



**MALLETTE DU DIRIGEANT 2019**

**BGE LITTORAL OPALE**

# Présentation de BGE LITTORAL OPALE

## 1. IDENTITE DE LA STRUCTURE :

Nom ou raison sociale : BGE LITTORAL OPALE

Adresse : 61/63, rue de la Paix 62200 Boulogne-sur-mer

Téléphone : 03.21.87.43.00

N° SIREN/SIRET : 325 908 879 / 325 908 879 00118

Nom du Président : Marc LEFEVRE

Nom du Directeur / responsable de la structure : Stevens PRUVOST

Domiciliation bancaire ou assimilée : 16706 00038 06108261000 27

Forme juridique : Association loi 1901

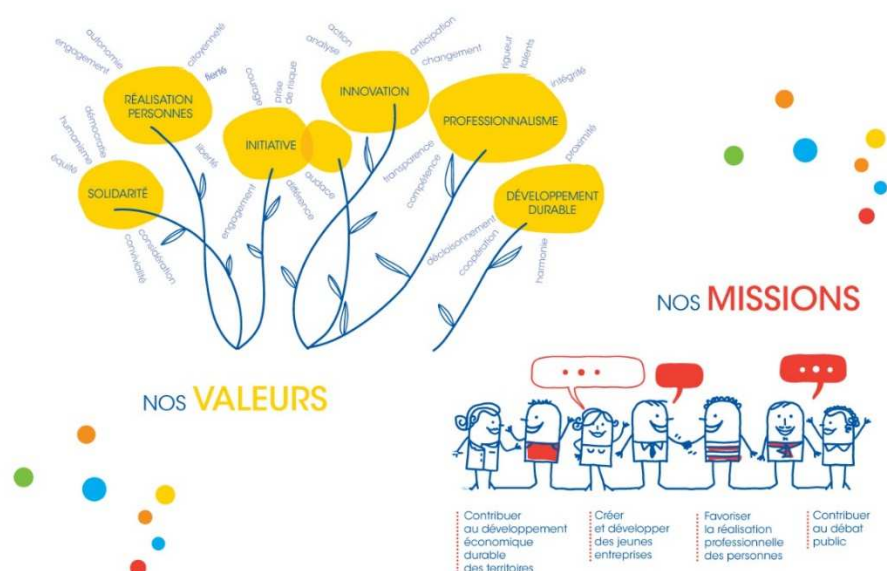
N° d'enregistrement Préfecture (associations) : W623000593

## 2. PRESENTATION DE LA STRUCTURE :

Descriptif de la structure (historique, activités, implantation géographique, etc.) :

BGE Littoral Opale est membre du réseau national BGE, réseau d'appui aux entrepreneurs. Plus de 320 000 entreprises ont été créées en France avec l'aide de BGE depuis bientôt 40 ans.

Le réseau BGE se développe autour de ces valeurs et missions que sont :



L'expérience acquise auprès des créateurs d'entreprise nous a permis de modéliser les **facteurs clés de succès** sur lesquels le réseau BGE construit sa pédagogie. Il s'agit de :



BGE dispose d'une équipe de professionnels spécialistes de la gestion de projet entrepreneurial qui s'appuient sur **des outils innovants et collaboratifs** accessibles à partir de son bureau virtuel :



BGE propose **un parcours d'accompagnement et de formation complet pour les futurs entrepreneurs** et les entrepreneurs qui permet de :

- *Les accompagner dans la réalisation de leur étude prévisionnelle*

Réaliser leur étude de marché. Elaborer des prévisions économiques et financières. Choisir le bon statut...

- *Leur faire gagner du temps et en efficacité*

Accéder à un business plan (BGE Pro®) et à nos ressources pédagogiques en ligne. Obtenir rapidement des rendez-vous chez nos partenaires (banques, experts comptables, assureurs...) grâce à notre plateforme numérique MAEL®.

- *Leur apprendre à vendre, à gérer*

Développer des compétences commerciales, y compris dans le e-commerce et en gestion.

- *Tester leur projet en couveuse d'entreprise*

Démarrer leur activité lors d'une période de test au sein de la couveuse d'entreprise avec les conseils d'un coach et développer leur clientèle avant de créer. Ce dispositif est particulièrement adapté aux projets innovants. Le « test marché » complète le « test produit » réalisé par les incubateurs.

- *Rencontrer leurs futurs partenaires*

Les faire bénéficier notamment d'une mise en relation avec les acteurs du financement dont le financement participatif (via « BGE participatif » en collaboration avec Ulule, Lendopolis et Wiseed), les financeurs solidaires mais également les acteurs de l'innovation pour les projets concernés.

- *Créer des liens avec d'autres chefs d'entreprise*

Les faire rencontrer d'autres entrepreneurs, notamment au sein de notre communauté BGE Club® qui rassemble plus de 9000 chefs d'entreprise.

- *Réussir le démarrage, garnir les carnets de commandes, développer de leur entreprise, créer des emplois*

Depuis décembre 2016, le réseau BGE dispose d'une **Formation Certifiante** « Construire et conduire un projet entrepreneurial » inscrite à l'inventaire de la CNCP (Commission Nationale de la certification Professionnelle).

Enfin, depuis juin 2007, BGE réseau est certifié ISO 9001. Il s'applique à l'association pour ses activités d'appui à ses adhérents BGE :

- Appui aux compétences BGE
- Appui au positionnement BGE sur des marchés
- Appui aux partenariats BGE
- Appui au pilotage d'une démarche qualité globale BGE

BGE Littoral Opale est une association Loi 1901, qui existe depuis 1981. Association loi 1901 gérée par un conseil d'administration de 24 membres regroupés en collèges : personnes qualifiées, chefs d'entreprises, salariés.

Membre du réseau national des BGE, cela fait plus de 35 ans que BGE Littoral Opale participe au développement économique de son territoire, à l'origine sous le nom d'Espace IDEE, puis de Boutique de Gestion IDEE Littoral et de BGE Littoral Opale.

Au niveau de la couverture territoriale, la BGE Littoral Opale couvre le Littoral Pas de Calais soit les bassins d'emploi du Boulonnais, du Calaisis et du Montreuillois.

Tous ces bassins d'emplois regroupent les communautés de communes suivantes :

Communauté d'Agglomération Grand Calais Terres et Mers

Communauté de Communes des Pays d'Opale

Communauté de Communes de la Région d'Audruicq

Communauté de Communes de la Terre des 2 Caps

Communauté d'Agglomération du Boulonnais

Communauté de communes de Desvres – Samer

Communauté d'Agglomération des Deux Baies en Montreuillois

Communauté de communes du Haut Pays du Montreuillois

# Notre offre de formation

Enregistré en tant qu'organisme de formation, nous avons une longue expérience de la formation.

Nous formons des porteurs de projet à la création ou reprise d'entreprise sur les sujets suivants :

- Adéquation personne / projet
- Marketing
- Communication
- Numérique : réseaux sociaux, web...
- Gestion comptabilité
- Juridique social fiscal
- Ressources humaines

Notre offre de formation « Construire et conduire un projet entrepreneurial » est la suivante :

## **MODULE - POSTURE DU CHEF D'ENTREPRISE\*** – durée de 14h

- ✓ Etapes de la création,
- ✓ Adéquation personne-projet,
- ✓ Aides et financements,
- ✓ Témoignage de chefs d'entreprise.

## **MODULE - ÉTUDE DE MARCHÉ ET STRATÉGIE COMMERCIALE\*** – durée de 14h

- ✓ Marché : clientèle, concurrence, fournisseurs, environnement,
- ✓ Stratégie commerciale - plan de marchéage,
- ✓ Positionnement de l'entreprise.

## **MODULE - MARKETING et COMMUNICATION\*** – durée de 14h

- ✓ Outils de communication,
- ✓ Identité visuelle,
- ✓ Plan de communication,
- ✓ Evaluation des actions de communication.

## **MODULE – GESTION FINANCIERE\*** – durée de 21h

- ✓ Compte de résultat prévisionnel,
- ✓ Plan de financement,
- ✓ Plan de trésorerie,

- ✓ Elaboration du business plan,
- ✓ Seuil de rentabilité.

#### **MODULE – JURIDIQUE FISCAL SOCIAL\* – durée de 21h**

- ✓ Structures juridiques,
- ✓ Baux,
- ✓ Régimes matrimoniaux,
- ✓ Régimes fiscaux, type d'imposition, CET, TVA,
- ✓ Régimes sociaux,
- ✓ Recrutement, contrats

#### **MODULE – DEVELOPPEMENT PAR LE WEB – durée de 21h**

- ✓ Présence, référencement et visibilité sur le web,
- ✓ Réseaux sociaux,
- ✓ Web marketing,
- ✓ Communautés clients web,
- ✓ E-réputation,
- ✓ Communication web 3.0.

#### **MODULE – OUTILS DE PILOTAGE DE L'ENTREPRISE – durée de 14h**

- ✓ Tableaux de bord,
- ✓ SIG,
- ✓ Analyse compte de résultat et bilan,
- ✓ Jeu de simulation. Intervenants professionnels. Accès à des modules de e-learning en plus des présentielles

#### **MODULE – INNOVATION ET RSE – durée de 7h**

- ✓ Définition de l'innovation
- ✓ Démystification de l'innovation.
- ✓ Jeu de créativité pour enrichir son projet.
- ✓ Responsabilité Sociale des Entreprises : définition et enjeux.
- ✓ Réflexion sur l'intégration de la RSE dans leurs projets

## **MODULE – JURY\*** – durée de 7h

- ✓ Passage devant un jury constitué de professionnels de la création d'entreprise pour présenter son projet.

Le passage se scinde en une présentation et en une séquence de questions pour approfondir le dossier à l'oral.

La réalisation des modules ci-dessus avec astérisque ouvre droit à la certification de compétences entrepreneuriales.

Nous effectuons également des formations à destination des chefs d'entreprise avec la mise en place d'une formation Wordpress pour la réalisation de sites vitrines et des modules sur la gestion des réseaux sociaux (Je Facebook mon entreprise, j'Instagram mon entreprise).

Sur l'année 2017, BGE Littoral Opale a réalisé dans le cadre de l'opération « Mallette du dirigeant de l'AGEFICE » :

Le module « Communiquer sur Internet » auprès de 3 ressortissants de l'AGEFICE,

Le module « Référencement et e-réputation » auprès de 3 ressortissants de l'AGEFICE.

BGE Littoral Opale a également réalisé deux formations « Créer son site professionnel avec wordpress » auprès de deux ressortissants de l'AGEFICE.

Sur l'année 2018, BGE Littoral Opale a réalisé une formation « Créer son site professionnel avec wordpress » pour un ressortissant de l'AGEFICE.

Pour accroître l'efficacité de la commercialisation des mallettes du dirigeant AGEFICE, de la formation « Créer son site professionnel Wordpress » et de nos formations « Construire et conduire un projet entrepreneurial, nous avons effectué une réorganisation opérationnelle sur la fin de l'année 2017.

Cette réorganisation s'est traduite par le recrutement d'une responsable de l'innovation pédagogique et de la formation dont le rôle est l'organisation et la commercialisation des formations à destination des entrepreneurs installés ou en cours de projet.

Nous avons également procédé au recrutement d'une consultante/formatrice ayant eu une expérience professionnelle dans le traitement des dossiers de demande de prise en charge de formations AGEFICE.

Cette réorganisation de fin d'année s'est traduite par la réalisation des 3 mallettes AGEFICE. Nous disposons également d'un « stock » de chefs d'entreprise intéressés par la réalisation de mallettes sur 2019.

# Nos salles de formation

Description des locaux affectés

SIEGE : BGE LITTORAL OPALE – 61/63, rue de la Paix 62200 Boulogne-sur-mer

03.21.87.43.00 – Mail : bgeb@bgelittoralopale.com

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite : ascenseur

Moyens d'accès au site :

- Voiture : Stationnement aisé dans les rues avoisinantes
- Transports en commun : gare SnCF à 1.9 km & arrêt bus à 100 m

Horaires d'ouverture :

- Du lundi au vendredi : de 08h30 à 12h30 / 14h00 à 17h30

Salle de formation :

16 personnes avec tables, chaises, vidéos projecteur, tableau blanc mural, paper-board, WIFI





ANTENNE 1 - BGE LITTORAL OPALE – 43, rue du Temple 62100 CALAIS

Tel : 03.21.69.43.00 – Mail : [bgec@bge littoralopale.com](mailto:bgec@bge littoralopale.com)

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Moyens d'accès au site :

- Voiture : Stationnement aisé dans les rues avoisinantes
- Transports en commun : gare SnCF à 0,8 km & arrêt bus à 600 m

Horaires d'ouverture :

- Du lundi au vendredi : de 08h30 à 12h30 / 14h00 à 17h30

Salle de formation :

16 personnes avec tables, chaises, vidéos projecteur, tableau blanc mural, paper-board, wifi



ANTENNE 2 - BGE LITTORAL OPALE – 1, rue des Juifs 62170 Montreuil-sur-mer  
Tel : 03.21.06.93.96 – Mail : bgem@bgelittoralopale.com  
Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Moyens d'accès au site :

- Voiture : Stationnement aisé dans les rues avoisinantes
- Transports en commun : gare SnCF à 0.7 km & arrêt bus à 100 m

Horaires d'ouverture :

- Du lundi au vendredi : de 08h30 à 12h30 / 14h00 à 17h30

Salle de formation :

15 personnes avec tables, chaises, vidéos projecteur, tableau blanc mural, paper-board, wifi

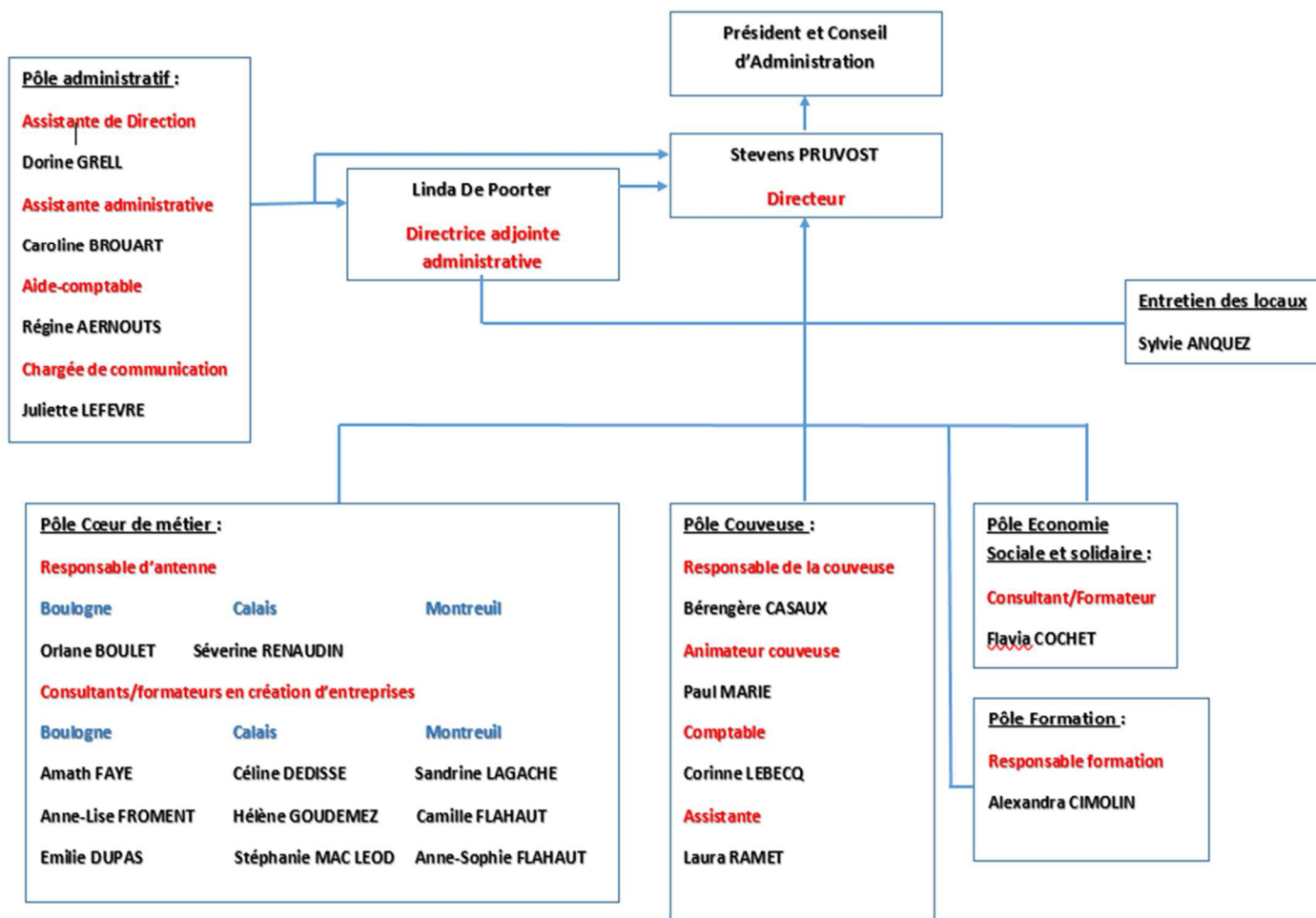


A noter que chaque centre dispose d'équipements individuels pour les stagiaires accueillis. Nous mettons à disposition de ceux-ci une dizaine d'ordinateurs équipées du pack office. Ils peuvent également profiter des équipements collectifs (imprimante, photocopieur, vidéoprojecteur, accès internet...) :

Les ordinateurs auront un accès internet.

Chaque centre dispose d'une imprimante, de vidéo projecteur et d'un photocopieur.

# L'équipe de BGE LITTORAL OPALE



## Les formateurs mobilisés pour l'action MDD 2019

Orlane BOULET : 13 ans d'expérience à BGE Littoral Opale : Référente territoriale et formatrice.

Diplôme : DESS Méthodes Quantitatives et Modélisation de l'Entreprise

Spécialisation : Marketing – comptabilité gestion – juridique social fiscal

Alexandra CIMOLIN : 6 ans d'expérience en BGE, seconde année à BGE Littoral Opale : Responsable formation

Diplôme : Master 2 Management de projets en économie sociale solidaire et associative

Spécialisation : Posture du chef d'entreprise - marketing – communication – comptabilité Gestion – juridique social fiscal – innovation – RSE – développement durable

Céline DEDISSE : 11 ans d'expérience à BGE Littoral Opale : Consultante et formatrice.

Diplôme : Master Marketing-Vente

Spécialisation : Marketing - comptabilité gestion - juridique social fiscal

Emilie DUPAS : seconde année à la BGE Littoral Opale : Consultante et formatrice

Diplôme : Master 2 ingénierie du management, spécialité métiers du marketing

Spécialisation : Marketing – vente

Anne-Sophie FLAHAUT : première année à la BGE Littoral Opale : Consultante et formatrice

Diplôme : Master 2 management PME / PMI

Spécialisation : Marketing

Camille FLAHAUT : Seconde année à BGE Littoral Opale : Consultante et formatrice

Diplôme : Master 2 ingénierie du management, spécialité métiers du marketing

Spécialisation : Marketing – Développement durable – innovation - RSE

Annelise FROMENT : Seconde année à BGE Littoral Opale : Consultante et formatrice

Diplôme : Master ISCOM

Spécialisation : Marketing – Communication – Webmarketing- Nouvelles technologies et compétences numériques

Juliette LEFEVRE : troisième année à BGE Littoral Opale : Chargée de communication et formatrice.

Diplôme : Bachelor en arts plastiques, visuels et de l'espace, spécialisation photographie & vidéo (Bac +3)

Spécialisation : Marketing- communication – webmarketing- Nouvelles technologies et compétences numériques

Stéphanie MAC LEOD : 3 ans d'expérience à BGE Littoral Opale : Consultante - formatrice

Diplôme : Diplôme Universitaire de Formateur d'Adultes

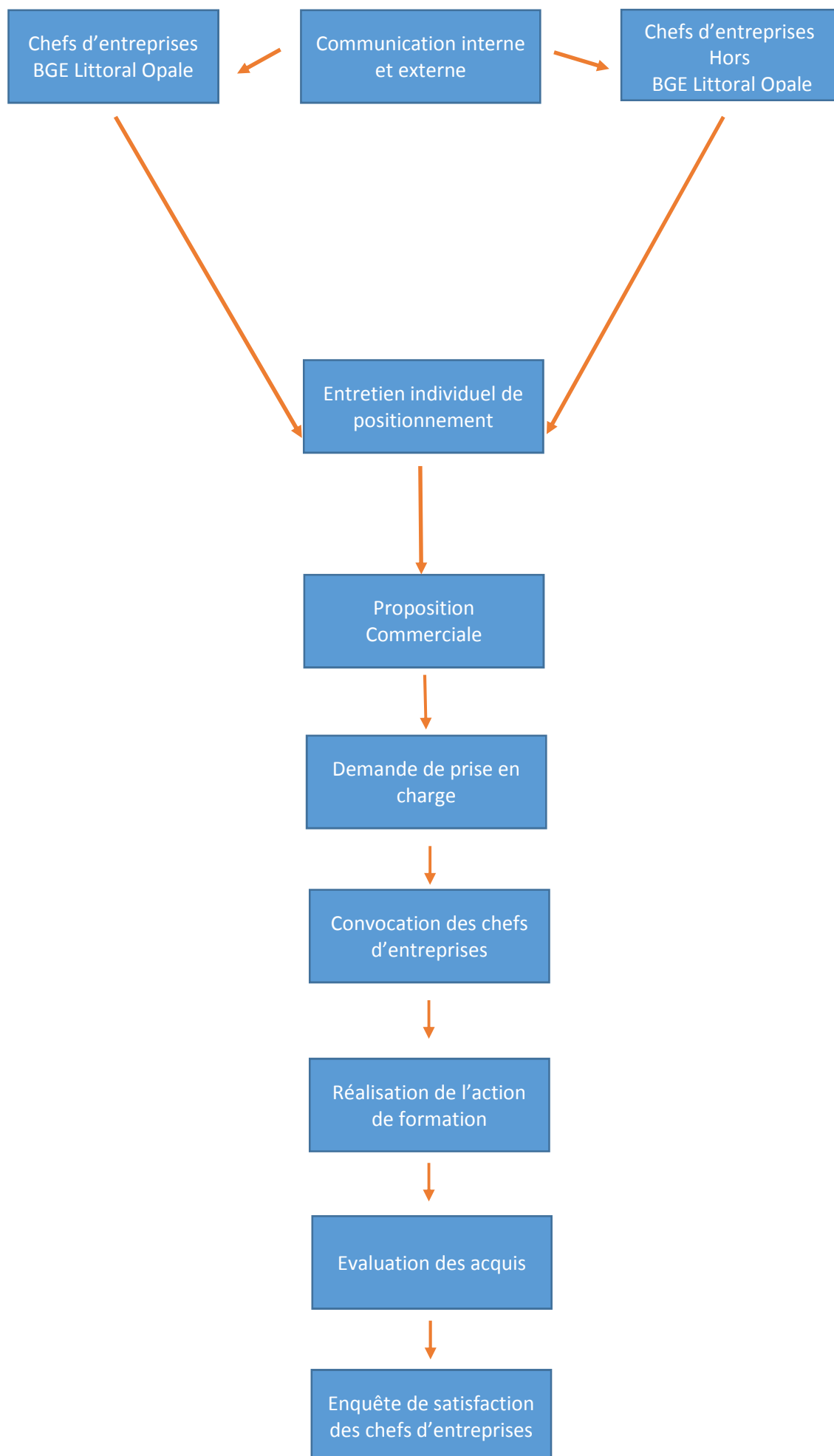
Spécialisation : Posture du chef d'entreprise - marketing

Séverine RENAUDIN : 13 ans d'expérience à BGE Littoral Opale : Référente territoriale Calais et formatrice.

Diplôme : Maîtrise Sciences de Gestion option finances

Spécialisation : Comptabilité gestion - juridique social fiscal

## Modalités d'organisation pour l'action MDD



## 1°) Communication externe et interne avant entretien individuel

Concernant les chefs d'entreprise suivis par BGE Littoral Opale, une communication est effectuée par les consultants en suivi des chefs d'entreprise.

Pour les autres chefs d'entreprise une communication digitale est mise en place sur notre site internet et nos différents réseaux sociaux (facebook , linkedin et instagram)

Cette communication détaille :

- le contenu de la formation,
- le planning,
- les modalités de prises en charge.

## 2°) L'entretien individuel de positionnement

Durant cet entretien, le chef d'entreprise expose au responsable de la formation son parcours professionnel, son activité, ses motivations et ses besoins.

Lors de cet entretien de positionnement, le candidat et le responsable de formation élaborent ensemble un parcours de formation personnalisé.

## 3°) Proposition commerciale

A l'issue de l'entretien, une proposition individualisée reprenant l'ensemble des éléments de la demande, les contraintes et spécificités du chef d'entreprise ainsi qu'un devis lui sont remis en mains propres. Ces éléments lui sont également transmis par mail.

## 4°) Demande de prise en charge

Le consultant suivi aide à la constitution du dossier de prise en charge, il apporte son appui au candidat dans la collecte des documents demandés.

Le dossier est transmis au point AGEFICE, un suivi de celui-ci est effectué.

## 5°) Convocation des chefs d'entreprise

Une fois l'accord de financement obtenu, les chefs d'entreprise sont convoqués individuellement par mail à la formation en rappelant date, horaires et lieu. Le programme de formation ainsi que les conventions seront joints à la convocation.

## 6°) Entrée en formation et réalisation de l'action de formation

Le déroulement de la formation :

Le groupe est constitué de deux à huit stagiaires, uniquement en présentiel.

Des échanges individuels tout au long de la formation, en fonction des besoins du chef d'entreprise, pourront être mis en place avec le formateur, le responsable de formation et le consultant référent.

Un livret d'accueil est remis au stagiaire.

La durée des modules est variable d'une journée à quatre jours. Chaque journée de formation se déroulera comme suit : une durée de 7 heures ( soit deux demi-journées de 3.5 heures ) alternant des contenus théorique et pratiques.

Cette individualisation du parcours permet d'une part à l'apprenant de gagner en autonomie et au formateur de pouvoir s'assurer de l'intégration et l'appropriation des connaissances.

#### 7°) Évaluation des acquis

A la fin du module de formation, le formateur procède à l'évaluation des acquis relatifs à ces modules dans le but de rédiger des attestations d'acquisition de compétences individuelles.

#### 8°) Enquête satisfaction stagiaires

Évaluation à chaud : à l'issue de la formation, le formateur distribue des enquêtes de satisfaction que les stagiaires complèteront de manière individuelle et anonyme.

Ces enquêtes seront transmises régulièrement à l'AGEFICE.

Un entretien suite à la formation avec le responsable de la formation sera mis en place pour pouvoir effectuer un bilan individuel et faire le lien avec le consultant référent au niveau du suivi.

Évaluation à froid : Dans le cadre où le chef d'entreprise bénéficie d'un suivi, le consultant référent pourra vérifier l'application des compétences acquises dans le cadre de la formation.

Par ailleurs, tous les chefs d'entreprise seront sondés par la biais d'une enquête de suivi qui sera réalisée à 6 mois et 1 an.



**Procédure interne de positionnement d'un chef d'entreprise**  
**Sur l'opération Malette du dirigeant**

**Etape n°1 : Entretien de positionnement**

Les porteurs de projet réellement intéressés par la formation auront un entretien de positionnement avec la responsable de formation.

Cet entretien de positionnement permet de garantir la construction d'un parcours de formation personnalisé.

**Etape n°2 : Constitution du dossier de prise en charge**

Le consultant apporte une aide aux chefs d'entreprises dans la constitution de leurs dossiers en lien avec le responsable de formation.

\*\*\*\*\*

## Promotion de l'action MDD

### Supports de communication dédiés

Plusieurs outils de communication seront réalisés pour promouvoir la **Mallette du Dirigeant** auprès du public de dirigeant ciblé et des prescripteurs.

Ces supports de communication reprendront le logo de l'Agefice et le logo ou la charte graphique spécifique s'il y a lieu conçus par l'Agefice pour la Mallette du dirigeant

- ➔ **Fiche signalétique de l'action**
- ➔ **Affiches**
- ➔ **Catalogue de formation**

L'action mallette du dirigeant sera intégrée dans le catalogue de formation destiné aux entrepreneurs et chefs d'entreprise.

Le catalogue formations est en ligne, et téléchargeable sur notre site internet.

### Les actions de communication directe auprès des dirigeants

BGE est en mesure de communiquer directement auprès du public ciblé par l'Agefice avec la **Mallette du dirigeant** notamment grâce à sa base de données.

Les actions menées pour promouvoir la Mallette :

**Communication interne** aux équipes BGE : assistantes, consultants ...

**Diffusion par mailing et/ou e-mailing** de la **fiche descriptive signalétique** et /ou du catalogue formation à partir du fichier d'entreprises (sélection des entreprises ressortissantes Agefice), via logiciel d'e-mailing, permettant de mesurer les taux d'ouverture, et d'améliorer le contenu des e-mails pour les rendre plus performants.

**Relais de l'information via les outils de web marketing** : réseaux sociaux, newsletters, sites web nationaux et régionaux (voir ci-dessous)

**Communication par les consultants BGE** auprès de leur réseau de créateurs et chef d'entreprise précédemment accompagnés ou en cours d'accompagnement

**Affichage et mise à disposition des fiches descriptives** dans les sites BGE

**Organisation d'une communication spécifique** : petits déjeuners, réunions d'information

## **Les actions de communication auprès des partenaires et prescripteurs**

BGE LITTORAL OPALE est en mesure de relayer l'information sur la Mallette du dirigeant via son réseau de partenaires et de prescripteurs sur chaque territoire où elle est implantée. BGE met en œuvre ses actions en relation étroite avec ces partenaires

### **➔ Les cibles**

Les associations de financement (ADIE, Réseau France Active, Réseau Initiative, Réseau Entreprendre...)

Les banques et les organismes financiers

Les agents de développement économique des collectivités territoriales Les partenaires de l'entreprise (mutuelles, caisses de retraites, experts comptables...)

Les services de médiation, entreprises en difficultés, DGFIP

Les chambres consulaires

Les organisations professionnelles

### **➔ Les actions**

Mise à disposition des fiches descriptives, catalogues, affiches pour promotion sur le site de l'organisme et diffusion éventuelle à son réseau

Rencontre des prescripteurs les plus importants et présentation de la Mallette

Demande de relais d'information via les réseaux, clubs d'entreprise de ces partenaires

Envoi de mailing, e-mailing

Promotion lors des salons de l'entreprise, de la formation, forum sur l'entrepreneuriat



A+ A- Contact S'identifier Espace

BGE ET VOUS QUI SOMMES-NOUS ? ACTUALITÉS



Accueil > Actualités > Actualités du réseau BGE

### TOUTE L'ACTUALITÉ DANS VOS RÉGIONS

- Les BGE Pays de la Loire lancent leur programme Ambition Développement**  
 08 avril 2014  
 Entrepreneurs, vous souhaitez développer votre chiffre d'affaires ? Vous recherchez des solutions concrètes et applicables pour booster vos ventes ?  
 → [En savoir plus](#)

## La communication digitale de BGE

### Site web national de BGE

La communication du dispositif « *la Mallette du Dirigeant* » mis en œuvre par les BGE retenues pourra être diffusée sur l'ensemble du territoire national via le **site web du réseau BGE** : [www.bge.asso.fr](http://www.bge.asso.fr)

Le site web enregistre plus de **10 000 visites par mois**

**60 000 pages** sont visionnées chaque mois

✉ La première page d'accueil permet de mettre en avant l'actualité nationale des BGE.



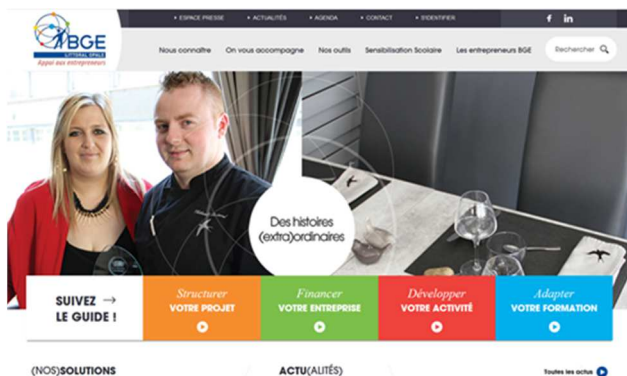
Le site web du réseau comprend également des **pages régionales** qui permettent de communiquer et de **valoriser les actualités des BGE** en région et les activités de chaque BGE

L'information sera par ailleurs communiquée via la page Actualité en Régions de BGE Réseau.

### Le Site web de BGE Littoral Opale

<http://bgelittoralopale.com>

Le site est dédié à la création et la reprise d'entreprises.



Notre site internet a bénéficié d'une refonte. Il dispose de pages entièrement dédiées aux créateurs d'entreprise, les informant régulièrement de l'actualité en cours et des dispositifs mis en œuvre par BGE Littoral Opale pour les porteurs de projet.

## BGE sur les réseaux sociaux

Une présence active sur les réseaux sociaux (relais d'actualités sur la création, la reprise, le développement d'entreprise):

### **Linkedin**

Linkedin est un réseau social adapté pour communiquer auprès des entrepreneurs.

Notre présence sur LinkedIn permet de poster des événements, relayer des informations, partager les moments forts de la BGE Littoral Opale, ou y poster des invitations, à des réunions d'informations par exemple.

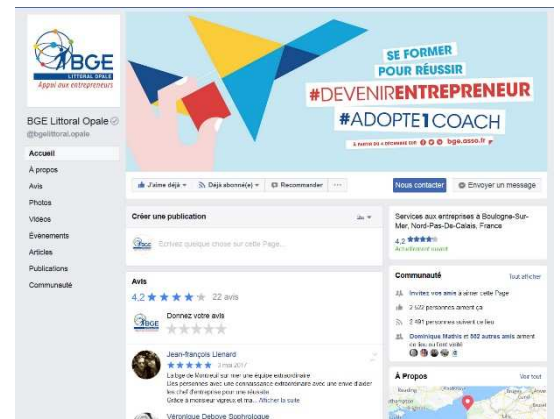
Nous disposons également d'une page entreprise sur LinkedIn.



### **Facebook**

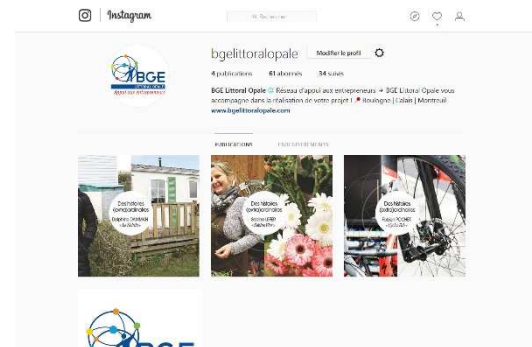
BGE Littoral dispose d'une page Facebook permettant, notamment, de garder un contact avec les entrepreneurs accompagnés.

La « communauté » ainsi créée, presque 3000 personnes, suit l'ensemble de l'actualité BGE Littoral Opale, et est même de relayer l'information à son propre réseau.



### **Instagram**

Enfin, BGE Littoral Opale est actif également sur Instagram. Il s'agit essentiellement de partager des portraits de chefs d'entreprise et de faire connaître la BGE Littoral Opale par le biais d'un autre réseau social.



### Google My Business

BGE Littoral Opale est également présent sur Google My Business, qui nous permet d'apparaître sur Google Maps et dans la recherche Google et de rendre nos antennes plus visibles localement.



# La démarche qualité

- BGE LITTORAL OPALE a le Label Qualité de BGE Réseau.

Les BGE sont engagées depuis 2000 dans **une démarche qualité d'amélioration permanente**. En 2012 les BGE sont auditées sur la version 4 du label BGE.

Les audits sont réalisés par des auditeurs indépendants qui vont examiner l'ensemble du fonctionnement de la BGE :

Le pilotage :

- Existence et mise en œuvre d'un projet stratégique
- Maitrise de la gestion
- Management de bon niveau
- Ancrage territorial et politique partenariale
- Relations de capitalisation et mutualisation avec les autres BGE

La maîtrise de la qualité de service :

- Mobilisation des moyens nécessaires
- Maitrise des organisations
- Mesure des impacts

Les engagements métiers pour chacun des métiers portés par la BGE : des actions d'émergence aux actions d'appui au développement des entreprises.

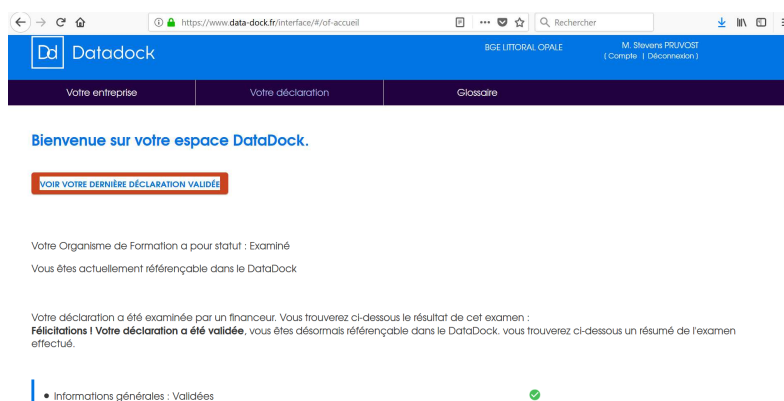
BGE réseau (association nationale de représentation des BGE) est **certifié Iso 9001** pour sa capacité à :

- gérer le label qualité BGE,
- développer des partenariats,
- investir dans les compétences des salariés BGE.

Début l'année 2017, la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (CNCP) a inscrit la certification BGE « Construire et conduire un projet entrepreneurial » à l'inventaire.

BGE Littoral Opale est certifié auprès du réseau BGE pour pouvoir organiser ces formations certifiantes.

Concernant DataDock, BGE Littoral Opale est référencée.



The screenshot shows a web browser window with the URL <https://www.data-dock.fr/interface/#/of-accueil>. The page header includes the DataDock logo and navigation links for 'Votre entreprise', 'Votre déclaration', and 'Glossaire'. The main content area displays a blue banner with the text 'Bienvenue sur votre espace DataDock.' Below this, a red-bordered box contains the text 'VOIR VOTRE DERNIÈRE DÉCLARATION VALIDÉE'. The page also contains several lines of text: 'Votre Organisme de Formation a pour statut : Examiné', 'Vous êtes actuellement référencé dans le DataDock', and '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 référencé dans le DataDock, vous trouverez ci-dessous un résumé de l'examen effectué.' At the bottom, there is a list item 'Informations générales : Validées' with a green checkmark icon.

# ANNEXES

- Annexe 1 : Exemple de modèle de devis
- Annexe 2 : Exemple de modèle d'attestations de compétences
- Annexe 3 : Exemple de modèle de feuille d'émargement
- Annexe 4 : Exemple de modèle attestation de présence

## Annexe 1 :

### Exemple de devis d'une action de formation



Date : \_\_\_\_\_

Prénom  
NOM : \_\_\_\_\_

## Devis Mallette Dirigeant

Lieu : \_\_\_\_\_

Dates : \_\_\_\_\_

Malette du dirigeant Comptabilité, analyse financière et interprétation de tableaux de bord	Prix horaire	Nb d'heures	Montant
Module 1 : Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière (2 jours)	50,00 €	14	700,00 €
BGE Littoral Opale se réserve le droit d'annuler la session si le nombre de stagiaires est inférieur à 2			
<b>Montant total</b>			<b>700,00 €</b>

Annexes : Programme détaillé

Signature Bénéficiaire  
précédée de la mention " Bon pour acceptation"

Signature BGE Littoral Opale

BGE LITTORAL OPALE – 61/63, rue de la paix 62200 Boulogne-sur-mer  
Tel : 03 21 87 43 00 – [bgeb@bgelittoralopale.com](mailto:bgeb@bgelittoralopale.com)  
N° SIRET 32590887900118 - N° DECLARATION D'ACTIVITE : 31620041462  
[www.bgelittoralopale.com](http://www.bgelittoralopale.com)



## Annexe 2 :

### Exemple de modèle d'attestation de compétences



## ATTESTATION DE COMPÉTENCES



Je soussigné, Stevens PRUVOST, Directeur BGE Littoral Opale, atteste que, le stagiaire :

Civilité NOM Prénom

Adresse

CP VILLE

A effectué la formation « **Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière** », financée par l'AGEFICE, sur les thématiques suivantes :

Compétences	Non acquis	En cours d'acquisition	Acquis	Commentaires	Modalité d'évaluation
<b>Thème n°1 : les fondamentaux de la comptabilité générale</b>					
Distinguer les différents comptes de charges et de produits pour être en mesure d'organiser l'enregistrement d'opérations simples de comptabilité dans les journaux comptables					
Reconnaître et savoir lire les différents documents comptables pour interpréter les informations renseignées et contrôler ses comptes					
Piloter l'enregistrement et le paiement de la TVA de l'entreprise pour une meilleure gestion quotidienne					
<b>Thème n°2 : Lire et analyser son bilan et compte de résultat</b>					
Interpréter le bilan pour prendre des décisions de gestion pertinentes permettant l'optimisation des coûts et des revenus					
Interpréter le compte de résultat pour prendre des décisions pertinentes permettant l'optimisation des coûts et des revenus					
Apprécier et identifier les différents coûts pour élaborer un indicateur permettant d'évaluer la rentabilité de l'entreprise					
<b>Thème n°3 : Bien gérer sa trésorerie</b>					
Elaborer un budget de trésorerie afin de traduire les dépenses et les recettes prévues sous forme de flux monétaires prévisionnels					
Suivre les recettes (encaissements) et les dépenses (décaissements) consolidées dans un tableau de trésorerie afin de vérifier la concordance et anticiper toute problématique					
Evaluer et analyser le fonds de roulement et le besoins en fonds de roulement de l'entreprise pour prévenir les éventuels besoins de financement					
Dialoguer et négocier avec les partenaires bancaires afin d'établir et d'entretenir des relations de confiance en vue de prévenir des problématiques de financement					
<b>Thème n°3 : Les fondamentaux du contrôle de gestion</b>					
Lire et interpréter les coûts et les résultats de l'entreprise afin d'établir des prévisions budgétaires permettant d'aider à la décision					
Calculer les coûts, les prix de revient et la marge pour évaluer sa performance					

Cette formation a eu lieu du « Date de début » au « date de fin de formation » pour un total de « nombre de jours » jours.

Fait à Boulogne-sur-mer, le « date de fin de stage »

**Stevens PRUVOST**  
Directeur

BGE LITTORAL OPALE – 61/63, rue de la paix 62200 Boulogne-sur-mer

Tel : 03 21 87 43 00 – [bgeb@bgelittoralopale.com](mailto:bgeb@bgelittoralopale.com)

N° SIRET 32590887900118 - N° DECLARATION D'ACTIVITE : 31620041462

## Annexe 3 :

### Exemple de feuille d'émargement



## EMARGEMENT FORMATION

**Intitulé de l'action :** MDD xxxx

**Lieu :** lieu de réalisation de la formation

**Durée :** 28 heures sur 4 jours

NOM	Prénom	Date	Matin : 9h00 – 12h30	Après-midi : 14h00 – 17h30

Formateur – NOM et Prénom	Date	Matin : 9h00 – 12h30	Après-midi : 14h00 – 17h30

**Fait à :**

**Signature et cachet :**

**Le :**

Annexe 4 :

Exemple de modèle d'attestation de présence



## ATTESTATION DE STAGE

Je soussigné, Stevens PRUVOST, agissant en qualité de Directeur de BGE LITTORAL OPALE, atteste que « Civilité » « Nom » « Prénom » de « raison sociale de l'entreprise » a suivi la formation intitulée :

« XXXXXXXX »

qui s'est déroulée les « date 1 », « date 2 », « date 3 » et « date 4 » pour une durée de 28 heures au sein des locaux de BGE LITTORAL OPALE, situés « lieu de formation ».

Fait à Boulogne-sur-mer,

Le « date »

Stevens PRUVOST

Directeur

Nom et signature du stagiaire

BGE LITTORAL OPALE – 61/63, rue de la paix 62200 Boulogne-sur-mer

Tel : 03 21 87 43 00 – [bgeb@bgelittoralopale.com](mailto:bgeb@bgelittoralopale.com)

N° SIRET 32590887900118 - N° DECLARATION D'ACTIVITE : 31620041462

[www.bgelittoralopale.com](http://www.bgelittoralopale.com)