



**école de management  
et de l'entrepreneuriat**  
de la petite et moyenne entreprise



**Proposition technique**  
**Mallette du Dirigeant (MDD)**  
**AGEFICE - Année 2019**

L'École de management et de l'entrepreneuriat de la petite et moyenne entreprise est portée par :



## TABLE DES MATIERES

1.	Présentation de l'EME – Ecole de Management et de l'Entrepreneuriat de la PME.....	3
1.1.	Notre public .....	3
1.2.	Nos références .....	3
1.2.1.	En formation professionnelle continue .....	3
1.2.2.	En accompagnement à la création et suivi d'entreprise .....	4
1.3.	Notre approche pédagogique .....	4
1.4.	Notre Offre.....	5
1.5.	Notre démarche Qualité .....	5
1.6.	Notre équipe .....	6
1.7.	Territoires d'intervention.....	7
1.7.1.	La Picardie .....	7
1.7.2.	Le val d'Oise .....	7
1.8.	Les moyens logistiques .....	8
3.	Bilan quantitatif et qualitatif de l'opération « Mallette du dirigeant 2018 » .....	10
3.1.	Bilan quantitatif .....	10
3.2.	Bilan qualitatif.....	10
4.	Proposition d'intervention dans le cadre de l'opération « Mallette du dirigeant 2019 ».....	12
4.1.	Organisation et modalités pédagogiques .....	12
4.1.1.	Diagnostic / recueil des besoins des participants.....	12
4.1.2.	Contextualisation de la formation à la situation et au projet des stagiaires.....	13
4.1.3.	Réalisation de la formation en présentiel.....	13
4.1.4.	Evaluation des compétences .....	13
4.2.	Pré requis et objectifs par module.....	14
4.3.	Suivi pédagogique (stagiaire et formateur) .....	18
5.	Les modalités d'évaluation en fin d'action de formation .....	18
6.	Plan d'actions de communication mis en place dans le cadre de l'opération « Mallette du dirigeant ».....	19
6.1.	Actions de communication et de déploiement mises en place pour le millésime 2018/2019.....	19
6.2.	Plan d'actions de communication et de déploiement prévisionnel pour le millésime 2019/2020.....	19

## 1. Présentation de l'EME – Ecole de Management et de l'Entrepreneuriat de la PME

**L'Ecole de management et de l'entrepreneuriat de la Petite et Moyenne Entreprise est portée par 3 structures :**

- Le Roseau Conseil, organisme de formation spécialisé dans le développement des compétences des salariés de TPE et PME
- BGE Picardie, spécialiste de la création d'entreprise présent sur le territoire picard depuis 25 ans
- C2ER, incubateur économique



### 1.1. Notre public

**L'EME s'adresse :**

- Aux dirigeants de TPE et PME
- Aux salariés
- Aux personnes privées d'emploi ou en reconversion professionnelle
- De manière générale à tout porteur de projet quel que soit son secteur d'activité et sa situation

Nous proposons un panel très large de **formations à l'entrepreneuriat** diplômantes de bac à bac + 4 et non diplômante, ainsi qu'une offre de formation continue sur des thématiques transverses pour tout public telles que **la bureautique et le numérique, l'apprentissage des langues et l'accompagnement professionnel** (VAE, bilan de compétences...)

### 1.2. Nos références

#### 1.2.1. En formation professionnelle continue

L'EME forme chaque année plus de 500 stagiaires (demandeurs d'emplois, salariés et dirigeants d'entreprise) sur l'ensemble du territoire Picard.

L'EME est référencée dans de nombreux catalogues OPCA tels qu'AGEFOS et OPCALIA pour la formation des salariés et l'AGEFICE pour la formation des dirigeants d'entreprise.

L'EME bénéficie du soutien de Conseil Régional des Hauts de France dans le cadre de ses formations à la création d'entreprise, au métier de formateur professionnel d'adultes et dans le cadre de l'accompagnement à la VAE (Validation des Acquis et de l'Expérience)

L'EME dispose de l'agrément du FONGECIF dans le cadre de la réalisation des bilans de compétences.



### 1.2.2. En accompagnement à la création et suivi d'entreprise

En 2018, BGE Picardie a accueilli 7 700 porteurs de projets et accompagné à la création ou la reprise plus de 1 625 entreprises.

De plus, BGE Picardie accompagne le développement de plus de 1000 petites entreprises chaque année.

BGE Picardie bénéficie du soutien de la Région Hauts de France à travers son programme Starter, ainsi que de plusieurs collectivités locales et services de l'Etat.

BGE Picardie est le partenaire « Création d'entreprise » pour le Pôle Emploi, l'AGEFGIPH et bien d'autres acteurs.



*\*Liste non exhaustive*

Par ailleurs, Sébastien DOTTIN, directeur général de l'EME, est vice-président du réseau national de BGE.

A travers BGE Picardie, l'EME propose l'accès à de nombreux outils et partenaires de la création et du développement de l'entreprise notamment des acteurs du financement, associatifs ou bancaires : l'ADIE, Picardie Active, Somme Initiative, le Réseau Entreprendre et le dispositif « Parcours confiance » de la Caisse d'Épargne et le courtier en prêts professionnels CrédiPro.

De plus, impliquée dans l'économie régionale, BGE Picardie est membre :

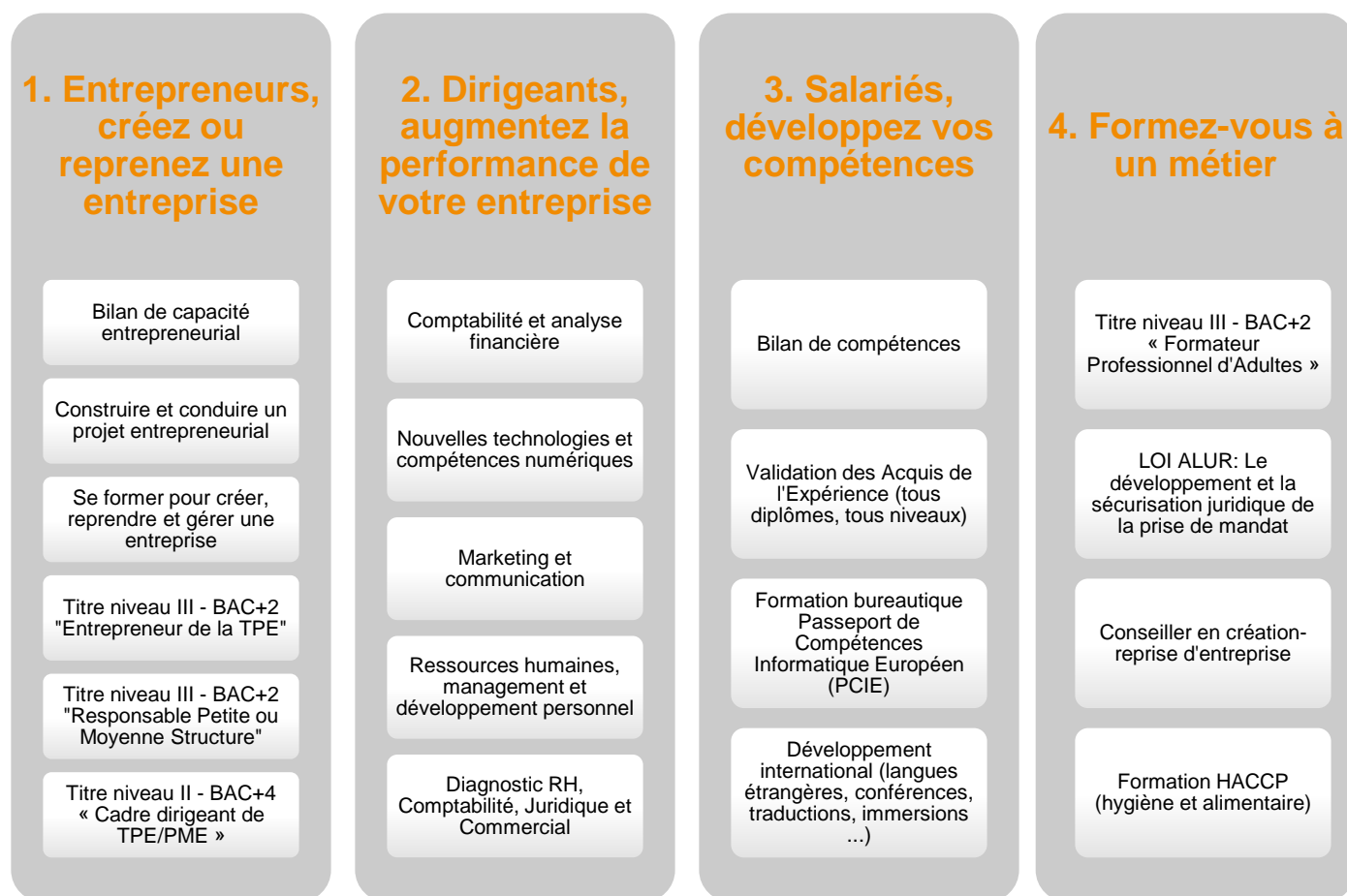
- du conseil d'administration de la Chambre Régionale de l'ESS,
- du conseil d'administration de Picardie Active,
- du comité d'engagement PEPITE (dédié au étudiants – entrepreneurs),
- du conseil d'administration de l'agence de développement économique du sud de l'Oise SODA,
- du PTCE Aliss à Soissons,
- et de nombreuses autres instances départementales ou locales.

### 1.3. Notre approche pédagogique

La pédagogie de l'Ecole de management et de l'entrepreneuriat de la petite et moyenne entreprise se traduit par :

- Une analyse approfondie des besoins lors d'un entretien individuel avec chaque apprenant
- Une adaptation permanente des objectifs et contenus de formation à la réalité du terrain
- Une équipe de formateurs qualifiés dans les domaines techniques et pédagogiques évalués régulièrement
- Des méthodes pédagogiques variées adaptées à chaque public et la mise en application immédiate sur le projet des apprenants à chaque fois que possible afin de favoriser la participation et l'implication de chacun
- La possibilité de réaliser un accompagnement post-formation
- La volonté de dispenser des formations favorisant une insertion et/ou une application en situation professionnelle rapide
- La satisfaction de nos apprenants

## 1.4. Notre Offre



## 1.5. Notre démarche Qualité

L'ensemble des structures qui portent l'EME sont référencables sur Data Dock.

Le Roseau Conseil détient la certification AFNOR garantissant sa conformité au décret qualité pour le type d'actions de formation suivant :

Formations certifiantes, qualifiantes, diplômantes (dites « longues ») et les formations non certifiantes, non qualifiantes, non diplômantes (dites « courtes »)



Ainsi, l'EME répond favorablement aux 6 critères du décret sur la qualité de la formation :

Critère n°1 : L'identification précise des objectifs de la formation et de son adaptation au public formé.

Critère n°2 : L'adaptation des dispositifs d'accueil, de suivi pédagogique et d'évaluation aux publics.

Critère n°3 : L'adéquation des moyens pédagogiques techniques et d'encadrement de l'offre de formation.

Critère n°4 : La qualification professionnelle et la formation professionnelle du personnel en charge de la formation.

Critère n°5 : Les conditions d'information au public sur l'offre de formation, ses délais d'accès, et les résultats obtenus.

Critères n°6 : La prise en compte des appréciations rendues par les stagiaires.

Par ailleurs, l'EME est membre de la commission qualité ALCF (Alliance Locale de Compétences Formation) et à ce titre, respecte la charte Qualité « 24 bonnes pratiques pour une formation de qualité ».





## 1.6. Notre équipe



Sébastien DOTTIN  
Président



Aurélie JOSSE  
Directrice opérationnelle



Pauline FICHEUX  
Responsable marchés publics



Laure COUSIN  
Consultante en accompagnement  
Professionnel



Sandrine MAJKRZAK  
Responsable et formatrice du pôle  
international pôle numérique



Marie PORQUIER  
Coordinatrice marchés privés



Anne Laure TINOT  
Formatrice en gestion financière et  
comptabilité



Patrick BRUN  
Formateur en stratégie Commerciale



Isabelle BECKERICH  
Conseillère formation



Céline CHARDON  
Assistante comptable



Amandine JONQUET  
Assistante administrative et  
commerciale



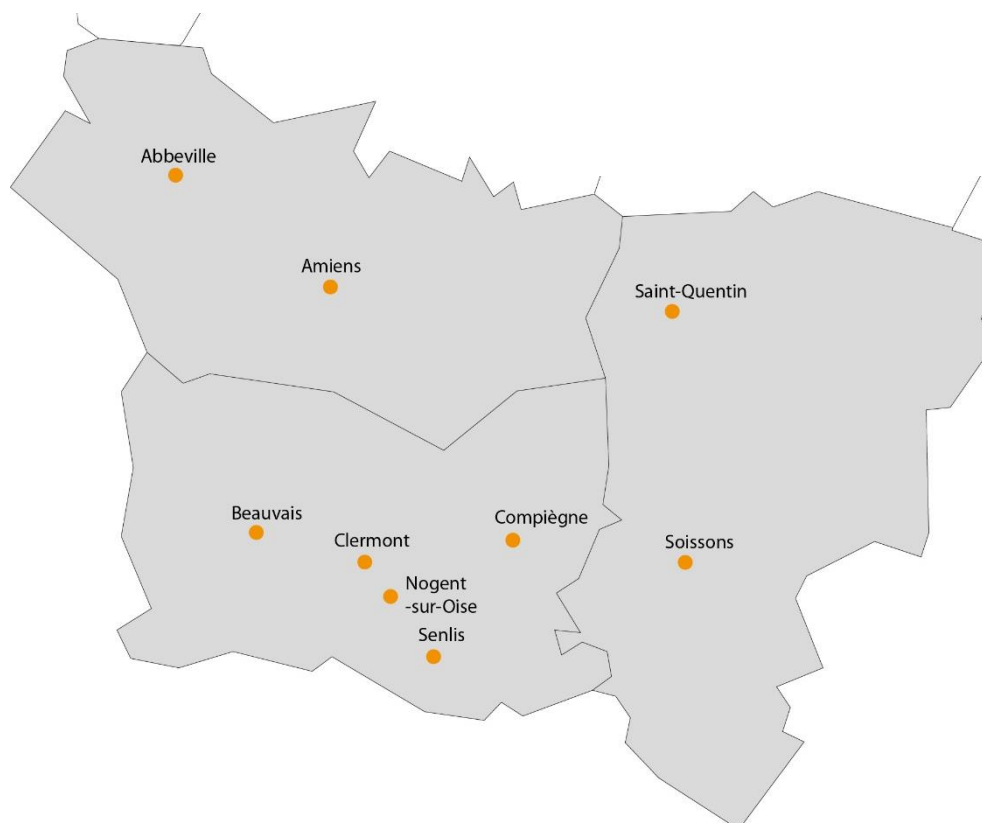
Maud DENIS  
Assistante administrative et  
commerciale

## 1.7. Territoires d'intervention

### 1.7.1. La Picardie

L'EME est en capacité d'intervenir sur tout le territoire picard dans les locaux de BGE Picardie.

BGE Picardie est née des fusions des BGE des 3 départements picards, en 2013, BGE Oise et Somme, et depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2016 avec BGE Aisne.



L'ensemble des antennes répond aux normes d'accessibilité du public à mobilité réduite. Elles sont également équipées afin que le public puisse être conseillé dans les meilleures conditions (bureaux individuels respectant la confidentialité des projets, mobilier de bureau, ordinateurs avec accès Internet, photocopieurs, téléphone, ...).

Par ailleurs, les antennes principales sont équipées :

- d'une à deux salles de formation (de 12 à 20 personnes), de 2 à 3 vidéo projecteurs, tableaux muraux, paperboard.
- d'un espace détente équipé d'une cuisine afin que les stagiaires puissent se restaurer sur place.

### 1.7.2. Le val d'Oise

L'EME est également en mesure de proposer ses formations dans le Val d'Oise chez son partenaire Cecca




L'ensemble de ces locaux est équipé du matériel pédagogique nécessaire au bon déroulement des formations (vidéo projecteur, tables et chaises, paper board...) et aussi d'équipement individuels (bureaux individuels respectant la confidentialité des projets, mobilier de bureau, ordinateurs avec accès Internet, photocopieurs, téléphone, ...).



## 1.8. Les moyens logistiques

Antennes principales	Moyen d'accès	photos
<p><b>Beauvais</b></p> <p>1 rue des filatures</p> <p>60000 BEAUVAIS</p> <p>Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé et gratuit devant le bâtiment.</p> <p>Transports en commun (gare SnCF à 1,5 km &amp; arrêt bus à 200 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>10 bureaux individuels</p> <p>4 salles de formation</p>
<p><b>Clermont de l'Oise</b></p> <p>42 rue de Paris</p> <p>60600 CLERMONT</p> <p>Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé et gratuit devant le bâtiment.</p> <p>Transports en commun (gare SnCF à 1,2 km &amp; arrêt bus à 100 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>4 bureaux individuels</p> <p>2 salles de formation</p>
<p><b>Nogent sur Oise</b></p> <p>Le SARCUS</p> <p>9 rue Ronsard</p> <p>60180 NOGENT SUR OISE</p> <p>Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé et gratuit devant le bâtiment.</p> <p>Transports en commun (gare SnCF à 0,6 km &amp; arrêt bus à 300 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>6 bureaux individuels</p> <p>3 salles de formation</p>
<p><b>Compiègne</b></p> <p>8, passage du marché aux herbes</p> <p>60300 COMPIEGNE</p> <p>Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé à 100 m</p> <p>Transports en commun (gare SnCF à 0,6 km &amp; arrêt bus à 300 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>3 bureaux individuels et 1 salle de formation</p>



<p><b>Abbeville</b> Le Créapôle 97 rue du château d'eau 80100 ABBEVILLE Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé à 200 m</p> <p>Transports en commun (gare Sncf à 2 km &amp; arrêt bus à 350 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>4 bureaux individuels et 2 salles de formation</p>
<p><b>Amiens</b> 12 rue lamartine 80000 AMIENS Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé à 250 m</p> <p>Transports en commun (gare Sncf à 0,6 km &amp; arrêt bus à 200 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>6 bureaux individuels et 2 salles de formation</p>
<p><b>Saint Quentin</b> CREATIS 6 Avenue Archimède 02100 St Quentin Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement gratuit</p> <p>Transports en commun (arrêt bus à proximité)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>8 bureaux individuels et 2 salles de formation</p>
<p><b>Soissons</b> 12 rue de mayenne 02200 Soissons Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé à 20 m</p> <p>Transports en commun (arrêt de bus à 50 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>4 box de rendez-vous individuel et 2 salles de formation</p>
<p><b>Senlis</b> 6-8 rue des jardiniers 60300 Senlis Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé à 20 m</p> <p>Transports en commun (arrêt de bus à 50 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>3 bureaux individuels et 1 salle de formation</p>
<p><b>Cecca franconville</b> 3 Allée Hector Berlioz 95130 Franconville la Garenne Tél : 01.34.44.32.32</p>	<p>Transports en commun (gare SNCF à 1.3 kms)</p>	<p>Salle de formation équipée et 2 bureaux individuels</p>

### 3. Bilan quantitatif et qualitatif de l'opération « Mallette du dirigeant 2018 »

#### 3.1. Bilan quantitatif

Sur le millésime 2018/2019, l'EME a réalisé 133 sessions de formation « mallette du dirigeant », soit 532 journées de formation dispensées.

L'intégralité de ces actions s'est déroulée sur la Picardie, selon la répartition par département suivante :

- Aisne : 15.8 %
- Oise : 70.6 %
- Somme : 13.6 %

Les formations « mallette du dirigeant » ont concerné 58 chefs d'entreprises ou leur conjoint, ce qui représente environ 2 sessions de formation par stagiaire. La répartition des formations par module est la suivante :

Mallettes	Module 1 : Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière	Module 2 : Digitaliser son entreprise	Module 3 : Le Web et le e-commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires	Module 4 : Fondamentaux du marketing et techniques de vente	Module 5 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web	Module 6 : Recrutement intégration, droit du travail	Module 7 : Protection sociale de l'entrepreneur et son conjoint	Module 8 : Rédiger des contrats en toute assurance	Module 9 : Rendre son entreprise plus écoresponsable au quotidien
Nombre de stagiaires par module de formation	13	15	24	31	30	0	7	9	4

#### 3.2. Bilan qualitatif

L'EME attache une importance particulière à la mesure de la satisfaction stagiaire et au recueil des appréciations.

Pour cela à chaque fin de module de formation un questionnaire satisfaction a été remis de manière individuelle et a permis de mesurer la satisfaction des apprenants à travers les informations suivantes :

##### L'impression générale notamment la durée du module

##### L'animation pédagogique :

- Savoir, connaissances et technicité du formateur
- Méthodes pédagogiques
- Supports de formation
- Animation et dynamique de groupe
- Réactivité » du formateur
- L'écoute et l'attention du formateur
- Le relationnel du formateur
- L'interactivité

##### L'accueil et la logistique :

- Accessibilité des locaux
- Confort du centre

- Confort des salles de formation
- Conditions matérielles

Sur l'année 2018, l'EME a obtenu une note moyenne de satisfaction globale de **8.72/10**

- **90% des stagiaires** sont satisfaits de la qualité des échanges et de l'accompagnement de l'EME
- **100% des stagiaires** recommandent notre organisme de formation

Dans le détail, les notes obtenues sont les suivantes :

Sur une échelle de 0 à 10, quelles notes donneriez-vous à l' <b>accessibilité des locaux</b> ?	Sur une échelle de 0 à 10, quelles notes donneriez-vous à la <b>qualité de l'accueil du centre de formation</b> ?	Sur une échelle de 0 à 10, quelles notes donneriez-vous aux <b>conditions de confort du centre de formation</b> ?	Sur une échelle de 0 à 10, quelles notes donneriez-vous aux <b>conditions de confort des salles de formation et conditions matérielles</b> ?	Sur une échelle de 0 à 10, quelles notes donneriez-vous à la <b>qualité des échanges avec l'équipe de l'EME</b> ?	Sur une échelle de 0 à 10, quelles notes donneriez-vous à l' <b>accompagnement administratif</b> ?
9.11	9.21	8.87	8.87	8.89	9.08

Les notes moyennes obtenues par module sont les suivantes :

	Sur une échelle de 0 à 10, quelle note donneriez-vous au <b>savoir, aux connaissances et à la technicité du formateur</b> ?	Sur une échelle de 0 à 10, quelle note donneriez-vous à <b>l'animation et à la dynamisation du groupe</b>	Sur une échelle de 0 à 10, quelle note donneriez-vous aux <b>supports de formation</b>
<b>MDD 1</b>	9	8.43	8.43
<b>MDD 2</b>	9	9.22	8.88
<b>MDD 3</b>	9.37	8.75	8.87
<b>MDD 4</b>	9.4	9.6	9.35
<b>MDD 5</b>	8.62	8.37	8
<b>MDD 6</b>	--	--	--
<b>MDD 7</b>	8.28	8.14	8
<b>MDD 8</b>	9.33	8.33	8.67
<b>MDD 9</b>	--	--	--
<b>Moyenne générale</b>	<b>9.01</b>	<b>8.92</b>	<b>8.79</b>

En matière de mise en application des compétences acquises durant les formations malles, les stagiaires ont été contactés 3 mois après leur sortie de formation. Il ressort :

- 95 % des stagiaires se disent toujours satisfaits de la formation qu'ils ont suivie
- 85% déclarent avoir mis en application les compétences acquises en formation
- Seules 18% des personnes interrogées déclarent avoir rencontré des difficultés dans la mise en œuvre des compétences acquises

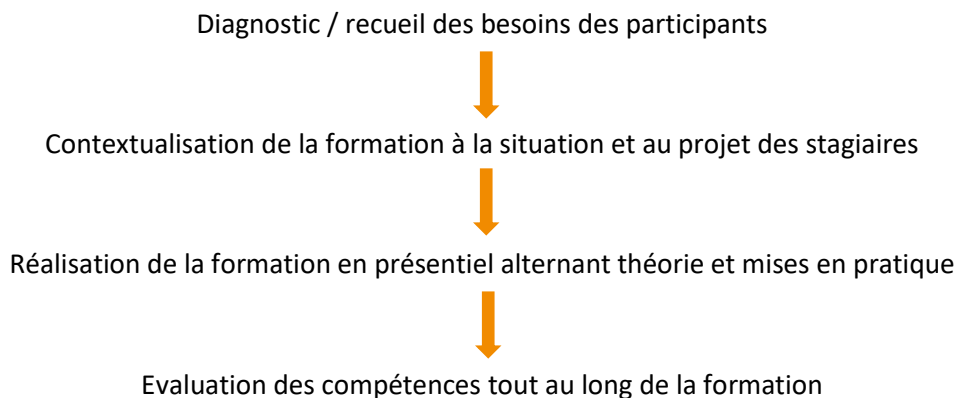
#### 4. Proposition d'intervention dans le cadre de l'opération « Mallette du dirigeant 2019 »

L'EME, à travers son organisme de formation Le Roseau Conseil est en mesure d'intervenir sur les 17 modules de formation de l'appel à proposition; à savoir :

- Module 1 : utilisation des tableurs, conception de tableaux et de graphiques (2j)
- Module 2 : Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière (2j)
- Module 3 : Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique (2j)
- Module 4 : Digitaliser son entreprise (3j)
- Module 5 : Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires (3j)
- Module 6 : Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux + e-reputation (2j)
- Module 7 : Protection des données personnelles - RGPD (1j)
- Module 8 : Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données (2j)
- Module 9 : Fondamentaux des techniques de vente (4j)
- Module 10 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j)
- Module 11 : Recrutement, Intégration, Droit du travail (4j)
- Module 12 : Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint (2j)
- Module 13 : Réinterroger son statut juridique (1j)
- Module 14 : Rédiger des contrats en toute assurance (4j)
- Module 15 : Rendre son entreprise plus éco-responsable au quotidien (4j)
- Module 16 : Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise (2j)
- Module 17 : Evaluer et faire évoluer son autoentreprise (1j)

##### 4.1. Organisation et modalités pédagogiques

Dans le cadre de l'opération « Mallette du Dirigeant », chaque module sera séquencé de la manière suivante :



##### 4.1.1. Diagnostic / recueil des besoins des participants

Avant toute inscription, les stagiaires sont reçus en entretien individuel avec un conseiller formation afin de :

- Comprendre le contexte de la demande
- Identifier le projet de la personne, ses attentes et ses motivations
- Analyser son besoin en formation

- Valider les pré – requis

A l'issue de cet entretien, une proposition individualisée reprenant les éléments de la demande, les contraintes et les spécificités du candidat et du projet est réalisée.

Dans le cadre de l'opération « mallette du dirigeant », le conseiller formation accompagne le stagiaire dans les démarches de demande de financement.

Par ailleurs, la proposition tiendra également compte des possibilités de mobilité de la personne (véhicules, transport en commun...). L'EME est en mesure de proposer ses formations à des personnes à mobilité réduite sur ses 8 sites de formation picards ainsi qu'en Ile de France.

#### 4.1.2. Contextualisation de la formation à la situation et au projet des stagiaires

Afin de répondre au mieux à la demande des stagiaires et dans le but d'individualiser au maximum la formation, un questionnaire de positionnement sera réalisé auprès des apprenants. Ce questionnaire pourra être administré en amont ou au démarrage de la session. Il pourra être réalisé sous format papier, numérique ou lors d'un tour de table.

L'objectif de ce positionnement est de recueillir suffisamment d'informations permettant de personnaliser le programme en fonction des besoins et des attentes des stagiaires.

Au-delà des supports pédagogiques remis à l'issue de la formation, les formateurs communiqueront également des outils immédiatement transposables et opérationnels dans la situation des stagiaires.

#### 4.1.3. Réalisation de la formation en présentiel

Chaque module sera dispensé en présentiel comme le stipule le cahier des charges.

Les formateurs prendront en compte, à chaque fois que possible la situation des stagiaires comme base d'acquisition des compétences.

Les formations alterneront :

- Apports théoriques
- Mises en pratiques
- Mises en situations
- Evaluation de compétences

#### 4.1.4. Evaluation des compétences

Tout au long de la formation, le formateur réalisera l'évaluation des compétences et mesurera la progression pédagogique du stagiaire à travers :

- Des QCM
- Des mises en situation
- Des mises en pratique
- Des évaluations formatives



## 4.2. Pré requis et objectifs par module

Afin d'avoir une homogénéité nationale, l'appel à propositions fixe les objectifs et le programme de chaque module de formation.

Le tableau suivant reprend les objectifs et les pré – requis :

Modules	Public et pré requis	Objectifs
Module 1 : Utilisation des tableurs, conception de tableaux et de graphiques (2j)	Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs, et de manière plus générale, à toute personne souhaitant développer ses compétences en création et utilisation de tableurs.  Ce module ne nécessite pas de pré requis et convient particulièrement à un public débutant.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquérir les bases de l'utilisation des tableurs</li> <li>• Apprendre à concevoir rapidement des tableaux de calculs</li> <li>• Se familiariser avec les formules et fonctions</li> <li>• Construire des graphiques pour illustrer les chiffres</li> <li>• Organiser les feuilles et classeurs</li> <li>• Suivre son activité et définir ses axes de rentabilité</li> </ul>
Module 2 : Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière (2j)	Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs, responsables administratif et financier et de manière plus générale, à toute personne souhaitant développer ses compétences en gestion financière.  Ce module ne nécessite pas de pré requis.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appréhender les fondamentaux de la comptabilité générale</li> <li>• Comprendre la logique du compte de résultat et du bilan</li> <li>• Gérer sa trésorerie</li> <li>• Réaliser un diagnostic financier</li> <li>• Interpréter les principaux ratios</li> <li>• Évaluer la santé financière de l'entreprise à la lecture de ses documents comptables</li> </ul>
Module 3 : Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique (2j)	Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs et de manière plus générale, à toute personne souhaitant se familiariser avec les outils bureautiques et numériques.  Ce module de formation ne nécessite pas de pré requis et convient particulièrement à un public débutant.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquérir le vocabulaire et les compétences de base à l'utilisation d'un ordinateur</li> <li>• Savoir naviguer sur le Web, rechercher efficacement, utiliser un formulaire</li> <li>• Se familiariser avec l'utilisation, les règles et les usages du courrier électronique</li> </ul>
Module 4 : Digitaliser son entreprise (3j)	Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs et de manière plus générale, à toute personne souhaitant développer ses compétences en digitalisation.  Ce module nécessite les pré-requis suivants : Etre à l'aise avec l'ordinateur Connaissance et manipulation régulière d'internet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise</li> <li>• Acquérir une vision d'ensemble de la transformation digitale</li> <li>• Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine</li> <li>• Pouvoir jeter les bases de sa propre stratégie</li> </ul>

Modules	Public et pré requis	Objectifs
<p>Module 5 : Le web et le e-commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires (3j)</p>	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs, aux responsables commerciaux et communication et de manière plus générale, à toute personne souhaitant développer son activité grâce au Web (création d'un site vitrine)</p> <p>Ce module nécessite les pré-requis suivants : Etre à l'aise avec l'ordinateur Connaissance et manipulation régulière d'internet</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les enjeux d'une présence sur le web</li> <li>• Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine</li> <li>• Assurer sa présence sur le web au travers d'un site d'e-commerce</li> <li>• Analyser le trafic de son site</li> </ul>
<p>Module 6 : Les fondamentaux du digital, des réseaux sociaux et de l'e-réputation (2j)</p>	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs, aux responsables commerciaux et communication et de manière plus générale, à toute personne souhaitant développer son activité notamment grâce aux médias sociaux.</p> <p>Ce module nécessite les pré-requis suivants : Etre à l'aise avec l'ordinateur Connaissance et manipulation régulière d'internet</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mesurer les enjeux des usages du digital et des médias sociaux par les clients</li> <li>• Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur mode de fonctionnement</li> <li>• Acquérir les fondamentaux et mesurer l'importance de l'e-reputation</li> </ul>
<p>Module 7 : Protection des données personnelles – RGPD (1j)</p>	<p>Cette formation s'adresse à aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs ainsi qu'à toute personne en charge de la conformité réglementaire de l'entreprise en matière de protection des données personnelles (RGPD).</p> <p>Ce module ne nécessite aucun pré –requis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les évolutions réglementaires et les enjeux du RGPD</li> <li>• Identifier les impacts pour l'entreprise et son système d'information</li> <li>• Préparer son plan d'actions de mise en conformité</li> </ul>
<p>Module 8 : Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données clients (2j)</p>	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs, aux responsables commerciaux et communication et de manière plus générale, à toute personne souhaitant créer et développer son fichier clients</p> <p>Ce module ne nécessite aucun pré –requis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître les fondamentaux du marketing</li> <li>• Identifier l'intérêt de l'utilisation d'un fichier clients</li> <li>• Constituer et exploiter une base de données clients, cibler les actions et en mesurer les retours</li> </ul>

Modules	Public et pré requis	Objectifs
<p>Module 9 : Fondamentaux des techniques de vente (4j)</p>	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs, aux responsables commerciaux et communication et de manière plus générale, à toute personne souhaitant développer son activité commerciale et améliorer ses techniques de vente.</p> <p>Ce module ne nécessite aucun pré-requis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître l'importance de la relation client</li> <li>• Transformer l'appel téléphonique en entretien</li> <li>• Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation</li> <li>• Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation</li> <li>• Préparer ses négociations avec efficacité</li> <li>• Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante</li> <li>• Mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues</li> </ul>
<p>Module 10 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j)</p>	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs, aux responsables commerciaux et communication et de manière plus générale, à toute personne souhaitant développer la communication Web de son entreprise.</p> <p>Ce module nécessite les pré-requis suivants : Etre à l'aise avec l'ordinateur Connaissance et manipulation régulière d'internet</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître les fondamentaux de la communication</li> <li>• Choisir une documentation adaptée en fonction de la cible visée</li> <li>• Rédiger pour mieux délivrer son message</li> <li>• Concevoir ses premiers outils de communication digitale</li> </ul>
<p>Module 11 : recrutement, intégration et droit du travail (4j)</p>	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoint collaborateur, responsables du personnel, RRH, DRH et de manière plus générale, à toute personne en charge de la gestion du personnel et du recrutement en entreprise.</p> <p>Ce module ne nécessite pas de pré requis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître les spécificités des différents contrats et leurs conséquences</li> <li>• Comprendre les enjeux du recrutement</li> <li>• Mener à bien le processus de recrutement</li> <li>• Maîtriser et appliquer le cadre légal qui s'applique en matière de recrutement</li> <li>• Réussir l'intégration des nouvelles recrues au sein de l'entreprise en utilisant les fondamentaux du management</li> <li>• Se préparer à l'entretien professionnel</li> </ul>
<p>Module 12 : Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint (2j)</p>	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoint collaborateur désirant optimiser leur protection sociale.</p> <p>Ce module ne nécessite pas de pré requis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre et maîtriser sa protection sociale</li> <li>• Appréhender les principes de base du régime obligatoire et complémentaire</li> <li>• Connaître les possibilités de couverture en fonction de son statut</li> <li>• Anticiper les difficultés financières liées à un problème de santé</li> <li>• Appréhender le statut de son conjoint</li> </ul>

Modules	Public et pré requis	Objectifs
Module 13 : Réinterroger son statut juridique (1j)	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoint collaborateur souhaitant optimiser le statut juridique et fiscal de leur structure.</p> <p>Ce module ne nécessite pas de pré requis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se réinterroger quant aux avantages et conséquences de l'évolution de son statut juridique</li> </ul>
Module 14 : Rédiger des contrats en toute assurance (4j)	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoint collaborateur, responsables administratifs, financiers, juridiques et commerciaux dès lors que ces personnes engagent leur structure dans des relations contractuelles (devis, factures, CGV, divers contrats).</p> <p>Ce module ne nécessite pas de pré requis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les bases du droit des contrats appliqué à la vie de l'entreprise</li> <li>• Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service</li> <li>• Appréhender la rédaction des conditions générales de vente</li> </ul>
Module 15 : Rendre son entreprise plus écoresponsable au quotidien (4j)	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoint collaborateur et de manière générale à toute personne désirant faire du développement durable un facteur de développement stratégique pour leur structure.</p> <p>Ce module ne nécessite pas de pré requis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appréhender les fondamentaux d'une démarche écoresponsable</li> <li>• Interroger le positionnement de son entreprise par rapport à cette démarche</li> <li>• Etablir une stratégie écoresponsable</li> <li>• Sélectionner les bons partenaires</li> </ul>
Module 16 : Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise (2j)	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants d'autoentreprise et de manière générale à toute personne désirant s'informer sur le statut d'auto entrepreneur.</p> <p>Ce module ne nécessite pas de pré requis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise</li> <li>• Comprendre les mécanismes juridiques, comptables, sociaux et fiscaux liés à ce régime</li> <li>• Piloter l'activité et suivre les indicateurs commerciaux, administratifs et financiers</li> </ul>
Module 17 : Evaluer et faire évoluer son auto entreprise (1j)	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants d'autoentreprise s'interrogeant sur l'évolution de leur structure.</p> <p>Ce module ne nécessite pas de pré requis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnostiquer la situation de l'autoentreprise et poser les axes de son développement</li> <li>• Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime autoentreprise</li> </ul>

### 4.3. Suivi pédagogique (stagiaire et formateur)

Le suivi pédagogique est encadré par la directrice opérationnelle de l'EME.

Le suivi pédagogique comprend :

#### **Le recrutement et le management de l'équipe pédagogique :**

Adéquation profil formateur / référentiel de formation et de certification / public formé

Evaluation des compétences

Vérification de la conformité des actions de formation réalisées

#### **L'accompagnement des stagiaires dans leurs parcours de formation jusqu'à l'évaluation des compétences :**

Modularisation et individualisation des parcours

Acquisition et évaluation des compétences par les apprenants

Adéquation besoins exprimés et attentes stagiaire / parcours de formation proposé et réalisé

#### **La garantie de qualité des prestations délivrées**

Par ailleurs, à tout moment, un suivi individuel avec un chargé de mission BGE Picardie peut être mis en place en cas de besoin ou en complément du parcours de formation.

### 5. Les modalités d'évaluation en fin d'action de formation

L'EME attache une importance particulière à la mesure de la satisfaction stagiaire et au recueil des appréciations.

Pour cela plusieurs enquêtes sont administrées à différents moments de la formation et servent à établir un bilan quantitatif et qualitatif en fin d'année.

Il existe :

- **Les enquêtes satisfaction à chaud du dispositif de formation**

Ces enquêtes portent sur l'impression générale, l'accueil et la logistique, l'administratif et le suivi des stagiaires:

- Accessibilité des locaux
- Qualité de l'accueil
- Confort du centre
- Confort des salles de formation
- Qualité des échanges
- Accompagnement et suivi administratif

- **Les enquêtes satisfaction à chaud d'un module**

Ces enquêtes portent sur l'impression générale, la pédagogie et le contenu du module de formation :

- Savoir, connaissances et technicité du formateur
- Animation et dynamique de groupe
- Supports de formation
- Durée du module

- **Les enquêtes de mise en application en situation professionnelle**

Les enquêtes de mise en application en situation professionnelle sont réalisées à 3 mois. L'objectif est de savoir si les compétences acquises en formation collective ont pu être mises en pratique par les stagiaires en situation professionnelle : Dans quelles conditions ?/Avec quel résultat ? /Y a-t-il eu des difficultés ?



Chaque enquête fait l'objet d'un traitement informatique et d'une synthèse communiquée à la directrice opérationnelle afin d'engager des mesures correctives si nécessaire.

## 6. Plan d'actions de communication mis en place dans le cadre de l'opération « Mallette du dirigeant »

### 6.1. Actions de communication et de déploiement mises en place pour le millésime 2018/2019

Lors de l'opération « mallette du dirigeant 2018 », plusieurs actions de communication ont été mises en place.

- Communication sur les réseaux sociaux et le site Internet
- Qualification de fichiers et campagne de phoning
- Réalisation d'un mailing à destination de la clientèle de notre partenaire Groupama.
- Réalisation et envoi d'une newsletter à notre club business
- Réalisation de flyers mis à disposition sur nos 8 sites picards
- Recrutement de 2 conseillères formation en charge de développer le dispositif (Arrivée en septembre de Marie PORQUIER et en octobre d'Isabelle BECKERICH)

### 6.2. Plan d'actions de communication et de déploiement prévisionnel pour le millésime 2019/2020

Pour cette année, nous envisageons la mise en place des actions de communication suivantes :

- Communication sur les réseaux sociaux et le site Internet
- Réalisation de flyers/plaquettes de présentation  
Ces plaquettes seront mises à disposition dans nos sites d'accueil. Elles seront également relayées auprès de nos partenaires et prescripteurs
- Achats de fichiers et envoi de mailing  
Communication de l'offre de formation via une campagne de mailing mensuelle
- Campagne de phoning
- Organisation de réunions d'informations collectives
- Relais auprès des équipes internes (BGE club, chargés de missions, conseillers...)
- Présentation de l'offre « Mallette du dirigeant » lors des réunions de notre club business
- Participation à des salons professionnels

De plus, il est utile de préciser que 3 personnes seront affectées à la mise en place et au déploiement de l'action « mallette du dirigeant ».

- **Marie PORQUIER**, coordinatrice du pôle marché privés au sein de l'EME en charge de commercialiser le dispositif « Mallette » sur l'Oise, le Val d'Oise et la Somme. Marie sera également en charge de superviser l'ensemble de l'action mallette
- **Isabelle BECKERICH**, conseillère formation en charge du déploiement du dispositif « Mallette » sur l'Aisne, l'Oise et le val d'Oise
- **Samantha ANDRY**, assistante administrative et pédagogique en charge des aspects administratifs et logistiques des sessions de formation relevant du dispositif « Mallette »