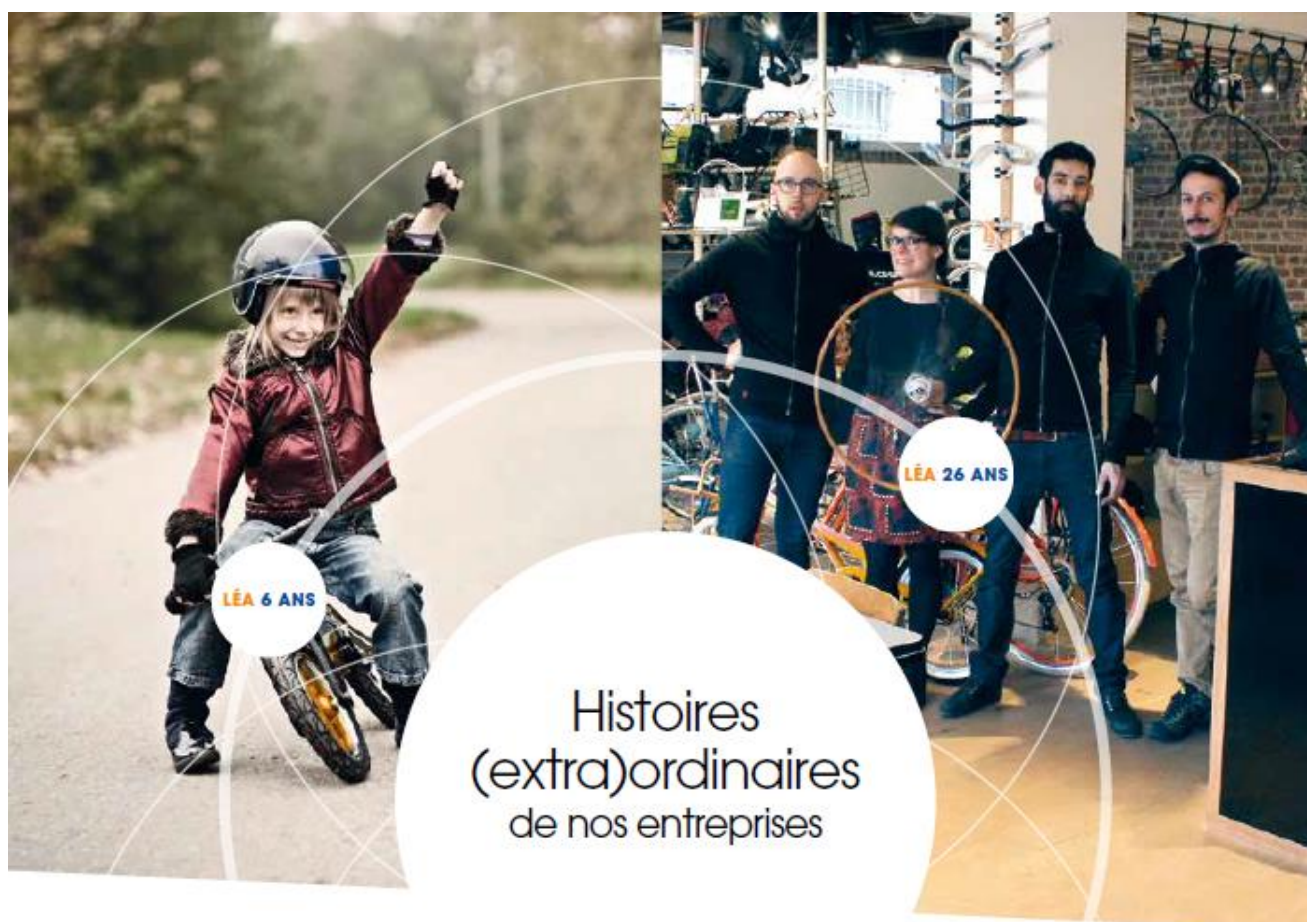


ISMER



BGE ISMER



MALLETTE DU DIRIGEANT 2019

SOMMAIRE

Préambule	page 2
BGE ISMER En quelques mots	page 2
BGE ISMER en chiffres : les résultats en 2018	page 3
Notre proposition pour l'opération Mallette du Dirigeant 2019	page 10
Plan de communication autour de la Mallette du Dirigeant 2019	page 18

Préambule

BGE ISMER est prestataire de l'AGEFICE depuis 2014, dans le cadre de l'opération « Mallette du Dirigeant ».

En 2017 et 2018, nous n'avons quasiment pas réalisé de Mallettes. Cependant, nous avons rencontré des chefs d'entreprise intéressés par les formations des mallettes mais pour qui la durée de 4 jours était un réel frein.

La BGE ISMER a tout mis en œuvre afin de déployer « le diagnostic de performance (DPE) ». 16 dossiers DPE ont été démarrés, 11 dossiers ont été validés et réalisés par des conseillers formateurs de la BGE ISMER.

Deux personnes ont été embauchées à la BGE ISMER en fin 2018 pour mettre en place et déployer les mallettes du Dirigeant et développer le suivi post-crétion.

Avec une équipe de salariés experts de l'accompagnement post création, nous postulons de nouveau cette année sur l'opération « Mallette du Dirigeant » avec la volonté ferme de développer l'action sur l'ensemble des deux départements, grâce à un suivi administratif dûment structuré et à une stratégie de communication ambitieuse et efficace sur l'action. Nous pouvons également compter sur le transfert d'expérience par les autres BGE qui ont su par le passé déployer l'opération avec des succès variables mais réels : en région BGE Indre, et au-delà BGE Picardie, Pays de Loire ou Hauts de France.

Le réseau national BGE nous permet de mutualiser les bonnes pratiques pour accroître le nombre de mallettes du Dirigeant. Nos échanges permanents entre les responsables formation des différentes BGE de la Région sont aussi un facteur d'amélioration de nos pratiques.

Vous assurant de notre engagement dans l'objectif de permettre la montée en compétences des entrepreneurs relevant de l'AGEFICE, nous vous soumettons notre candidature et restons à votre disposition pour tout élément complémentaire.

BGE ISMER en quelques mots

Généralités

Active depuis 1993, l'association BGE Ismer œuvre en faveur de la création et la pérennisation d'emplois à travers le soutien à l'entrepreneuriat et également aux activités associatives employeuses.

Objectifs centraux de notre structure :

- favoriser l'installation et le développement d'activités indépendantes solides, créatrices d'emplois non délocalisables au profit des populations locales et des territoires
- favoriser la professionnalisation et la montée en compétences des entrepreneurs du territoire, afin de les mettre en conditions optimisées de réussite par rapport à leur création d'activité.

A ce titre, notre action revêt à la fois une dimension sociale et économique, voire sociétale en ceci que l'entrepreneuriat constitue aujourd'hui un enjeu majeur du développement macroéconomique et de l'évolution profonde du marché du travail.

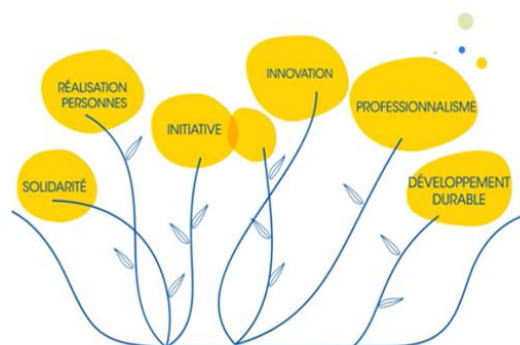
BGE Loir et Cher fait partie du réseau national des BGE :

40^{ème} anniversaire en 2019

50 associations, 550 points d'accueil, 950 salariés,
750 administrateurs bénévoles.

Des hommes et des femmes engagés autour d'une
charte forte " **initiative et solidarité** ".

Un label BGE certifié ISO 9001.



BGE ISMER en chiffres : les résultats en 2018



+2020 créations d'entreprise et 115 reprises depuis 2008 (en 10 ans)

La formation à la BGE Ismer

Des formations d'accompagnement à la création d'entreprise pour des chefs d'entreprise et des porteurs de projet : modules longs de 10 semaines et modules courts de 1 à 3 jours.

Pour les entrepreneurs

- 44 formations (1 à 2 jours)
- 152 participants
- Nombre de jours de formation par an: 3 jours

Pour les demandeurs d'emplois, Porteurs de projets

- 13 formations
- 130 participants
- durée du parcours moyen: 40 jours

Notre offre de services au service de l'entrepreneuriat



Sensibiliser – Détecter – Faire émerger des initiatives

METIER

Détecter - Faire émerger les idées

- Susciter encourager les vocations
- Aider à la transformation d'idées en projet
- Aider à trouver l'idée adaptée à chacun
- Identifier des pistes de création d'activité en lien avec les motivations et les attentes du créateur

Informer-Orienter

- Aider le porteur de projet à comprendre la réalité d'une création-reprise d'entreprise
- Valider la cohérence porteur/projet : solidité de la motivation, évaluation du potentiel personnel, bilan de compétences...

OFFRE

Emergence d'idées de création

Personnes sans idées ou avec trop d'idées

Objectif : trouver une ou plusieurs idées à tester

Contenu : évaluation des compétences, séances de créativité, analyse économique d'activités
Méthode Moraine et Balise

Sensibilisation à la création d'activité

Personnes s'intéressant à la création et ayant des **interrogations**

Objectif : obtenir des réponses aux premières interrogations sur la création

Contenu : présentation collective des étapes de la création d'entreprise et des partenaires suivie d'un entretien individuel

OUTILS

- Base de données BALISE
- Ateliers CARTE EN MAINS
- Ateliers JE DECOUVRE – J'ENTREPRENDS

Accompagner – Conseiller – Former

METIER

Structurer Accompagner

Conseiller le porteur de projet, expertiser les projets

- Accompagner à l'étude de viabilité: étude de marché, plan d'affaires, stratégie commerciale...
- Former le créateur au métier d'entrepreneur : guider le porteur de projet dans la projection de sa future entreprise

Financer

Mobiliser la liste de financement

Aider les créateurs d'entreprises à trouver les fonds nécessaires à la réalisation de leur projet

- Ingénierie financière
- Orientation recherche de financement
- Intermédiation bancaire

Donner les moyens de croître et créer des emplois *Pérenniser et développer*

Aider les entrepreneurs à pérenniser leur structure :

- développement commercial,
- organisation administrative
- tableaux de bords,
- formations à la gestion, communication...

OFFRE

Accompagnement Ante création

Personnes désirant étudier les étapes de son projet

Objectif : établir un diagnostic court ou plus approfondi pour analyser la viabilité du projet

Contenu : élaboration d'un plan d'affaires incluant un volet commercial, un volet juridique, un volet financier

Formation à la création-reprise d'entreprises

Ateliers d'aide à la démarche commerciale

Ateliers pour entreprendre

Personnes désirant étudier, mettre en œuvre les étapes de leur projet et échanger

Personnes ayant besoin d'outils et d'échanges constructifs

Ateliers commerciaux

Objectif : Etre plus à l'aise en situation commerciale
Contenu : outils, simulations

Ateliers pour entreprendre

Objectif : acquérir des outils pour avancer dans son projet de création
Contenu : outils, exercices

Objectif : concrétiser les étapes d'une création ou reprise d'entreprise
Connaître, rencontrer les partenaires institutionnels

Contenu : évaluation du potentiel entrepreneurial, formation collective, Accompagnement individuel à la finalisation des projets

Accompagnement post-crétion

Personnes voulant gagner en autonomie de gestion et se développer

Objectif : appuyer le chef d'entreprise dans le démarrage de son activité

Contenu : mise en place de structures administratives, renfort des obligations comptables, mise en place de tableaux de bord, aide au développement Commercial.

OUTILS

- Portail MAEL (Mon Accompagnement En Ligne)
- Outil BGE PRO : formalisation du business plan
- Portail BGE CLUB : plateforme collaborative pour les entrepreneurs

BGE ISMER : Un bouquet de programmes

BGE a développé un ensemble de programmes qui répondent aux besoins des porteurs de projet et chefs d'entreprise, ces programmes :

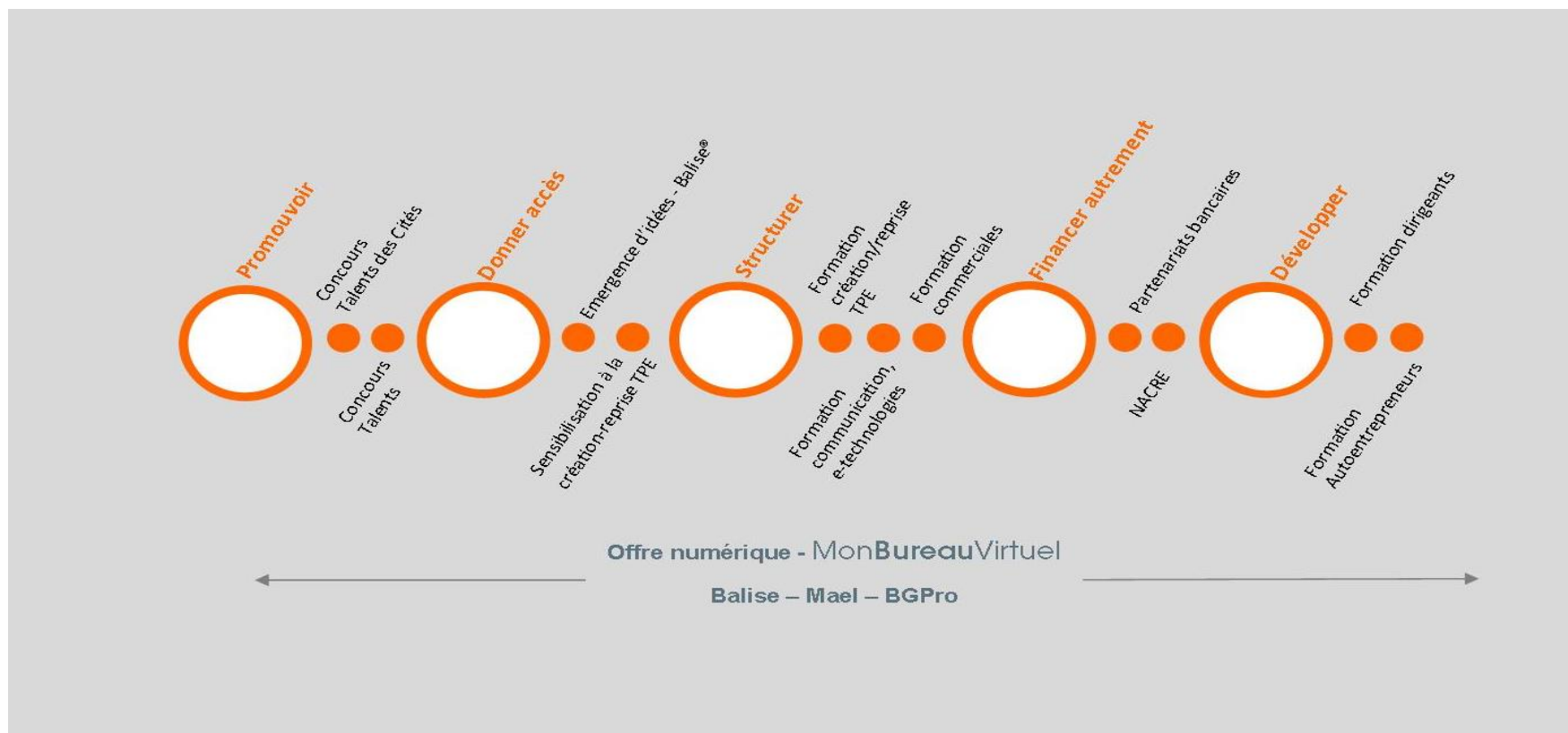
Etre présent, dans la durée
Donner accès à l'information et aux **dispositifs existants**
investir en amont



Savoir former et mobiliser
des outils et des méthodes
spécifiques aux besoins des
publics



Mettre en réseau les entrepreneurs
Mobiliser un écosystème autour
des entrepreneurs



Nos réalisations dans le domaine de la formation

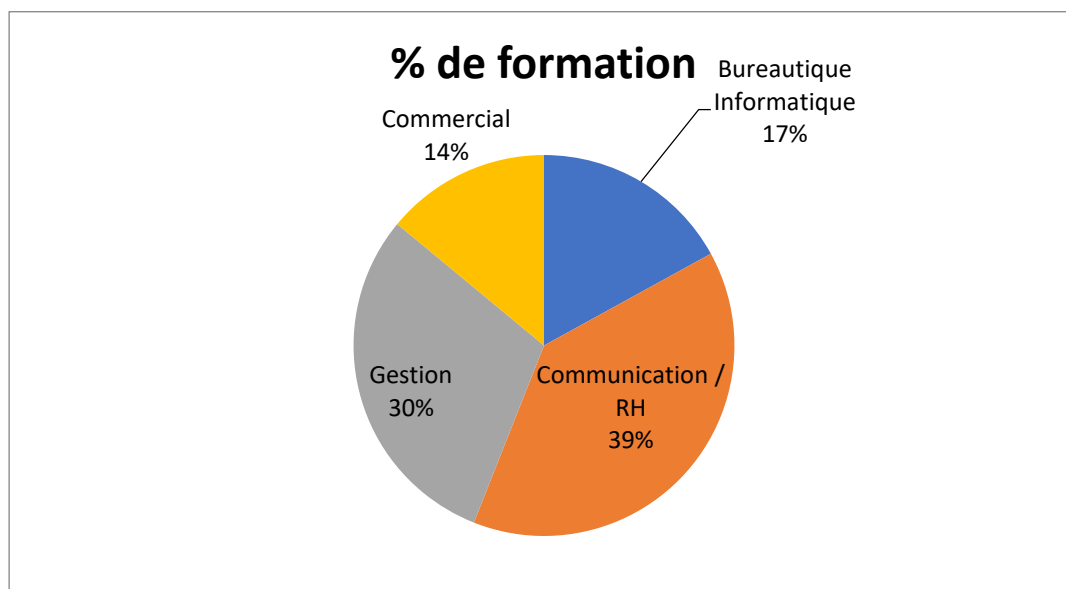
Depuis la mise en place de notre offre de formation, nos actions n'ont cessé d'évoluer et de s'étoffer pour rester au plus près des besoins de l'ensemble de nos bénéficiaires, identifiés à travers les accompagnements individuels et via les évaluations des stagiaires.

Nous réalisons par an :

6 formations création reprise d'entreprise de 10.5 semaines

2 formations certifiantes : construire et conduire un projet entrepreneurial de 5 semaines

Pour les modules courts :



Les outils pédagogiques utilisés sont issus d'une production BGE réseau (pour les outils collaboratifs numériques tels que MAEL, BGE PRO et BGE Club, voir en annexe 4) et d'une ingénierie interne menée par l'équipe formation de BGE Ismer, notamment les fiches outils qui forment des trames d'aide à la réflexion pour les dirigeants et futurs entrepreneurs.



Datadock

Dans une logique d'excellence et d'innovation continue, BGE ISMER s'inscrit également dans une démarche qualité, reconnue d'une part au travers du référencement DATADOCK en septembre 2017, et d'autre part, au travers du label qualité interne au réseau BGE, lui-même certifié ISO 9001.

Pour illustrer la démarche d'innovation précédemment évoquée :

- BGE Ismer déploie la formation certifiante BGE « Construire et conduire un projet entrepreneurial »
- Nous avons ouvert en octobre 2018 une Boutik'école : une action de formation de 6 semaines, permettant de vivre en conditions réelles le métier de commerçant & d'acquérir les compétences de base pour animer et gérer son espace de vente au travers d'un parcours de 6 modules pédagogiques, et intégrant 2 semaines d'ouverture au public.



Un ancrage de proximité

VENDÔME

82, faubourg Chartrain
41100 Vendôme

BLOIS

Le LAB 1 ou 2
3 - 5, rue Roland Garros
41000 Blois

ROMORANTIN-LANTHENAY

Village d'entreprises
Allée des Grandes Bruyères
Bât A - Local 2
41200 Romorantin-Lanthenay

CHARTRES

8 rue Gutenberg
28600 LUISANT

DREUX

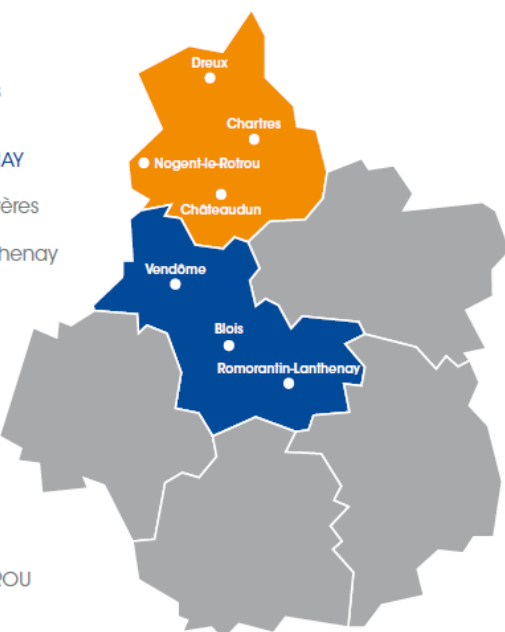
Pépinière d'entreprises
13 rue des Livraindières
28100 DREUX

NOGENT LE ROTROU

La Parentelle
25 rue de la Borde
28400 NOGENT LE ROTROU

CHÂTEAUDUN

Maison de l'état
2 rue de Civry
28200 CHÂTEAUDUN



7 lieux implantations sur l'ensemble des deux départements que couvre la BGE ISMER :

Pour BGE Loir et Cher :

- Blois
- Vendôme
- Romorantin-Lanthenay

Pour BGE Eure et Loir :

- Dreux
- Chartres
- Nogent-Le-Rotrou
- Châteaudun

Une équipe expérimentée

Une équipe de conseillers-formateurs, experts de la création-reprise et du développement d'entreprise, appuyée sur certaines compétences techniques par des prestataires externes formés aux métiers de la pédagogie.

Voir en annexe 2 la présentation détaillée des parcours et compétences des conseillers formateurs et des prestataires mobilisés.

Qualifiée

Conformément à la **charte qualité et au référentiel métier des BGE**, tous les chargés de mission recrutés ont un niveau de qualification supérieure (Bac +2 à Bac +5)

Une **équipe pluridisciplinaire** réunissant les différentes expertises nécessaires à l'atteinte des objectifs.

Un **plan de formation** continue visant à consolider, actualiser ou développer les compétences de chaque collaborateur

Expérimentée

- **expérience significative** de l'accompagnement, de la formation et du conseil aux porteurs de projet et entrepreneurs – maîtrise des techniques d'entretien en face à face, animation de formations
- **bonne connaissance du public** auquel s'adresse BGE et de l'environnement socio-économique du territoire : **en mesure d'aider les entrepreneurs en prenant en compte la réalité du territoire et de faciliter leur mise en réseau**
- **forte culture de la TPE**, et des attentes pragmatiques des nouveaux TPEntrepreneurs

Des collaborations avec des partenaires experts

Grâce à un réseau de partenaires étoffé, BGEISMER permet par des mises en relations directes à chaque personne accompagnée ou chaque stagiaire de formation d'accéder à des expertises confirmées, selon ses besoins et le stade d'avance de son projet :

Phase exploratoire / Adéquation individu projet : acteurs de l'emploi institutionnels (Conseil départemental, Cap Emploi, Pôle Emploi...) ou associatifs (Pass Emploi Service, Mission locale...)

Phase Etude de faisabilité : INPI, chambres consulaires, Maisons de l'Emploi et structures en charge de GPECT, cabinets d'expertise comptable...

Phase Mobilisation des financements : les plate(forme initiative, Adie, Centre Actif, BPiFrance, Parcours Confiance, aides publiques à la création, établissements bancaires, acteurs du financement participatif...

Phase Démarrage d'activité : couveuse d'entreprises, pépinières, espaces de coworking, Coopérative d'activité, CGA, cabinets comptables, clubs d'entrepreneurs (CDJ, JCE, BNI...), assureurs, parcours

Notre proposition pour la « Mallette du Dirigeant 2019 »

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, poursuivre et renforcer en 2017 l'action initiée en 2014 et intitulée « Mallette du dirigeant ». **C'est dans ce cadre que s'inscrit la présente proposition.**

OBJECTIFS

Proposer une « Mallette du Dirigeant » sous la forme de kits de formations pré-packagés, déclinés sur des thèmes :

- Comptabilité-Analyse financière-Interprétation de tableaux de bord
- Nouvelles technologies et compétences numériques
- Marketing et communication
- Ressources humaines et management
- Développement durable et responsabilité sociétale des entreprises
- Autoentrepreneuriat

PRINCIPE GENERAL

Permettre aux dirigeants d'entreprise ou à leurs conjoints de bénéficier d'un temps de **formation active et opérationnelle, individualisée**, et de **temps d'échanges et de mise en réseau** avec d'autres entrepreneurs.

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

METHODE

Regroupements collectifs par journée ou demi-journée (**le soir de 18h à 21.30h** (apports théoriques et temps d'application pratique en workshop, contextualisée pour chaque entrepreneur).

Entretiens individuels.

PEDAGOGIE

Démarche interactive et participative, ancrée dans la réalité, 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 ou de la mise en réseau)

Respect de la confidentialité

LES OUTILS

- Livret stagiaire
- Apports en vidéo projection et supports audiovisuels
- Logiciels comptables et jeux de trésorerie
- Dossiers thématiques pour chaque formation
- Supports techniques : exemple de bilans, de tableaux de bords, de tableau de trésorerie
- Accès aux modules E-learning

METHODOLOGIE GENERALE

- Séances de Grand Groupe avec apport en vidéo projection et d'animation, jeux de rôle, brainstorming
- Séances de Petit Groupe: application et mises en pratique, simulation ou projets du groupe
- Interventions d'experts (banquiers, experts comptables...)
- Recherches sur internet
- Entretiens individuels pendant la formation et post formation
- 1 suivi individualisé

Objectifs de l'accompagnement post formation :

Evaluer les démarches réalisées depuis la fin de la formation

Vérifier l'appropriation des différentes notions acquises en formation

Actualiser le plan d'action

Mettre en relation et en réseau en fonction des besoins

Contenu :

- Analyse critique du plan d'action réalisé en fin de formation
- Repérage des écarts et des freins à sa réalisation
- Actualisation du plan d'action
- Organisation des démarches à réaliser

Méthode pédagogique :

- Rendez-vous individuel avec le conseiller BGE référent et si nécessaire dans l'entreprise ou les locaux BGE de proximité

Supports pédagogiques :

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

MOYENS PEDAGOGIQUES MOBILISES

Temps réservé par le formateur pour des rendez-vous individuels 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
- Espace documentaire : mise à disposition d'ouvrages, de supports de presse et de sites internet spécialisés en création et reprise d'entreprise
- Salle de formation équipée en vidéoprojecteur et internet
- Autres salles de travail pour les travaux en petits groupes
- Sur demande, mise à disposition d'un bureau équipé pour les travaux personnels et/ou d'un ordinateur portable pendant les jours de formation

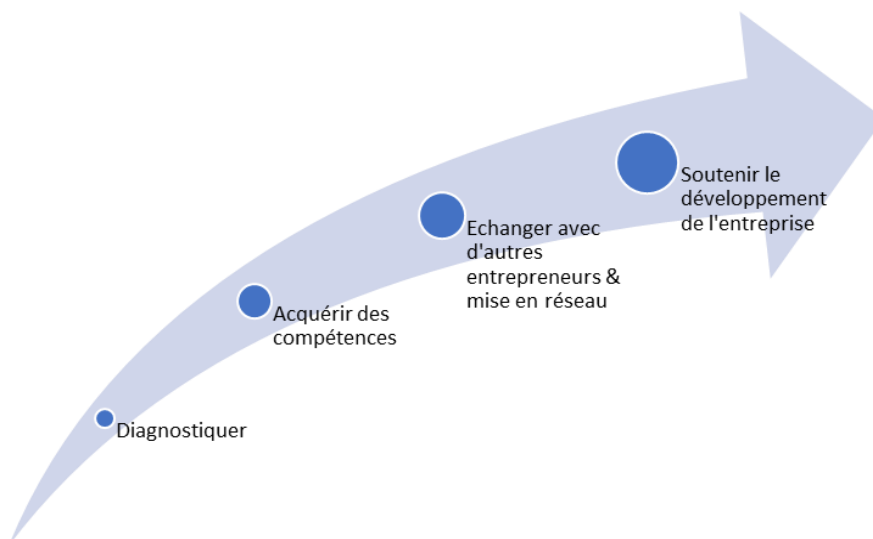
EVALUATION

Elle se décline en 4 temps :

- Bilan de fin de formation
- Entretiens individuels post formation
- Enquête de 6 mois après la formation
- Enquête sur la pérennité à 3 ans

Une attestation de compétence est fournie en fin de formation

LES ATTENDUS DE L'ACTION DE FORMATION



- **Phase de positionnement** accueil individuel permettant d'identifier les besoins et les attentes de chacun des stagiaires et de valider les pré-requis (disponibilité, partage d'information avec d'autres dirigeants...)
- **Le groupe** : de 2 à 6 stagiaires, en présentiel.
- **Des échanges individuels** tout au long du parcours de formation, en fonction des besoins de l'entrepreneur, pourront être demandés avec le formateur et/ou un conseiller en création d'entreprise
- **Conditions d'encadrement** : formateur qualifié et expérimenté (théorie + workshop) et conseillers en création d'entreprise BGE ISMER (workshop)
- **Le livret de formation** : un livret sera remis à chacun des stagiaires à l'entrée en formation. Il rassemblera notamment les fiches outils qui serviront à construire et structurer le plan d'actions post-formation.
- **Durée des modules** : de 1 à 4 jours. Pour certaines formations, nous proposons des formations en **demi-journée le soir de 18h à 21h30** afin de s'adapter aux demandes et aux possibilités des chefs d'entreprise.
- **Modalités du workshop** : à chaque fin de séquence de formation, les stagiaires entrepreneurs auront la possibilité de transférer de façon immédiate et encadrée les apports théoriques dispensés plus tôt dans la journée. Par ailleurs, cette approche favorise la coopération entre les entrepreneurs et la mise en situation. L'enjeu est double :
 - construire le plan d'action post formation au fur et à mesure de l'avancement du programme de formation, en s'appuyant sur les fiches outils du livret de formation,
 - poursuivre l'individualisation du parcours en dégagant des temps d'échanges spécifiques et réguliers. Le mode Workshop permet ainsi aux entrepreneurs de gagner en autonomie, et à l'équipe pédagogique de s'assurer de l'adaptation et de l'appropriation des supports, tout en garantissant l'accompagnement actif dans la montée en compétences des entrepreneurs stagiaires. C'est ce que l'on nomme « l'apprentissage par le faire »

Séquençage de l'action de formation



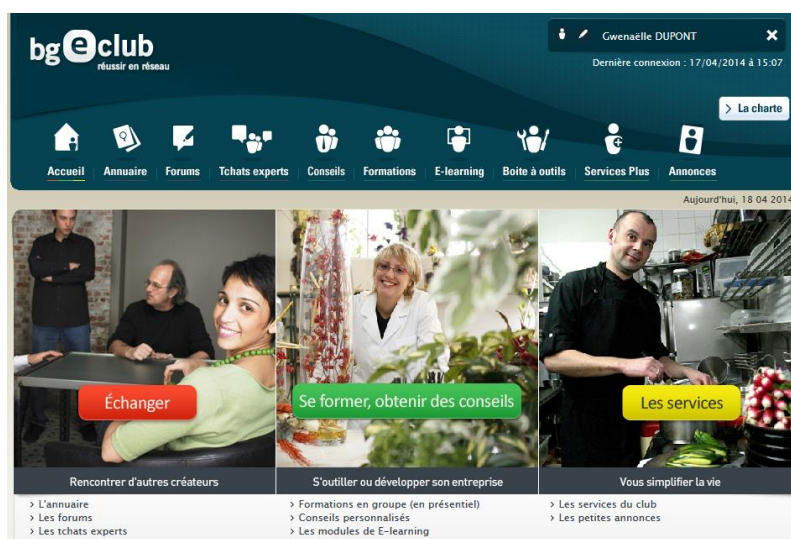
Intégration de l'opération dans le parcours BGE ISMER

BGE ISMER dispose de plusieurs dispositifs et outils permettant d'accompagner une grande diversité de futurs entrepreneurs, quel que soit leur état d'avancement dans le montage du projet, tout en permettant une poursuite de cet accompagnement lorsque ceux-ci seront des entrepreneurs en activité.

- **Mon accompagnement en ligne « MAEL »** : après attribution d'un code, l'entrepreneur a accès à de nombreuses informations et formations en ligne. Page d'accueil de MAEL :



- **BGE CLUB** : plate-forme en ligne qui vise à favoriser les échanges et la mise en réseau des chefs d'entreprise, à professionnaliser le chef d'entreprise, à encourager l'utilisation des Technologies de l'Information et de la Communication, et à simplifier le quotidien du chef d'entreprise. L'objectif transversal consiste en l'amélioration de la performance, de la pérennité et du développement des entreprises, et ce, dans une dimension de développement durable. Page d'accueil de BGE CLUB :



BGE ISMER est outillée pour la réalisation de **bilans de compétences entrepreneuriales** et peut donc transférer une part de son expertise et de ses outils sur ce volet et faire preuve d'une forte agilité dans les solutions proposées aux bénéficiaires dans le cadre de la Mallette du dirigeant, selon leur situation et les besoins d'exploration en découlant. BGE ISMER travaille sur les compétences depuis de nombreuses années dans le cadre de ses activités de formation.

- **Des fiches professionnelles**

BGE ISMER est abonnée au site de l'Agence France Entrepreneurs (AFE, actuellement repris par BPI) : mise à disposition pour le bénéficiaire de fiches professionnelles détaillées concernant le marché, les réglementations, les conditions d'exercice, etc.

ODIL (Partenariat INSEE) : outil d'aide au diagnostic du marché permettant de caractériser, sur une zone géographique, les établissements actuels du secteur de l'activité économique et la clientèle potentielle (outil disponible en ligne).

Liste des compétences mobilisables : liste de ressources expertes en réponse à des besoins spécifiques éventuels.

Sites de référence : AFE, INSEE, Pilote 41, guichet-entreprises (réglementations), je-suis-entrepreneur (fiches professionnelles), URSSAF, RSI, etc.

Fiches d'information sur les outils financiers mobilisables par le porteur de projet (aides, subventions, garanties, bourses, fondation) à l'échelle territoriale, locale, départementale, régionale...

Ingénierie financière : développement de partenariats bancaires et conseils en matière de mobilisation de financement, convention de partenariat avec une association de microcrédit « parcours confiance », membre de l'association « La Cagnotte de Loir-et-Cher ».

Conventions cadre avec les réseaux bancaires et BPI : organisation des partenariats et des conditions d'accès facilités aux prêts avec la Caisse d'Epargne, le Crédit Coopératif, la Banque Populaire, HSBC, Société Générale.

L'expérience acquise et les outils utilisés quotidiennement par les chargés de mission BGE ISMER dans le cadre de leurs différentes interventions auprès d'entrepreneurs après création et notamment des suivis PCCVL (Pass Centre Val de Loire) et des accompagnements des entrepreneurs à l'essai en couveuse Mature Entreprise(41) et couveuse Ainée (28), seront déterminants pour la pertinence de chacune des prestations réalisées.

Ainsi, les actions de formation proposées par BGE ISMER viennent compléter et enrichir le parcours de la personne en combinant temps individuels et collectifs. La montée en compétences entrepreneuriales est donc progressive et cohérente avec les problématiques rencontrées par le porteur, dans son activité actuelle ou future.

Liste des malettes 2019

BGE ISMER propose de mettre en œuvre en 2018 l'intégralité du programme de formation défini par l'AGEFICE dans le cadre de l'opération Mallette du Dirigeant, selon les modalités pédagogiques précédemment exposées :

N°	Intitulé du module	Durée
COMPTABILITE ANALYSE FINANCIERE ET TABLEAUX DE BORDS		
1	Utilisation des tableurs, conception de tableaux et graphiques	2 jours
2	Les Fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière	2 jours
NOUVELLES TECHNOLOGIES ET COMPETENCES NUMERIQUES		
4	Digitaliser son entreprise	2j en collectif + 1 jour en individuel
5	Le Web et le E-commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires	3 jours
6	Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux+ e-réputation	2 jours
7	Protection des données personnelles - RGPD	1 jour
MARKETING ET COMMUNICATION		
8	Fondamentaux du marketing, exploiter une base de donnée	2 jours
9	Fondamentaux des techniques de vente	2j + 2j Collectif
10	Stratégie de la communication et déclinaison sur le web	3 jours
RESSOURCES HUMAINES ET MANAGEMENT		
13	Réinterroger son statut juridique	1 jour
AUTOENTREPRENEURIAT		
16	Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise	2 jours
17	Evaluer et faire évoluer son autoentreprise	1 jour

Pour chaque module, une fiche pédagogique récapitule chacun des éléments ci-dessous :

- le contenu détaillé
- les compétences visées
- les objectifs
- la durée
- les modalités d'organisation et d'évaluation

Ci-après : **exemple** de la fiche pédagogique du module n°2

MODULE 2 / LES FONDAMENTAUX DE LA COMPTABILITE ET DE L'ANALYSE FINANCIERE

	CONTENUS
<p>OBJECTIFS</p> <p>Appréhender les fondamentaux de la comptabilité générale Comprendre la logique du compte de résultat et du bilan Gérer sa trésorerie Réaliser un diagnostic financier Interpréter les ratios de gestion Evaluer la santé financière de l'entreprise à la lecture de ses documents comptables</p> <p>OUTILS</p> <p>Modèles de bilans et de comptes de résultats en fonction de l'activité de l'entreprise, étude de cas, déclarations fiscales et sociales, logiciels comptables, dossier récapitulatif « organisation administrative et comptable et obligations fiscales et sociales de l'entreprise » Jeu de trésorerie, étude de cas et simulation, tableau de trésorerie Modèles de tableaux de bord, document d'utilisation d'Excel</p> <p>METHODE PEDAGOGIQUE</p> <p>Formation séquentielle, alternant théorie en collectif, mise en pratique en atelier workshop en collectif, et enfin entretiens en individuel.</p> <p>MODALITES D'EVALUATION</p> <p>Evaluation formative tout au long du parcours (utilisation et appropriation du livret) Quiz sur les principales notions et reprise en groupe des points non compris. Evaluation des compétences par la présentation d'un plan d'actions à mettre en œuvre Evaluation qualitative</p> <p>DUREE</p> <p>2 JOURS</p>	<p>Les fondamentaux de la comptabilité générale Comprendre la logique comptable Notion d'exploitation : charges, produits La chaîne comptable : les journaux, les comptes, la balance, le grand livre Les états comptables : le compte de résultat, le bilan, l'annexe</p> <p>Lire et analyser un bilan et un compte de résultat</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lire et interpréter le bilan <p>Les rubriques de l'actif Les rubriques du passif Fonction patrimoniale Les annexes Fonction trésorerie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lire et interpréter le compte de résultat <p>Le compte de résultat : la formation du résultat comptable</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyser et comprendre ses résultats <p>Les soldes intermédiaires de gestion</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir le lien entre le bilan et le compte de résultat - Le seuil de rentabilité <p>Analyse des résultats Le seuil de rentabilité</p> <p>Bien gérer sa trésorerie D'où provient la trésorerie Prévoir les besoins en trésorerie Élaborer son plan de trésorerie Gérer son plan de trésorerie Les possibilités de négociation avec son banquier</p> <p>Les fondamentaux du contrôle de gestion Comprendre la logique financière de son entreprise Apprendre à calculer son prix de revient Savoir établir des prévisions Suivre les réalisations et analyser les écarts</p> <p>PRE-REQUIS</p> <p>Evalués en amont de la formation lors de l'entretien individuel en vue d'une proposition de Formation adaptée au chef d'entreprise.</p> <p>INTERVENANT</p> <p>Willy DELVAUX : consultant indépendant/ Formateur (voir CV en annexe)</p>

Plan de communication « Mallette du Dirigeant 2019 »

La réussite de l'opération passe par la capacité à informer les ressortissants AGEFICE de l'existence locale de l'offre, puis à réaliser un travail de proximité visant à diagnostiquer leurs besoins.

Nous proposons la réalisation de plusieurs outils de communication pour promouvoir la **Mallette du Dirigeant** auprès du public de dirigeants ressortissants de l'AGEFICE, mais aussi de prescripteurs potentiels : établissements bancaires, assureurs, organismes liés à la protection sociale (mutuelle, prévoyance...), Urssaf, ...

Ces supports de communication reprendront le logo de l'AGEFICE, et la charte graphique éventuelle spécifiquement conçue par l'AGEFICE pour la Mallette du dirigeant.

Ils auront pour objectif principal d'informer sur les différentes mallettes (objectifs / compétences visées / contenus pédagogiques / modalités / dates & lieux).

Mais également pour certains (les supports numériques notamment) de proposer des témoignages d'entrepreneurs stagiaires, afin de rendre plus palpables leurs avantages procurés par la montée en compétences via les Mallettes.

► SUPPORTS PRINT : flyers et affiches

Des supports spécifiques « Mallettes du Dirigeant » pour informer sur les thématiques les dates et les lieux des formations.

Diffusés auprès de nos partenaires pour qu'ils puissent remettre un support physique aux dirigeants avec lesquels ils sont en contact (cf ci-dessus).

Les Mallettes seront également intégrées dans le catalogue de formation de BGE ISMER : celui du 1^{er} semestre pour la diffusion numérique, celui du 2nd semestre pour la diffusion papier.

Mallette du DIRIGEANT

PUBLIC
Dirigeant
Conjoint associé
Conjoint collaborateur

FINALITÉS
Faire un état des lieux complet
Prendre les bonnes décisions
Piloter sereinement votre entreprise

DURÉE
De 1 à 4 jours selon les modules
*Possibilité de planification en soirée 18h-21h30

PROGRAMME

Comptabilité, analyse financière et tableaux de bord
Utilisation des tableurs, conception de tableaux et graphiques
Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière

Nouvelles technologies et compétences numériques
Digitaliser son entreprise
Le web et le E-commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires
Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux + E-réputation
Protection des données personnelles - RGPD

Marketing et communication
Fondamentaux du marketing, exploiter une base de donnée
Fondamentaux des techniques de vente
Stratégie de la communication et déclinaison sur le web

Ressources humaines et management
Réinterroger son statut juridique

Autoentrepreneur
Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise
Evaluer et faire évoluer son autoentreprise

DATES

41		28	
Programmation			
23/09 - 24/09	/	27/06 - 28/06	/
11/06 - 12/06	/		
8/07 - 12/07	07/10 - 08/10	8/07 - 12/07	07/10 - 08/10
17/03 - 24/03 - 28/03	13/06 - 14/06 - 16/09	17/03 - 24/03 - 28/03	13/06 - 14/06 - 16/09
14/10 - 15/10	20/05 - 21/05	14/10 - 15/10	20/05 - 21/05
	18/11		18/11
23/09 - 20/09	/	23/09 - 20/09	/
7/01 - 14/01	/	7/01 - 14/01	/
20/04 - 20/04	06/06 - 07/06	20/04 - 20/04	06/06 - 07/06
13/06 - 14/06	20/09 - 01/10	13/06 - 14/06	20/09 - 01/10
03/06 - 04/06		03/06 - 04/06	
28/10	/	28/10	/
18/11 - 19/11	14/10-15/10	18/11 - 19/11	14/10-15/10
02/12	/	02/12	/

Financements possibles sous conditions contractuelles AGEFICE

Infos et contact 02.54.73.68.68
info@ismar.fr

BGE ISMER - 82 boulevard Chartain - 41100 Vendôme

► **SUPPORTS NUMERIQUES**

- **Site internet de BGE ISMER** : <https://Ismercher.bge.asso.fr/>

Répertorie toutes les informations utiles relatives aux formations, avec la possibilité de contacter directement le service Formation

- **Réseaux sociaux** :
<https://www.facebook.com/BGEISMER4128/> > 1700 followers
Parution une fois par mois de la fiche programme sur la page Facebook.

► **EMAILINGS et CAMPAGNES SMS**

- Emailing spécifique environ 2 mois avant chaque mallette, en direction des partenaires, mais aussi des entrepreneurs accompagnés par BGE et ressortissants de l'AGEFICE
- Campagne SMS spécifique en direction des entrepreneurs accompagnés par BGE et ressortissants de l'AGEFICE
- Envoi mensuel d'une newsletter (cf ci-contre) aux partenaires et aux entrepreneurs accompagnés par BGE, présentant des actualités liées à l'entrepreneuriat, un portrait d'entrepreneur et les actualités de BGE (dont sessions de formation à venir)

► **RELAIS MEDIA**

Des communiqués de presse seront diffusés aux médias locaux et régionaux (presse, radio, web) pour annoncer l'ouverture des Mallettes 2019, puis régulièrement en cours d'année pour promouvoir l'opération et communiquer sur les dates et lieux des modules.

► **COMMUNICATION auprès des clubs d'entrepreneurs et lors des Apero- Createurs**

- **PRESENTATION DES MALLETTES aux associations de commerçants, aux organisation syndicales patronales et aux différents partenaires**