreprise par un banquier

Licence Economie Gestion / parcours d'entreprise. Faculté Jean Monet SCEAUX

Fonctions à BGE ADIL

Consultant / Formateur expérimenté - **intervenant sur les journées** La comptabilité & la gestion, Marketing et Communication, Ressources humaines et management

A accompagné plus de 1000 créateurs d'entreprise ou chef d'entreprise en poste

Expériences

- **2017 à ce jour à BGE ADIL :**
- 2008 à 2016 : Conseil & formation de créateurs
- 2005 à 2008 : Gérant PLANET COM SARL - LILLE
- 2001 à 2015 : Directeur Point Services aux Particuliers et aux Entreprises (PSPE) Lille Métropole
- 1998 à 2000 : Directeur Adjoint Restaurant MAC DONALD – NEUILLY

Formation

Master 2 RH et Communication - *Celsa Université PARIS IV SORBONNE*

Master 1 AES Mention Politique et action publique - *Université PARIS XIII*

Fonctions à BGE ADIL

Consultant / Formateur expérimenté - **intervenant sur les journées** La comptabilité & la gestion, Marketing et Communication, Ressources humaines et management

A accompagné plus de 1000 créateurs d'entreprise ou chef d'entreprise en poste

Expériences

- **2017 à ce jour à BGE ADIL :**

- 2011 à 2016 : Conseil & formation de créateurs à FACEM/C3 Consultant

- 2008 à 2011 : Consultant en recrutement

Formation

Master 2 RH et Communication - *Celsa Université PARIS IV SORBONNE*

Master 1 AES Mention Politique et action publique - *Université PARIS XIII*

Fonctions à BGE ADIL

Chargé de mission / Formateur en NTIC & communication intervenant sur les journées :

Marketing et Communication, Les nouvelles technologies & les compétences numériques

Expériences

- 2014 à ce jour à BGE ADIL : chargé de mission communication numérique et stratégie marketing

Formation

Formation continue à BGE ADIL dont les nouvelles technologies et les compétences outils numériques

Diplôme de Sciences Po Bordeaux, mention « Gestion des Entreprises et Organisations »

Master 2 de Marketing Stratégique, IAE de Bordeaux

Intervenants de formation ponctuels en sous traitance à BGE ADIL

Fonctions

Intervenant extérieur de formation intervenant sur les journées :Marketing et Communication, Les nouvelles technologies & les compétences numériques

Expériences

- 2010 à ce jour: designer et concepteur à l'agence de communication Popworks

- 2007 à 2009 : Ingénieur en développement, test, intégration et validation à SAGEM

Formation

ISEP (Institut Supérieur d'Electronique de Paris). Spécialités: Telecommunications and wireless networking, Télécommunications et Multimédia.

ESI (Ecole Supérieure d'Ingénieurs), Université de Séville Diplôme d'ingénieur en télécommunications

Christian POLLARD

Fonctions

Intervenant extérieur de formation intervenant sur les journées :

Marketing et Communication

Expériences

- 1993 à ce jour: consultant-formateur pour entreprises, collectivités territoriales et secteur public
- 1985 à 1993 : Enseignant responsable communication (Paris XII, EPF école polytechnique, ESIR)

Formation

HEC – MBA en communication et négociation

Paris IX Dauphine : Maîtrise de gestion spécialité Marketing

Emmanuel GUERIN

Fonctions

Intervenant extérieur de formation intervenant sur les journées : Les nouvelles technologies & les compétences numériques

Expériences

- **Dirigeant de l'agence KOALAD Webmarketing et Google Adwords** Conseil et consulting en communication digitale, marketing e-business et réseaux sociaux (grands comptes et PME)
- 2011 à 2014 : directeur webmarketing agence ImageWebdesign
- 2010 à 2011 : chargé de communication Web et Multimédia communauté de commune Vallée de Clissons
- 2008 à 2010 : Directeur Marketing et Communication CAB CITY Publicité

Formation Université de Nantes : Maîtrise en Information et Communication, option multimédia,

François MITROVIC

Fonctions

intervenant sur les journées La comptabilité & la gestion, Ressources humaines et management

Expériences

- Formateur pour BGE ADIL depuis 2008, à raison d'une dizaine de journées de formation par an,
- Assistance, conseil, création d'entreprises dans le cadre de l'activité des sociétés Agfm et Accord & Partner.
- Expertise comptable depuis 1988 -Cofondateur Cabinet comptable Agfm en 1997, et reprise du Cabinet comptable Accord & Partner en 2002,
- Réception des créateurs d'entreprises dans le cadre du dispositif « chéquier conseil » entre 2002 et 2008

Formation

- DESCF
- SEC

4.2 – La couverture territoriale et nos équipements logistiques et pédagogiques

La couverture territoriale de BGE ADIL permet l'appui des résidents de Paris intramuros et du grand Paris Sud avec des lieux d'accompagnement localisé comme suit ci-après :

Paris :

Le siège social de BGE ADIL, sera mobilisé sur ce programme.

Il est situé à Paris 14^{ème} arrondissement, en proximité direct des transports commun et réseau routier, avec dans un rayon de 300 m :

- Accès A86 et A6 et maréchaux (porte d'Orléans et Gentilly)
- Station RER B, Denfert Rochereau, et 3 stations de métro (Denfert Rochereau, Glacières, St Jacques)
- Plus de 6 lignes de bus

Le siège dispose de :

- 22 bureaux individuels
- salles de formation équipées (vidéo projecteurs, postes informatiques, réseau, imprimantes)
- 1 centre de ressources (F. Lefebvre, RF Conseil, fiches techniques APCE, nombreux ouvrages spécialisés fiscal, social, juridique ou thématiques, une base documentaire interne constituée au fil du temps (classement thématique : études de marché, franchises, activités sectorielles, statistiques communes, etc.).

Val de Marne :

Par ailleurs, BGE ADIL dispose de **3 lieux permanents sur le Val de Marne** dont deux en **partenariat avec des pépinière d'entreprise** , offrant de 1 à 4 bureaux individuels et une salle de regroupement de **10 à 30 personnes**, aux adresses suivantes

- **BGE ADIL Est Val de Marne**
1 rue Charles Fourier CHAMPIGNY-SUR-MARNE 94500
- **BGE ADIL Ouest Val de Marne**
Pépinière d'Entreprise la Fabrique 13 Avenue de la Division Leclerc, 94230 Cachan
- **BGE ADIL Centre Val de Marne**
Pépinière CITEC1 allée des Rochers, Pépinière Citec, Europarc 94000 CRETEIL

Tous ces lieux d'accueil sont proches de transports en commun et d'un axe routier.

Cette offre de proximité permet de réduire les temps de déplacement des créateurs pour se rendre à leur entretien (< 30 minutes en moyenne).

4.3 – Nos partenaires et notre capacité à promouvoir la Mallette

BGE ADIL a construit depuis 38 ans d'action sur l'accompagnement à la création d'entreprise, de **nombreux partenariats** qui peuvent être **mobilisés au service des entrepreneurs**, aux différents moments clé du parcours entrepreneurial.

Partenaire	Modalités et plus-value de la collaboration
<i>Services économie et emploi des villes</i>	Ces services attentifs à l'accueil et à l'orientation des entrepreneurs connaissent bien BGE ADIL. Outre l'orientation des créateurs d'entreprises, nous collaborons régulièrement en terme de réflexion sur l'évolution des dispositifs d'appui.
<i>Chambre de Commerce et d'Industrie, Chambre des Métiers</i>	Les chambres consulaires proposent de nombreux services aux entrepreneurs : conseils, formations, centre de formalités, conseillers spécialisés sur certains thèmes, notamment métiers de l'hôtellerie restauration, transmission d'entreprises... BGE intervient en complémentarité, les prescriptions étant réciproque tant sur les compétences que sur les profils accompagnés.
<i>Associations de bénévoles</i>	Elles mobilisent des retraités bénévoles qui ont dans leur parcours généralement eu des fonctions d'encadrement en entreprise, et qui se proposent d'apporter leur expérience au service de porteurs de projet de création d'entreprises. Ces bénévoles peuvent également intervenir en parrainage d'entrepreneurs ayant bénéficié de financements types prêts d'honneur.
<i>Initiatives Ile- de-France (VMAPI & PIE pour le 94 et 75)</i>	<p>Les plateformes Initiatives proposent un prêt à taux zéro (prêt d'honneur), affecté en fonds propres, permettant un effet levier pour l'obtention d'un prêt bancaire complémentaire, et ainsi renforcer les capacités de financement d'un projet.</p> <p>Les plateformes Initiatives orientent vers BGE ADIL les porteurs de projet qui nécessitent un accompagnement à la formalisation et au montage de projet. BGE ADIL détecte les projets, valide leur éligibilité, leur viabilité, accompagne les bénéficiaires et le montage des dossiers (business plan) et les présente en comités pour l'obtention d'un prêt d'honneur. BGE ADIL est membre des comités d'attribution des prêts et membre du conseil d'administration en qualité d'expert, et accompagne de 10 à 33% des dossiers présentés.</p>
<i>Réseau Entreprendre</i>	Accorde des prêt de 15 à 90 000€, avec un objectif de création d'emplois dans un délai de 3 ans. BGE ADIL oriente des entrepreneurs et réciproquement

ADIE	L'ADIE oriente vers BGE ADIL les porteurs de projet pour qui un accompagnement est nécessaire au montage de projet et à la validation du business plan. BGE ADIL oriente vers l'ADIE les bénéficiaires qui n'ont pas accès aux crédits bancaires, soit parce qu'ils rencontrent des difficultés personnelles, soit parce que leur projet n'entre pas dans le champ des réseaux bancaires traditionnels. Ils peuvent alors bénéficier de l'offre de services de l'ADIE en matière de micro crédit.
Banques (BNP, BP, SG, CM, CIC, CA, CN, LCL, CE, Crédit Coop...)	BGE ADIL facilite l'accès des créateurs aux emprunts bancaires grâce à la confiance des banques au regard des dossiers construits et validés et à la réussite des projets. Plusieurs situations nous amènent à développer ce type de partenariat : présentation par les porteurs de projet que nous avons accompagnés de leur dossier finalisé estampillé BGE à leur banque, sollicitation d'une banque en parallèle d'un prêt d'honneur, rencontres à l'occasion de la présentation de dossiers en comités d'engagements (IDF Active, Initiatives IDF, etc.), organisation à l'invitation des banques de rencontres lors de leurs réunions internes afin de mieux connaître nos actions et de fluidifier nos échanges, etc. Chaque année, ce partenariat contribue à lever plus de 10 M€ pour les projets de nos entrepreneurs.
Ile- de -France Actives (VMAPI & PIE pour le 94 et 75)	IDF Active propose des garanties d'emprunt (FAG et FGIF). IDF Actives oriente vers BGE ADIL les porteurs de projet qui nécessitent un accompagnement à la formalisation et au montage de projet. BGE ADIL détecte les projets, valide leur éligibilité, leur viabilité, accompagne les bénéficiaires et le montage des dossiers (business plan) et les présente en comités pour l'obtention d'un prêt d'honneur et d'une garantie d'emprunt bancaire. BGE ADIL est membres du comité d'attribution des prêts et membre du conseil d'administration.
Crowdfunding : Ulule, Hello Merci, Wiseed Lendopolis...	Avec « BGE Participatif », BGE ADIL donne accès à ses entrepreneurs à une offre de financement complète dans le cadre de partenariats récents du réseau BGE avec des experts du financement participatif : . Le Don avec ULULE : Ulule, leader européen du financement participatif, propose une plateforme de crowdfunding dédiée aux projets entrepreneuriaux. Avec 1 million de membres et le meilleur taux de succès de toutes les plateformes de crowdfunding, ULULE est un partenaire disposant d'un média puissant pour une visibilité maximale des projets candidats. . Le Prêt Solidaire avec HELLO MERCI : Hello Merci est une plateforme de prêts solidaires (taux 0%) entre particuliers permettant d'accéder à un financement jusqu'à 10 000 euros pour une durée de remboursement jusqu'à 36 mois. . Le Prêt Rémunéré avec LENDOPOLIS : Lendopolis permet aux TPE/PME françaises de plus de 2 ans ayant des projets de développement, même atypiques, d'emprunter des fonds auprès des particuliers pour financer leurs projets. Les demandes de financement vont de 10K€ à 1M€, sans garanties ni cautions.

. **L'Equity avec WISEED**: Wiseed est l'acteur leader de l'équity crowdfunding en France. L'équity crowdfunding ou crowdfunding en capital permet à des particuliers de se regrouper pour investir dans des entreprises à potentiel et en devenir actionnaires. Grâce à leur prise de participation, les particuliers qui constituent la communauté Wiseed peuvent contribuer au succès des entreprises en apportant leurs conseils et leur carnet d'adresses.

***Pépinières d'entreprises
et hôtels d'activité***

Les conseillers BGE ADIL orientent en tant que de besoin leurs créateurs vers les pépinières et hôtels d'activité. Deux de nos locaux sont eu sein des pépinières et nous réalisons des diagnostics d'implantation.

Incubateurs

BGE ADIL peut faciliter l'accès aux nombreux incubateurs

Espaces de Coworking

Des espaces de Coworking sont souvent proposés par les centres d'affaires, les pépinières d'entreprise, incubateurs. Ces espaces de travail permettent pour certain un accès 24h/24 et 7J/7 avec des espaces en placement libre et des espaces en placement réservé avec accès à un casier. BGE ADIL développe des relations avec ces espaces afin de permettre un accueil personnalisé des porteurs de projets accompagnés.

V – Plan de communication

Par expérience, nous attacherons une attention particulière aux **moyens de recrutement des stagiaires**, en l'occurrence **ressortissants de l'AGEFICE**.

La mobilisation des dirigeants d'entreprises peut s'avérer compliquée, du fait de leur manque de disponibilité.

Il s'agit ainsi tout à la fois de leur apporter l'information et de les convaincre de l'intérêt pour le meilleur développement de leur activité de conforter leurs connaissances.

C'est pourquoi les supports et relais de communication dédiés sont particulièrement importants.

Afin d'améliorer nos chiffres de recrutement quant aux dirigeants suivant ces formations chez nous par rapport à l'année dernière, une nouvelle démarche de communication est proposée. **Consolidée par un partage d'expérience avec les autres BGE de notre réseau national**, cette démarche intègre les **bonnes pratiques des BGE aillant pu réaliser un nombre conséquent de mallettes en 2017**.

Le "plan de promotion" suivant est envisagé.

5.1 - L'exploitation de nos nouveaux flux d'entrepreneurs et de notre fichier actuel

Notre structure est désormais opératrice en Île de France pour le **programme régional Entrepreneur #Leader**. Ce dernier ayant pour vocation d'accompagner un **flux important de porteurs de projets** vers la création de leur entreprise (phase 1) **et un grand nombre de dirigeant** dans le développement de leur activité déjà établie (phase 3), **notre base de bénéficiaires éligibles à la Mallette Du Dirigeant en sera renforcée d'autant**. Nous intervenons sur les deux phases du dispositif, ce qui nous permet de **repérer et informer les ressortissant de l'AGEFICE** dès leur accueil chez nous, soit immédiatement après leur immatriculation, soit parce qu'ils sont déjà en activité.

Une **procédure interne** permet de **signaler au référent MDD** de notre structure **chaque nouveau profil éligible au dispositif**, afin qu'il soit **informé** au bon moment de l'offre MDD 2018. Une **prescription active de nos conseillers pendant leurs rendez-vous**, sur le catalogue MDD, est par ailleurs déjà en place lorsque les besoins de l'entrepreneur accueilli recourent ce catalogue.

A cet effet, **l'ensemble de notre équipe** (~25 conseillers-formateurs) **déjà au fait du dispositif 2017** sera à nouveau informée et outillée sur cette nouvelle version de la Mallette Du Dirigeant. **Un point sera fait à l'occasion de chaque réunion interne** (deux fois par mois) auprès de l'ensemble des salariés (consultants, assistantes, chargés de mission) afin de les **sensibiliser au repérage des profils éligibles**. Les consultants notamment pourront ainsi directement promouvoir l'offre auprès de leur propre réseau de dirigeants précédemment accompagnés ou en cours d'accompagnement.

Par ailleurs, BGE ADIL accueille depuis 1980 les entrepreneurs du Grand Paris. Ces dernières années, c'est **plus de 4 000 entrepreneurs par an qui entrent en relation avec nous** pour créer ou développer leur entreprise. **Chaque année, notre base de contact éligible s'enrichie donc d'autant.**

Au lancement de l'offre MDD 2018, l'ensemble de nos anciens et actuels contacts éligibles à la Mallette seront identifiés dans notre base et contactés en 2 temps :

- **D'abord** par un **mailing** d'information ciblé, leur permettant de prendre connaissance de l'offre et de solliciter un rendez-vous pour cerner leurs besoins et valider leur éligibilité.
- **Ensuite**, par **téléphone**, lors d'un phoning ciblé par nos équipes, afin de les informer de leur éligibilité et de leur proposer un entretien à cet effet.

5.2 - Un affichage et une communication print dans nos locaux et ceux de nos partenaires prescripteurs

Dans le cadre habituel de nos activités de conseil et de formation, nous intervenons dans pas moins de 7 lieux de permanences distincts, à Paris et dans le Val-de-Marne. Un **affichage (affiches A4 ou A3)** et une **documentation** adaptées (**flyers et brochures**) seront mise en place **dans l'ensemble de ces locaux** afin de faire la **promotion systématique du dispositif** à l'ensemble des personnes que nous accueillons, individuellement ou collectivement, dans nos différents dispositifs et prestations.

Acteur régional de l'entrepreneuriat depuis 1980, **nous avons établi un réseau de partenaires qualifiés conséquent qui vient en appui de notre propre maillage**. Qu'il s'agisse de structures associées ou partenaires, elles constituent un réseau solide de prescription des entrepreneurs vers nos formations. A ce titre, notre communication print sera aussi déployée chez ces structures afin qu'elles puissent diriger vers nous les bénéficiaires potentiels qu'elles accueillent.

5.3 - Communication globale et synergies avec notre offre en propre

En parallèle d'un mail ciblé à tous les ressortissants identifiés de notre fichier, nous diffuserons un **mail global d'information concernant le dispositif à l'ensemble de nos contacts et partenaires, soit 30 000 contacts**.

Exemple de mailing:

Si ce message ne s'affiche pas correctement, [cliquez ici pour le consulter en ligne](#)

Suite à votre
accompagnement,
vous pouvez bénéficier de
formations gratuites



37 ans à accompagner les talents...

...des femmes et des hommes d'initiatives et de projets



Gestion et Comptabilité

Numérique

Marketing et Communication

BGE ADIL vous propose de bénéficier des
formations Mallette du Dirigeant

Vous avez été accompagné par BGE ADIL dans la création de votre entreprise.

Nous vous proposons maintenant de bénéficier de **formations entièrement prises en charge**, destinées aux dirigeants d'entreprises.

En 2017, BGE ADIL est agréée par l'**AGEFICE** pour proposer les formations Mallette du Dirigeant dans trois thématiques :

- L'analyse des documents comptables, la gestion de trésorerie et prévisionnelle
- Le numérique d'entreprise
- Le marketing et la communication

Pourquoi gratuites ? L'AGEFICE, organisme de financement de formation dont vous dépendez, **finance intégralement et sans avance de votre part 9 journées** parmi ces formations pour tous ses ressortissants.

Plus d'informations sur l'opération "Mallette du Dirigeant" [à cette adresse](#).

Si vous désirez suivre ces formations, **contactez-nous pour définir les journées qui vous intéressent** et demander à y assister.

>>> Contacter Florent QUIJOUX au 01 45 80 51 55 ou fquijoux@bge-adil.eu

A titre d'information, les dates actuellement disponibles sont les suivantes :

- Lundi 17 Novembre : **Site internet et e-commerce**
- Vendredi 27 Novembre : **Référencement et e-réputation** (partie 1)
- Lundi 1er Décembre : **Référencement et e-réputation** (partie 2)

- Vendredi 13 Octobre : **Lire et analyser son bilan**
- Mardi 20 Octobre : **Bien gérer sa trésorerie**
- Vendredi 23 Octobre : **Mise en place des tableaux de bord**

- Lundi 30 Octobre : **Fondamentaux et bases du Marketing**
- Vendredi 10 Novembre : **La relation client, agir sur la qualité et la satisfaction**
- Lundi 13 Novembre : **Créer sa newsletter et ses supports de communication numérique**

Ces formations auront lieu dans nos locaux au 23 rue Dareau à Paris 14ème.

Retrouvez le catalogue complet et les détails du programme sur notre site internet :

» En savoir plus

La page dédiée à la Mallette Du Dirigeant sur notre site internet sera mise à jour avec la nouvelle offre 2018. L'intégralité des fiches modules y sera consultable pour permettre aux dirigeants de bien comprendre les contenus proposés. Un outil de pré-diagnostic rapide directement présent sur la page leur permettra de vérifier leur éligibilité à la prise en charge AGEFICE.

Page de présentation du dispositif MDD sur notre site internet :

La mallette du dirigeant

- [Présentation du programme](#)
- [Les conditions d'éligibilité](#)
- [Les modules de formation proposés](#)
- [Demander à suivre cet accompagnement](#)

Présentation du programme

La Mallette du Dirigeant est un programme d'appui pour les **chefs d'entreprise** qui désirent **renforcer leurs compétences** autour de trois grandes thématiques : la comptabilité-gestion, le numérique d'entreprise et le Marketing-communication.

la Mallette du Dirigeant a été conçue spécialement pour répondre aux problématiques prioritaires des chefs d'entreprise en poste et peut être entièrement gratuite dans le cadre d'une prise en charge par l'**AGEFICE**,

Son objectif ? **Vous rendre plus efficace, mieux informé**, et vous donner les outils opérationnels pour **diagnostiquer et suivre votre activité**.

Moderne, ce programme aborde les problématiques nouvelles d'un dirigeant de TPE, et vous aidera à **vendre et devenir visible sur internet**, **mieux calibrer votre offre** et **communiquer**, ou **optimiser votre fonctionnement** au quotidien.

Les conditions d'éligibilité :

Cette formation est ouverte à tout chef d'entreprise (ou bien son conjoint ou collaborateur).

Pour être prise en charge par l'AGEFICE, il faut néanmoins remplir les critères suivants :

- Être Dirigeant d'entreprise, non-salarié, ou le conjoint-collaborateur du dirigeant, participant de façon régulière à l'activité commerciale de l'entreprise.
- Exercer son activité professionnelle dans le domaine du Commerce, de l'Industrie ou des Services,
- Être immatriculé en tant que commerçant, sous un code APE-NAF relevant de l'AGEFICE : [Merci de vérifier votre éligibilité](#)
- Être inscrit à l'URSSAF ou au RSI en tant que travailleur indépendant et pouvoir en justifier,
- Avoir créé son entreprise depuis moins d'un an **OU** être à jour des versements de cotisation au titre de la Contribution à la Formation Professionnelle (CFP) ou en avoir été exonéré.
- Lorsque la demande de prise en charge des actions de formation concerne le Conjoint-collaborateur, le Chef d'entreprise doit pouvoir justifier du versement de cette cotisation (majorée) au titre de son Conjoint-collaborateur.

Gestion et Comptabilité

- Lire et analyser son bilan
- Gérer sa trésorerie
- Mise en place de tableaux de bord

Numérique

- Socle commun de compétences numériques
- Site internet et e-commerce
- Référencement et e-réputation
- Utilisation des réseaux sociaux pour l'entreprise
- Les logiciels OpenSource et gratuits pour gérer son entreprise

Marketing et Communication

- Fondamentaux et bases du Marketing
- La relation client, agir sur la qualité et la satisfaction
- Réussir ses supports de communication
- Concevoir sa newsletter

Pour en savoir plus sur le contenu de chaque formation, vous pouvez consulter et télécharger la liste détaillée des modules :



A noter que nous avons mis au fil des années notre offre de formation indépendante en cohérence avec la Mallette Du Dirigeant. **Cette année, il nous sera possible de proposer le catalogue Mallette comme unique offre de formation**, qu'elle soit ou non prise en charge par l'AGEFICE. Ainsi, **l'ensemble de notre communication 2018 quant à nos offres de formation se fera au bénéfice de l'offre MDD**, multipliant la portée des promotions à son égard.

5.4 - Communication événementielle

Invités à de nombreux événements organisés par nos partenaires (salons, conférences, etc.), en fonction du public visé, nous pourrons présenter l'offre "Mallette du dirigeant".

5.5 - Clubs de chefs d'entreprise et syndicats

Nous pourrions diffuser l'information via les **associations de commerçants** et les **clubs d'entreprises**.

Nous prendrons également l'attache particulière de la **CGPME** et du **Medef**. Nous entretenons par ailleurs **notre propre club de chef d'entreprise** : tout entrepreneur que nous accueillons est depuis 2015 inscrit sur BGE Club, notre outil communautaire d'information et de mise en relation des dirigeants que nous accompagnons.

5.6 - Dossier et communiqués de presse

Nos actions sont régulièrement relayées par la presse locale (quotidiens et hebdomadaires d'information générale, parutions des collectivités), ainsi que par les radios ou télévisions (l'information de ce nouveau partenariat ainsi que l'organisation des sessions de formation seront diffusée avec suivi à notre fichier presse).

VI – Offre tarifaire

Coût HT par heure et par personne (stagiaire) = 50 euros HT, soit 350 euros la journée, soit 1400€ HT pour un module complet de 28h (4jours) en présentiel (dont 4 à 7 heures individuelles) et avec notre offre elearning

Durée minimum en heures = 28h

Durée maximum en heures = 140h (5 modules)

Nombre de stagiaires minimum = 3

Nombre de stagiaires maximum = 8



www.bge-adil.eu