



OBBYSHARE

Appel à proposition

Mallette du dirigeant

Agefice 2019

contact@obbyshare.com

www.obbyformation.com

SOMMAIRE

1)	Présentation d'obbyshare.....	1
1.1	Identité	1
1.2	Qui sommes-nous ?.....	1
1.3	Obbyshare en chiffres :.....	1
1.4	Notre organisation.....	2
1.5	Notre référent AGEFICE.....	2
1.6	Les informations horaires et d'accès à notre centre de formation.....	3
2)	La « Mallette du dirigeant » Agefice 2019.....	5
2.1	Les thèmes de formation retenus	5
2.1.1	Nouvelles technologies et compétences numériques.....	5
2.1.2	Marketing et Communication	5
2.1.3	Autoentrepreneuriat.....	5
2.2	Notre expérience de formation en adéquation avec les modules de formation de la « Mallette du dirigeant ».....	6
2.3	Offres Tarifaires proposées par module de formation	8
2.4	Modalités d'accès et de suivi des actions proposées.....	9
2.4.1	Niveau nécessaire et Prérequis pour cette action / ces actions.....	9
2.4.2	Objectifs de l'action / des actions.....	10
2.4.3	Méthodes pédagogiques.....	11
2.4.4	Modalités d'organisation de l'action / des actions.....	11
2.4.5	Modalités d'évaluation en fin d'action de formation.....	11
2.4.6	Action(s) de suivi proposée(s) aux stagiaires.....	12
2.4.7	Conditions d'annulation	12
2.4.8	Délais d'annulation.....	13
2.4.9	Personne à joindre pour plus de renseignements sur les actions de formation proposées.....	13
2.5	Fiche Programme des modules de formation de la « mallette du dirigeant ».....	14
2.5.1	Module 3 : Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique (2j) 14	
2.5.2	Module 4 : Digitaliser son entreprise (3j).....	17
2.5.3	Module 5 : Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires (3j) 20	
2.5.4	Module 6 : Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux + e-réputation (2j).....	23
2.5.5	Module 7 : Protection des données personnelles - RGPD (1j).....	26
2.5.6	Module 10 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j).....	29

2.5.7	Module 16 : Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise (2j).....	33
2.5.8	Module 17 : Évaluer et faire évoluer son autoentreprise (1j).....	37
2.6	Notre communication pour « la mallette du dirigeant ».....	40
2.7	Notre couverture géographique souhaitée.....	41
2.7.1	Départements d'intervention souhaités.....	41
2.7.2	Cartographie des clients obbyshare.....	42
2.7.3	Cartographie des formateurs obbyshare.....	42
2.7.4	Les locaux mis à disposition.....	43
3)	L'équipe pédagogique et nos formateurs.....	49
3.1	L'équipe pédagogique.....	49
3.2	Nos formateurs, titres, qualités et expériences.....	50
3.2.1	Nouvelles technologies et compétences numériques et Marketing et communication.....	50
3.2.2	Module 7 : Protection des données personnelles - RGPD (1j).....	60
3.2.3	Autoentrepreneuriat.....	61
4)	Nos références clients.....	62
5)	Notre engagement qualité.....	67
5.1	Les critères qualités visés par obbyshare :.....	67
5.2	Les modalités de personnalisation d'accès à la formation.....	67
5.3	Les procédures d'admission et les procédures d'évaluation.....	68
5.3.1	Procédure d'admission :.....	68
5.3.2	Procédure d'évaluation des acquis :.....	68
5.4	Les moyens matériels et de leur conformité aux lois et règlements.....	68
5.5	Evaluation de la qualité de la formation.....	69
5.6	Les méthodes et moyens pédagogiques.....	69
5.7	Les moyens et supports mis à disposition des stagiaires.....	69
5.8	Les outils d'évaluation des acquis des stagiaires.....	69
5.9	Descriptif de la démarche qualité interne.....	70
5.9.1	Evaluation de la qualité et amélioration continue :.....	70
5.9.2	Audit qualité interne annuel :.....	70
5.9.3	Traitement de la non-qualité :.....	70
5.10	Descriptif des procédures d'évaluation de la satisfaction des stagiaires à chaud et à froid.....	70
5.10.1	À chaud (en fin de formation) :.....	70
5.10.2	À froid (2 mois après la fin de formation) :.....	71
6)	ANNEXES.....	72
6.1	Déclaration d'activité.....	73
6.2	Attestation fiscale.....	74

6.3	Attestation sociale	75
6.4	Assurance responsabilité civile	77
6.5	Exemple de convention de formation.....	79
6.6	Exemple de mail de « convocation au stage de formation ».....	81
6.7	Exemple de scénario pédagogique	83
6.8	Exemple de « Test de positionnement ».....	87
6.9	Exemple de « Quiz d'évaluation des acquis ».....	89
6.10	Exemple « Feuille d'émargement collective ».....	91
6.11	Exemple « Questionnaire de satisfaction du stage de formation ».....	93
6.12	Exemple « Attestation de fin de formation individuelle ».....	94
6.13	Exemple « Attestation de remise des éléments pédagogique et de l'attestation de fin de formation ».....	95
6.14	Règlement intérieur applicable aux stagiaires.....	96

1) Présentation d'obbyshare

1.1 Identité

Siège social :

9 rue de condé - 33 064 - Bordeaux cedex

N° Déclaration d'activité : 75 33 10363 33 auprès du préfet de région Nouvelle Aquitaine.

Siret : 820 014 538 000 20 RCS Bordeaux

1.2 Qui sommes-nous ?

Obbyshare est un organisme de formation spécialisé dans le domaine du digital et de la stratégie commerciale. De part notre réseau de conseillers et formateurs, nous dispensons des formations dans la France entière.

Nos formations peuvent se dérouler en centre ou directement sur site client.

Nous pouvons organiser nos formations en journée complète ou demi-journée en fonction des besoins et des contraintes de nos clients.

1.3 Obbyshare en chiffres :

Exercice	2016-2017	2017-2018	2018-2019 (en cours)	TOTAL
	Du 01/04/2016 au 30/06/2017	Du 01/07/2017 au 30/06/2018	Du 01/07/2018 au 15/03/2019	
Chiffres d'affaires formation (HT)	104 390 €	260 796 €	1 094 464 €	1 459 650 €
Dont formations dispensées auprès des travailleurs non-salariés		2 400 €		2 400 €
Nombre de stagiaires formés	63	144	283	490
Heures stagiaires (h)	781	2 311	7 106	10 198
Nombre de conseillers formation	6	9	18	
Nombre de formateurs	8	15	36	

1.4 Notre organisation



Alain Delbourg
Président
06 82 17 66 64
alain@obbyshare.com

Responsable pédagogique
& Formateur



Sébastien Hurstel
Directeur Général
06 58 94 45 46
sebastien@obbyshare.com

Responsable pédagogique
& Formateur



Corinne Gilbert
Assistante commerciale et
administrative
06 84 16 74 61
dossier@obbyshare.com



Laetitia Boisseleau
Assistante de gestion

06 12 46 61 22
compta@obbyshare.com

1.5 Notre référent AGEFICE



Sébastien Hurstel
Responsable pédagogique
& Formateur
06 58 94 45 46
sebastien@obbyshare.com

1.6 Les informations horaires et d'accès à notre centre de formation

Les formations en centre se déroulent au siège de la société ou dans des locaux correspondant aux mêmes critères d'accueil du public et des stagiaires.

Notre centre :

Obbyshare
9 rue de Condé
33000 Bordeaux



Accès Wifi

3 Salles de formation
(de 6 à 12 personnes maximum)

Horaires :

Du lundi au vendredi de 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00

Contact pour rendez-vous :

Alain Delbourg
06 82 17 66 64
alain@obbyshare.com

Sébastien Hurstel
06 58 94 45 46
sebastien@obbyshare.com

Indication pour l'accès au centre :

- Tramway – ligne B et C – Arrêt Quinconces.
- Bus Ligne 2; 3; 6; 26; 29; 47 – Arrêt Quinconces Orléans.
- Accès en train, depuis la gare Saint Jean puis Tramway ligne C – Arrêt Quinconces.
- Accès depuis l'aéroport Bordeaux-Mérignac, navette ou bus jusqu'à la gare Saint Jean puis Tramway ligne C – Arrêt Quinconces.
- Accès en voiture, Parking La Bourse, Jean-Jaurès ou Tourny.

Hébergement à proximité

Hôtel de l'opéra **
35 rue Esprit des Lois
33000 Bordeaux
Tél : 05 56 81 41 27
contact@hotel-bordeaux-opera.com
Chambres à partir de 50€
Situé à 54 mètres

Hôtel Saint Rémy **
34 rue Saint-Rémy
33000 Bordeaux
Tél : 05 56 48 55 48
Chambres à partir de 55€
Situé à 213 mètres

Restauration à proximité

Brasserie l'Orléans
136 allées Orléans
33000 Bordeaux
Tél : 05 56 00 50 06
Situé à 20 mètres

Fuxia
40 Allées Orléans
33000 Bordeaux
Tél : 05 56 52 81 23
Situé à 30 mètres

2) La « Mallette du dirigeant » Agefice 2019

2.1 Les thèmes de formation retenus

2.1.1 [Nouvelles technologies et compétences numériques](#)

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-réputation (2j)

Module 7 : Protection des données personnelles - RGPD (1j)

2.1.2 [Marketing et Communication](#)

Module 10 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j)

2.1.3 [Autoentrepreneuriat](#)

Module 16 : Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise (2j)

Module 17 : Évaluer et faire évoluer son autoentreprise (1j)

2.2 Notre expérience de formation en adéquation avec les modules de formation de la « Mallette du dirigeant »

Module de formation « La Mallette du dirigeant Agefice »	Nos formations dispensées en adéquation avec les modules de « La mallette du dirigeant Agefice »			
	Nom du stage de formation obbyshare	Durée	Heures- stagiaires dispensées (H)	Satisfaction générale
Module 5 : Le Web et le E- Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires (3j)	Créer et animer un site Internet.	16 H	165	89 %
	Être autonome dans la mise à jour de son site internet	8 H	63	96 %
	Savoir créer, gérer et promouvoir un site internet pour un établissement CHRD	32 H	1408	93 %
TOTAL			1 636	

Module 6 : Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux + e-réputation (2j)	Animer et développer une communauté sur Facebook	16 H	594	94 %
	Créer des campagnes publicitaires sur Internet	8 H	28	98 %
	Maîtriser l'image et la réputation de son établissement.	16 H	182	97 %
	Optimiser la présence de son établissement sur Internet et les réseaux sociaux	24 H	888	97 %
	Exploiter le potentiel des réseaux sociaux pour acquérir et fidéliser ses clients	32 H	1376	96 %
	Les outils digitaux pour optimiser sa visibilité et son référencement sur Internet	32 H	1088	94 %
	Gérer ses avis clients sur Internet	8 H	85	98 %
TOTAL			4 241	

Module 7 : Protection des données personnelles - RGPD (1j) & Module 10 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j)	Mettre en œuvre une communication digitale efficace	16 H	692	98 %
	Réaliser des campagnes d'Emailing / SMS efficaces	32 H	288	93 %
TOTAL			980	

<p>Module 3 : Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique (2j) & Module 4 : Digitaliser son entreprise (3j)</p>	<p>Les titres, qualités et expériences de nos formateurs, nous permettent également de nous positionner sur ces modules.</p>
<p>Module 7 : Protection des données personnelles - RGPD (1j)</p>	<p>Notre formateur référent pour ce module, David Boisseleau, est un expert reconnu dans la mise en œuvre et la gestion du RGPD dans les entreprises. (C Discount, ...).</p>
<p>Module 16 : Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise (2j) Module 17 : Évaluer et faire évoluer son autoentreprise (1j)</p>	<p>Nos formateurs, du cabinet d'expertise comptable « Condillac Expertise », interviennent régulièrement lors de formations et d'ateliers pour l'accompagnement à la création d'entreprises et le statut auto-entrepreneur.</p>

2.3 Offres Tarifaires proposées par module de formation

	Coût par jour et par stagiaire.	Nbre de stagiaires minimum.	Nbre de stagiaires maximum.
Module 3 : Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique (2j)	350 € HT	4	12
Module 4 : Digitaliser son entreprise (3j)	350 € HT	4	12
Module 5 : Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires (3j)	350 € HT	4	12
Module 6 : Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux + e-reputation (2j)	350 € HT	4	12
Module 7 : Protection des données personnelles - RGPD (1j)	350 € HT	4	12
Module 10 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j)	350 € HT	4	12
Module 16 : Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise (2j)	350 € HT	4	12
Module 17 : Évaluer et faire évoluer son autoentreprise (1j)	350 € HT	4	12

2.4 Modalités d'accès et de suivi des actions proposées

2.4.1 [Niveau nécessaire et Prérequis pour cette action / ces actions](#)

Module	Niveau nécessaire et Prérequis pour cette action
Module 3 : Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique (2j)	Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour cette action de formation. Les stagiaires devront être munis d'un ordinateur portable.
Module 4 : Digitaliser son entreprise (3j)	Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour cette action de formation.
Module 5 : Le Web et le E- Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires (3j)	Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur. Les stagiaires devront être munis d'un ordinateur portable.
Module 6 : Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux + e-réputation (2j)	Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur. Les stagiaires devront être munis d'un ordinateur portable.
Module 7 : Protection des données personnelles - RGPD (1j)	Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour cette action de formation.
Module 10 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j)	Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour cette action de formation.
Module 16 : Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise (2j)	Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour cette action de formation.
Module 17 : Évaluer et faire évoluer son autoentreprise (1j)	Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour cette action de formation.

2.4.2 Objectifs de l'action / des actions

Module	Objectifs de l'action / des actions
Module 3 : Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique (2j)	<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir le vocabulaire et les compétences de base à l'utilisation d'un ordinateur - Savoir naviguer sur le Web, rechercher efficacement, utiliser un formulaire - Se familiariser avec l'utilisation, les règles et les usages du courrier électronique
Module 4 : Digitaliser son entreprise (3j)	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise - Acquérir une vision d'ensemble de la transformation digitale - Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine - Pouvoir jeter les bases de sa propre stratégie
Module 5 : Le Web et le E- Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires (3j)	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les enjeux d'une présence sur le web - Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine - Assurer sa présence sur le web au travers d'un site d'e-commerce - Analyser le trafic de son site
Module 6 : Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux + e-réputation (2j)	<ul style="list-style-type: none"> - Mesurer les enjeux des usages du digital et des médias sociaux par les clients - Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur mode de fonctionnement - Acquérir les fondamentaux et mesurer l'importance de l'e-réputation
Module 7 : Protection des données personnelles - RGPD (1j)	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les évolutions réglementaires et les enjeux du RGPD - Identifier les impacts pour l'entreprise et son système d'information - Préparer son plan d'actions de mise en conformité
Module 10 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j)	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les fondamentaux de la communication - Choisir une documentation adaptée en fonction de la cible visée - Rédiger pour mieux délivrer son message - Concevoir ses premiers outils de communication digitale
Module 16 : Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise (2j)	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise - Comprendre les mécanismes juridiques, comptables, sociaux et fiscaux liés à ce régime - Piloter l'activité et suivre les indicateurs commerciaux, administratifs et financiers

Module 17 : Évaluer et faire évoluer son autoentreprise (1j)	<ul style="list-style-type: none">- Diagnostiquer la situation de l'autoentreprise et poser les axes de son développement- Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime autoentreprise
--	---

2.4.3 Méthodes pédagogiques

Les méthodes et moyens pédagogiques sont ceux mentionnés sur chacun de nos programmes de formation.

Lors de nos formations, la pédagogie est basée sur une alternance d'apports théoriques et de cas pratiques.

Nos formateurs garantissent le bon déroulement de l'action de formation et transmettent leurs connaissances / compétences par des apports théoriques et l'usage de bonnes pratiques, des mises en situation lors de cas pratiques et l'évaluation des acquis.

Les moyens pédagogiques et supports remis aux stagiaires sont ceux indiqués dans la ligne " Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement " des programmes de formation.

La documentation pédagogique remise à l'apprenant, en papier ou en version numérique selon sa préférence, comprends notamment :

- Copie du diaporama
- Documentation technique et/ou juridique

2.4.4 Modalités d'organisation de l'action / des actions

Session en INTER entreprise pour des groupes de 4 à 12 stagiaires maximum.

Les actions de formation se déroule en journée complète ou en demi-journée et sont organisées selon un planning établi par l'organisme de formation.

2.4.5 Modalités d'évaluation en fin d'action de formation

À la fin de la formation, chaque stagiaire sera invité à faire une évaluation de ses connaissances / compétences permettant d'évaluer ses acquis lors de la formation.

Une fiche d'appréciation du stage est remise en fin de formation à chaque stagiaire.

Une attestation de fin de formation comprenant la note de l'évaluation des acquis est remise à chaque stagiaire.

Une évaluation de la formation « à froid » est adressée à chaque stagiaire, 2 mois après le stage.

2.4.6 Action(s) de suivi proposée(s) aux stagiaires

Le formateur est à disposition des stagiaires après la fin de la formation.

Une adresse email spécifique suiviformation@obbyshare.com permet aux stagiaires de prendre contact avec les responsables pédagogiques, qui transmettrons les demandes spécifiques aux formateurs concernés pour le suivi pédagogique de la formation.

2.4.7 Conditions d'annulation

Dans tous les cas, un report de formation est privilégié.

Les stagiaires peuvent effectuer leur demande d'annulation par courrier ou par mail à l'adresse suivante: contact@obbyshare.com

En cas de force majeure telle que définie par les tribunaux français aucune indemnité ne sera demandée sous réserve de la production des documents au centre de formation.

En cas de résiliation par le stagiaire à moins de 10 jours francs avant le début d'une des actions de formation, l'organisme retiendra sur le coût total, un pourcentage de 30 %, au titre de dédommagement.

En cas de réalisation partielle de l'action du fait du stagiaire, seule sera facturée au stagiaire la partie effectivement réalisée de l'action, selon le prorata du nombre d'heures réalisées par rapport au nombre d'heures prévues. En outre, l'organisme retiendra sur le coût correspondant à la partie non- réalisée de l'action, un pourcentage de 30 %, au titre de dédommagement.

Les montants versés par le client au titre de dédommagement ne pourront pas être imputés par l'entreprise sur son obligation définie à l'article L6331-1 du code du travail ni faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par un OPCA.

L'organisme de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler une session de formation si le nombre d'inscrits est insuffisant, et en cas de force majeure, sans dédommagement ni pénalité à l'égard des stagiaires.

2.4.8 Délais d'annulation

Le stagiaire dispose d'un délai de 10 jours francs avant le début de l'action de formation pour annuler sa participation.

L'organisme de formation dispose d'un délai de 10 jours francs avant le début de l'action de formation pour annuler ou reporter un stage de formation en cas de nombre de stagiaires insuffisant.

2.4.9 Personne à joindre pour plus de renseignements sur les actions de formation proposées



Sébastien Hurstel

Responsable pédagogique
& Formateur
06 58 94 45 46
sebastien@obbyshare.com

2.5 Fiche Programme des modules de formation de la « mallette du dirigeant »

2.5.1 Module 3 : Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique (2j)

Nouvelles technologies et compétences numériques

Module 3 :

Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique

Formation bureautique
Formacode : 35066

2 Jours
(14 heures)

INTER

**700 € HT /
Stagiaire**

Les objectifs de la formation :

À l'issue de cette formation, le(s) participant(s) seront capables de :

- Acquérir le vocabulaire et les compétences de base à l'utilisation d'un ordinateur
- Savoir naviguer sur le Web, rechercher efficacement, utiliser un formulaire
- Se familiariser avec l'utilisation, les règles et les usages du courrier électronique

Programme de formation

Public cible :

Chefs d'entreprise, indépendants, commerçants, ou toutes personnes qui souhaitent acquérir les notions de base de l'informatique, d'internet et de la messagerie électronique.

Comprendre les concepts de base

- Comprendre le fonctionnement d'un ordinateur
- Les principaux composants : processeur, mémoire vive, disque dur, périphériques
- Identifier le rôle du système d'exploitation

Travailler dans l'environnement de son système d'exploitation

- Se repérer dans l'environnement
- Le bureau, la barre des tâches, les fenêtres
- Gérer les tâches : ouvrir, fermer un programme
- Passer d'une application à une autre

<p>Modalité de la formation : Stage présentiel.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser son poste de travail - Créer et organiser ses dossiers - Copier, déplacer, renommer, supprimer des fichiers <p>Découvrir internet et naviguer sur le Web</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vocabulaire spécifique à Internet - Présentation des protocoles : <ul style="list-style-type: none"> o Web o Email o FTP o Autres - Recherches efficaces sur Internet - Les différents types de moteurs et annuaires de recherche généralistes - Recherches par mots / expressions clefs / syntaxe - Trucs et astuces pour obtenir des résultats pertinents - Utilisation des bases de données documentaires ou sites de référence <ul style="list-style-type: none"> o Retrouver les coordonnées postales ou téléphoniques d'un contact o Recherches sur l'identité d'une entreprise client ou d'un fournisseur o Consulter le Journal Officiel, lire la presse
<p>Pré-requis : Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour cette action de formation. Les stagiaires devront être munis d'un ordinateur portable. Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.</p>	<p>Utiliser sa messagerie électronique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Principe de la messagerie électronique - Utilisation efficace et pertinente de la messagerie électronique <ul style="list-style-type: none"> o Créer et envoyer un Email simple o Consulter sa boîte de réception, répondre, faire suivre o Joindre un document de manière à ce qu'il puisse être lu ou afficher par le destinataire, o Utiliser les confirmations de réception ou de lecture o Travailler la mise en forme o Comprendre les classements en indésirables - Constituer et utiliser un répertoire de contacts

Nombre de participants :	
Minimum : 4	
Maximum : 12	
Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :	
1. les modalités pédagogiques :	
Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.	
Apports théoriques : 10 h	
Cas pratiques : 3 h	
Auto-évaluation : 1 h	
2. le rôle du ou des formateur(s) :	
Le formateur garantit le bon déroulement de l'action de formation et transmet ses connaissances / compétences par des apports théoriques et l'usage de bonnes pratiques, des mises en situation lors de cas pratiques et l'évaluation des acquis.	
3. les matériels utilisés :	
Diaporama, ordinateur, connexion Internet.	
4. les documents remis aux participants :	
Copie du diaporama, documents techniques.	
Attestation de fin de formation.	
5. nature des travaux demandés aux participants :	
Écouter, échanger et questionner lors des apports théoriques, réaliser les cas pratiques en intégrant une mise en situation professionnelle, réaliser les tests d'évaluation de connaissances et d'appréciations.	
Modalités d'évaluation des connaissances :	
À la fin de la formation, chaque stagiaire sera invité à faire une évaluation de ses connaissances / compétences permettant d'évaluer ses acquis lors de la formation.	
Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants :	
Une fiche d'appréciation est remise en fin de formation.	
Moyens permettant le suivi de l'exécution de la formation :	
Attestation de présence avec signature par le(s) stagiaire(s) et le(s) formateur(s) des feuilles d'émargement par demi-journées.	
Nom et qualité du formateur :	
Hurstel Sébastien - Qualité : Formateur en communication digitale.	
Delbourg Alain - Qualité : Formateur en communication digitale.	
Ou tout formateur(trice) référencé par l'organisme de formation pour cette action de formation, dont la liste est disponible sur le site internet www.obbyformation.com	
Lieu de la session :	
En salle de formation.	
Date(s) de la session :	
Organisation de la formation en journée complète ou en demi-journée.	

Tarifs par action en coût jour :

700 € HT / stagiaire soit 350 € HT / stagiaire / jour.

2.5.2 Module 4 : Digitaliser son entreprise (3j)**Nouvelles technologies et compétences numériques****Module 4 :****Digitaliser son entreprise**

Formation archivage dématérialisation
Formacode : 46396

3 Jours
(21 heures)

INTER
1050 € HT /
Stagiaire

Les objectifs de la formation :

À l'issue de cette formation, le(s) participant(s) seront capables de :

- Comprendre les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise
- Acquérir une vision d'ensemble de la transformation digitale
- Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine
- Pouvoir jeter les bases de sa propre stratégie

Programme de formation**Public cible :**

Chefs d'entreprise, indépendants, commerçants, ou toutes personnes ayant à charge la digitalisation d'une entreprise.

Les fondamentaux et enjeux de la transformation numérique

- Qu'est-ce que le numérique ?
 - o Les nouvelles technologies et les nouveaux usages
- Quelles conséquences pour mon entreprise et pour mes différents interlocuteurs ?
- Intégrer le numérique dans ma stratégie digitale

Simplifier mon organisation interne

- Dématérialiser mes documents
 - o Le principe de la numérisation des documents (formats, résolution, taille)
 - o Intérêt et méthode de simplification de la gestion des factures, devis et archives

<p>Modalité de la formation : Stage présentiel.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser la gestion des données relatives aux prospects, clients et fournisseurs <p>Les solutions Open Source</p> <ul style="list-style-type: none"> - Notions et définitions, différents types de licence - Intérêts et risques d'adoption de solutions et outils OpenSource - Les Outils OpenSource pour le poste de travail - Les Outils pour la Gestion d'Entreprise <ul style="list-style-type: none"> o Suites décisionnelles (Les solutions ERP, Les solutions CRM, Outils de Reporting) o Les solutions GED et Enterprise Content Management o Les solutions de Partage de Documents <p>Effectuer mes démarches administratives en ligne</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réaliser ses déclarations fiscales et sociales en ligne (déclarations sociales, déclarations de TVA etc.)
<p>Pré-requis : Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour cette action de formation.</p> <p>Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.</p>	<p>Externaliser mes données</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qu'est-ce que le cloud computing ? <ul style="list-style-type: none"> o Définitions, bénéfices et risques o Cadre légal - Panorama du marché <ul style="list-style-type: none"> o Principaux acteurs o Principales solutions (IaaS, PaaS et SaaS) o Principales architectures utilisées - Les bonnes pratiques pour l'intégration du cloud le système d'information de son entreprise - Les questions essentielles à se poser avant de choisir son prestataire <p>Sécuriser mes solutions digitales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Introduction à la sécurité des systèmes d'information : Contexte, enjeux, chiffres-clés - Définition et identifications des principaux risques actuels (hacking, failles de sécurité) - Diagnostiquer son niveau de sécurité

<p>Nombre de participants : Minimum : 4 Maximum : 12</p>	<p>- Les outils et moyens techniques de parade aux principales menaces simples</p> <ul style="list-style-type: none"> o Mot de passe, sauvegarde, coffre-fort électronique, navigation, mise à jour des outils, choix d'un hébergement sécurisé pour son site, etc.
<p>Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :</p> <p>1. les modalités pédagogiques : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques. Apports théoriques : 15 h Cas pratiques : 4,5 h Auto-évaluation : 1,5 h</p> <p>2. le rôle du ou des formateur(s) : Le formateur garantit le bon déroulement de l'action de formation et transmet ses connaissances / compétences par des apports théoriques et l'usage de bonnes pratiques, des mises en situation lors de cas pratiques et l'évaluation des acquis.</p> <p>3. les matériels utilisés : Diaporama, ordinateur, connexion Internet.</p> <p>4. les documents remis aux participants : Copie du diaporama, documents techniques. Attestation de fin de formation.</p> <p>5. nature des travaux demandés aux participants : Écouter, échanger et questionner lors des apports théoriques, réaliser les cas pratiques en intégrant une mise en situation professionnelle, réaliser les tests d'évaluation de connaissances et d'appréciations.</p>	
<p>Modalités d'évaluation des connaissances : À la fin de la formation, chaque stagiaire sera invité à faire une évaluation de ses connaissances / compétences permettant d'évaluer ses acquis lors de la formation.</p>	
<p>Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Une fiche d'appréciation est remise en fin de formation.</p>	
<p>Moyens permettant le suivi de l'exécution de la formation : Attestation de présence avec signature par le(s) stagiaire(s) et le(s) formateur(s) des feuilles d'émargement par demi-journées.</p>	
<p>Nom et qualité du formateur : Hurstel Sébastien - Qualité : Formateur en communication digitale. Delbourg Alain - Qualité : Formateur en communication digitale. Ou tout formateur(trice) référencé par l'organisme de formation pour cette action de formation, dont la liste est disponible sur le site internet www.obbyformation.com</p>	
<p>Lieu de la session : En salle de formation.</p>	

Date(s) de la session :

Organisation de la formation en journée complète ou en demi-journée.

Tarifs par action en coût jour :

1050 € HT / stagiaire soit 350 € HT / stagiaire / jour.

2.5.3 Module 5 : Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires (3j)

Nouvelles technologies et compétences numériques

Module 5 :

Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires

Formation création site Internet
Formacode : 46270

3 Jours
(21 heures)

INTER

**1050 € HT /
Stagiaire**

Les objectifs de la formation :

À l'issue de cette formation, le(s) participant(s) seront capables de :

- Comprendre les enjeux d'une présence sur le web
- Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine
- Assurer sa présence sur le web au travers d'un site d'e-commerce
- Analyser le trafic de son site

Programme de formation

Public cible :

Chefs d'entreprise, indépendants, commerçants, ou toutes personnes ayant à charge la digitalisation d'une entreprise.

Introduction à internet

- Vocabulaire spécifique à Internet
- Types de sites internet
- Recherches efficaces sur Internet,
 - o Les différents types de moteurs et Annuaires de recherche généralistes
 - o Recherches par mots / expressions clefs / Syntaxe
 - o Trucs et astuces pour obtenir des résultats pertinents
- Les tendances du web

<p>Modalité de la formation : Stage présentiel.</p>	<p>Avant de créer son site</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre le vocabulaire technique - Cahier des charges - Contraintes légales, droits à l'image et droits d'auteurs - Préparation des contenus - Présentation et initiation aux outils de création de Site Internet - Ecueils à éviter etc. <p>Créer un site web vitrine sur (Prestashop, WordPress, WooCommerce ou Joomla)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Déposer un nom de domaine - Trouver un hébergeur pour son site - Définir l'arborescence - Les différents types de contenus <ul style="list-style-type: none"> o Organiser les contenus o Structurer la navigation o Concevoir les pages o Appliquer une charte graphique o Préparer et intégrer les images o Insérer des liens hypertextes
<p>Pré-requis : Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur. Les stagiaires devront être munis d'un ordinateur portable. Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Compléter et enrichir le site web <ul style="list-style-type: none"> o Rappels sur l'utilité et le fonctionnement des plugins. o Améliorer l'interface utilisateur. o Ajouter des fonctionnalités de réseau social. o Gérer la traduction du site. o Modification simple du thème fourni avec le langage de mise en forme CSS o Création d'une page de contenu dynamique - Sécuriser et manipuler le site <ul style="list-style-type: none"> o Limiter l'accès du site pendant les travaux o Déplacer le site d'un serveur à l'autre o Sauvegarde et restauration de la base de données o Création d'un Intranet
<p>Nombre de participants : Minimum : 4 Maximum : 12</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Administrer le site à plusieurs <ul style="list-style-type: none"> o Créer des utilisateurs o Gérer les droits d'accès avancés <p>Analyser le trafic</p> <ul style="list-style-type: none"> - Installation d'un traqueur - Analyse des mots-clés et expressions performantes - Statistiques et indicateurs de performance <ul style="list-style-type: none"> o Mettre en place des tableaux de bords décisionnels

Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :**1. les modalités pédagogiques :**

Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

Apports théoriques : 15 h

Cas pratiques : 4,5 h

Auto-évaluation : 1,5 h

2. le rôle du ou des formateur(s) :

Le formateur garantit le bon déroulement de l'action de formation et transmet ses connaissances / compétences par des apports théoriques et l'usage de bonnes pratiques, des mises en situation lors de cas pratiques et l'évaluation des acquis.

3. les matériels utilisés :

Diaporama, ordinateur, connexion Internet.

4. les documents remis aux participants :

Copie du diaporama, documents techniques.

Attestation de fin de formation.

5. nature des travaux demandés aux participants :

Écouter, échanger et questionner lors des apports théoriques, réaliser les cas pratiques en intégrant une mise en situation professionnelle, réaliser les tests d'évaluation de connaissances et d'appréciations.

Modalités d'évaluation des connaissances :

À la fin de la formation, chaque stagiaire sera invité à faire une évaluation de ses connaissances / compétences permettant d'évaluer ses acquis lors de la formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants :

Une fiche d'appréciation est remise en fin de formation.

Moyens permettant le suivi de l'exécution de la formation :

Attestation de présence avec signature par le(s) stagiaire(s) et le(s) formateur(s) des feuilles d'émargement par demi-journées.

Nom et qualité du formateur :

Hurstel Sébastien - Qualité : Formateur en communication digitale.

Delbourg Alain - Qualité : Formateur en communication digitale.

Ou tout formateur(trice) référencé par l'organisme de formation pour cette action de formation, dont la liste est disponible sur le site internet www.obbyformation.com

Lieu de la session :

En salle de formation.

Date(s) de la session :

Organisation de la formation en journée complète ou en demi-journée.

Tarifs par action en coût jour :

1050 € HT / stagiaire soit 350 € HT / stagiaire / jour.

2.5.4 Module 6 : Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux + e-réputation (2j)

Nouvelles technologies et compétences numériques

Module 6 :

Les fondamentaux du digital, des réseaux sociaux et de l'e-réputation

Formation réseau social
Formacode : 46252

2 Jours
(14 heures)

INTER

**700 € HT /
Stagiaire**

Les objectifs de la formation :

À l'issue de cette formation, le(s) participant(s) seront capables de :

- Mesurer les enjeux des usages du digital et des médias sociaux par les clients
- Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur mode de fonctionnement
- Acquérir les fondamentaux et mesurer l'importance de l'e-réputation

Programme de formation

Public cible :

Chefs d'entreprise, indépendants, commerçants, ou toutes personnes ayant à charge la communication numérique d'une entreprise.

Identifier les nouveaux usages du Digital

- Les internautes acteurs de leur communication
- Définir le vocabulaire et les notions couramment utilisés dans les réseaux sociaux

Panorama des médias sociaux

- Définition, usages et chiffres-clés des réseaux et médias sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo, Pinterest, Instagram, Snapchat, ...
- Blogs, wikis : quels usages pour son entreprise ?

Utiliser les réseaux et les médias sociaux

- Facebook :
 - o Les différents formats : profil, page, groupe

<p>Modalité de la formation : Stage présentiel.</p>	<ul style="list-style-type: none"> o Quelle utilisation pour son entreprise ? o Le Edge Rank de Facebook o La publicité sur Facebook - Instagram : <ul style="list-style-type: none"> o Fonctionnement et spécificités o Quelle utilisation pour son entreprise ? o Créer une publication efficace et choisir ses hashtags - Twitter : <ul style="list-style-type: none"> o Fonctionnalités et usages o Le vocabulaire : tweet, hashtag, followers, ... o Intérêt pour pour son entreprise ? - LinkedIn et Slideshare : <ul style="list-style-type: none"> o Usages professionnels individuels : comment optimiser son profil ? o Intérêt et usages pour son entreprise ? o Utiliser Slideshare pour trouver du contenu professionnel
<p>Pré-requis : Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur. Les stagiaires devront être munis d'un ordinateur portable. Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Chaîne YouTube : quelle place dans les dispositifs médias sociaux des entreprises ? - Picture marketing : communiquer par l'image avec Instagram, Pinterest, Snapchat - La vidéo en direct : Twitter (Periscope), Facebook Live, YouTube, Live,... <p>L'e-réputation et la veille en ligne</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définitions : identité numérique, personal branding et e-reputation - L'importance du moteur de recherche - Mettre en place un dispositif de veille <ul style="list-style-type: none"> o Se créer une identité numérique & la valoriser o Veille o Effacer ses traces o Se renseigner sur ses interlocuteurs
<p>Nombre de participants : Minimum : 4 Maximum : 12</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Situations de crise et possibilités d'intervention

Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :**1. les modalités pédagogiques :**

Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

Apports théoriques : 10 h

Cas pratiques : 3 h

Auto-évaluation : 1 h

2. le rôle du ou des formateur(s) :

Le formateur garantit le bon déroulement de l'action de formation et transmet ses connaissances / compétences par des apports théoriques et l'usage de bonnes pratiques, des mises en situation lors de cas pratiques et l'évaluation des acquis.

3. les matériels utilisés :

Diaporama, ordinateur, connexion Internet.

4. les documents remis aux participants :

Copie du diaporama, documents techniques.

Attestation de fin de formation.

5. nature des travaux demandés aux participants :

Écouter, échanger et questionner lors des apports théoriques, réaliser les cas pratiques en intégrant une mise en situation professionnelle, réaliser les tests d'évaluation de connaissances et d'appréciations.

Modalités d'évaluation des connaissances :

À la fin de la formation, chaque stagiaire sera invité à faire une évaluation de ses connaissances / compétences permettant d'évaluer ses acquis lors de la formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants :

Une fiche d'appréciation est remise en fin de formation.

Moyens permettant le suivi de l'exécution de la formation :

Attestation de présence avec signature par le(s) stagiaire(s) et le(s) formateur(s) des feuilles d'émargement par demi-journées.

Nom et qualité du formateur :

Hurstel Sébastien - Qualité : Formateur en communication digitale.

Delbourg Alain - Qualité : Formateur en communication digitale.

Ou tout formateur(trice) référencé par l'organisme de formation pour cette action de formation, dont la liste est disponible sur le site internet www.obbyformation.com

Lieu de la session :

En salle de formation.

Date(s) de la session :

Organisation de la formation en journée complète ou en demi-journée.

Tarifs par action en coût jour :

700 € HT / stagiaire soit 350 € HT / stagiaire / jour.

Nouvelles technologies et compétences numériques

Module 7 :

**Protection des données
personnelles - RGPD**

Formation sécurité informatique

Formacode : 31006

1 Jour
(7 heures)**INTER****350 € HT /
Stagiaire****Les objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, le(s) participant(s) seront capables de :

- Comprendre les évolutions réglementaires et les enjeux du RGPD
- Identifier les impacts pour l'entreprise et son système d'information
- Préparer son plan d'actions de mise en conformité

Programme de formation**Public cible :**

Chefs d'entreprise, indépendants, commerçants, ou toutes personnes ayant à charge la communication numérique d'une entreprise.

Comprendre le RGPD

- Définir les « Données à Caractère Personnel » et la nécessité de les protéger
- Objectif et périmètre du RGPD
- Les entreprises et les types de données concernés
- Les enjeux et les impacts pour l'entreprise
- Les impacts sur le système d'information de l'entreprise

Comprendre les nouveaux principes de protection des données

- Les nouvelles définitions introduites par le règlement européen
- Les nouveaux droits pour les personnes concernées
- Les risques juridiques et les sanctions qui pèsent sur l'entreprise
- Les nouvelles obligations pour le responsable des traitements et pour les sous-traitants
- Les nouvelles règles de gestion pour la Cybersécurité

Modalité de la formation : Stage présentiel.	Définir un plan d'actions pour se mettre en conformité <ul style="list-style-type: none">- La gouvernance des données, rôles et responsabilités- La protection des données à caractère personnel- Les actions à prévoir pour se mettre en conformité- La démarche pour mettre en œuvre le plan d'actions
Pré-requis : Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour cette action de formation. Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.	
Nombre de participants : Minimum : 4 Maximum : 12	

Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :**1. les modalités pédagogiques :**

Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

Apports théoriques : 5 h

Cas pratiques : 1,5 h

Auto-évaluation : 0,5 h

2. le rôle du ou des formateur(s) :

Le formateur garantit le bon déroulement de l'action de formation et transmet ses connaissances / compétences par des apports théoriques et l'usage de bonnes pratiques, des mises en situation lors de cas pratiques et l'évaluation des acquis.

3. les matériels utilisés :

Diaporama, ordinateur, connexion Internet.

4. les documents remis aux participants :

Copie du diaporama, documents techniques.

Attestation de fin de formation.

5. nature des travaux demandés aux participants :

Écouter, échanger et questionner lors des apports théoriques, réaliser les cas pratiques en intégrant une mise en situation professionnelle, réaliser les tests d'évaluation de connaissances et d'appréciations.

Modalités d'évaluation des connaissances :

À la fin de la formation, chaque stagiaire sera invité à faire une évaluation de ses connaissances / compétences permettant d'évaluer ses acquis lors de la formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants :

Une fiche d'appréciation est remise en fin de formation.

Moyens permettant le suivi de l'exécution de la formation :

Attestation de présence avec signature par le(s) stagiaire(s) et le(s) formateur(s) des feuilles d'émargement par demi-journées.

Nom et qualité du formateur :

David Boisseleau -

Ou tout formateur(trice) référencé par l'organisme de formation, dont la liste est disponible sur le site internet www.obbyformation.com

Lieu de la session :

En salle de formation.

Date(s) de la session :

Organisation de la formation en journée complète ou en demi-journée.

Tarifs par action en coût jour :

350 € HT / stagiaire soit 350 € HT / stagiaire / jour.

Marketing et communication

Module 10 :

**Stratégie de communication et
déclinaison sur le Web**

Formation communication entreprise

Formacode : 46301

3 Jours
(21 heures)**INTER****1050 € HT /
Stagiaire****Les objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, le(s) participant(s) seront capables de :

- Connaître les fondamentaux de la communication
- Choisir une documentation adaptée en fonction de la cible visée
- Rédiger pour mieux délivrer son message
- Concevoir ses premiers outils de communication digitale

Programme de formation**Public cible :**

Chefs d'entreprise,
indépendants,
commerçants, ou toutes
personnes ayant à
charge la communication
d'une entreprise.

Les fondamentaux de la communication

- Définir ses objectifs et son message
 - o Quelles cibles atteindre ? Objectifs marketing et commerciaux
 - o Dans quel but ? Ventas, image, conquête, différenciation, fidélisation
 - o Pour délivrer quel message ?
 - o Quels sont les points forts et le caractère distinctif de mon entreprise ?
- Quelles documentations pour quelles cibles ?
 - o Print, Web et Digital selon ses objectifs
- Les documentations Print
 - o Avantages, inconvénients, limites
 - o Les points à surveiller : la typologie, la mise en page, la psychologie des formes et des couleurs

<p>Modalité de la formation : Stage présentiel.</p>	<ul style="list-style-type: none"> o Le vocabulaire graphique et les termes techniques des interlocuteurs de la chaîne graphique o Brochure commerciale et plaquette publicitaire : trouver le juste équilibre entre image institutionnelle et promotion des produits ou services o Choix des visuels, témoignages et citations : le cadre réglementaire. <p>- Les documentations Web et Digitales</p> <ul style="list-style-type: none"> o Avantages, inconvénients, limites o Évolution vers la digitalisation des supports : cas des tablettes et des écrans o Attitudes et usages des lecteurs, mode de lecture des internautes o Développer un style rédactionnel adapté aux spécificités du Web et des outils de consultation (tablettes, smartphones) o Enrichir le contenu par les visuels et effets spéciaux : animation, son, vidéo o Règles de déontologie sur le Web et les médias sociaux <p>- Rédiger les textes</p> <ul style="list-style-type: none"> o S'approprier et appliquer les règles de la communication écrite o Apprendre à écrire court o Créer des niveaux de lecture o Mettre en valeur le texte <p>- Optimiser l'impact des mots et des images en Print, Web ou Digital</p> <ul style="list-style-type: none"> o Argumenter en « bénéfiques clients » o Choix des messages : se distinguer de la concurrence <p>Concevoir votre infolettre (newsletter)</p> <p>- Diffuser une newsletter (infolettre) électronique</p> <ul style="list-style-type: none"> o Analyse et typologie des newsletters o Définir les cibles et les objectifs de communication de votre newsletter o Repérer les solutions techniques et choisir la solution la plus
--	--

<p>Pré-requis :</p> <p>Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour cette action de formation.</p> <p>Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.</p> <p>.</p>	<p>adaptée aux besoins identifiés:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Publipostage avec les outils bureautiques ▪ Logiciels dédiés ▪ Prestataires spécialisés <p>o Connaître et respecter la législation en vigueur (CNIL et LCEN)</p> <p>- Concevoir et réaliser votre newsletter</p> <ul style="list-style-type: none"> o Choisir les messages clés à communiquer o Structurer le contenu de la lettre o Concevoir la maquette o Définir la charte graphique o Bien utiliser la couleur <p>- Enrichir la newsletter</p> <ul style="list-style-type: none"> o Ajouter des liens hypertexte o Illustrer la newsletter avec des photos o Intégrer les contraintes d'affichage des images o Veiller à la mise en page et à l'ergonomie <p>- Diffuser la newsletter et favoriser l'ouverture</p> <ul style="list-style-type: none"> o Définir des champs d'en-tête pertinents : <ul style="list-style-type: none"> ▪ expéditeur ▪ objet <p>- Optimiser la délivrabilité (filtres anti-spam)</p> <p>- Mesurer l'efficacité : bounced, taux d'ouverture et taux de clic</p>
<p>Nombre de participants :</p> <p>Minimum : 4</p> <p>Maximum : 12</p>	

Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :**1. les modalités pédagogiques :**

Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

Apports théoriques : 15 h

Cas pratiques : 4,5 h

Auto-évaluation : 1,5 h

2. le rôle du ou des formateur(s) :

Le formateur garantit le bon déroulement de l'action de formation et transmet ses connaissances / compétences par des apports théoriques et l'usage de bonnes pratiques, des mises en situation lors de cas pratiques et l'évaluation des acquis.

3. les matériels utilisés :

Diaporama, ordinateur, connexion Internet.

4. les documents remis aux participants :

Copie du diaporama, documents techniques.

Attestation de fin de formation.

5. nature des travaux demandés aux participants :

Écouter, échanger et questionner lors des apports théoriques, réaliser les cas pratiques en intégrant une mise en situation professionnelle, réaliser les tests d'évaluation de connaissances et d'appréciations.

Modalités d'évaluation des connaissances :

À la fin de la formation, chaque stagiaire sera invité à faire une évaluation de ses connaissances / compétences permettant d'évaluer ses acquis lors de la formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants :

Une fiche d'appréciation est remise en fin de formation.

Moyens permettant le suivi de l'exécution de la formation :

Attestation de présence avec signature par le(s) stagiaire(s) et le(s) formateur(s) des feuilles d'émargement par demi-journées.

Nom et qualité du formateur :

Hurstel Sébastien - Qualité : Formateur en communication digitale.

Delbourg Alain - Qualité : Formateur en communication digitale.

Ou tout formateur(trice) référencé par l'organisme de formation pour cette action de formation, dont la liste est disponible sur le site internet www.obbyformation.com

Lieu de la session :

En salle de formation.

Date(s) de la session :

Organisation de la formation en journée complète ou en demi-journée.

Tarifs par action en coût jour :

1050 € HT / stagiaire soit 350 € HT / stagiaire / jour.

Auto-entreprenariat :

Module 16 :

**Maîtriser le fonctionnement de
l'autoentreprise**Formation statut entreprise individuelle
Formacode : 13281**2 Jours**
(14 heures)**INTER****700 € HT /
Stagiaire****Les objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, le(s) participant(s) seront capables de :

- Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise
- Comprendre les mécanismes juridiques, comptables, sociaux et fiscaux liés à ce régime
- Piloter l'activité et suivre les indicateurs commerciaux, administratifs et financiers

Programme de formation**Public cible :**

Toutes personnes souhaitant bénéficier ou bénéficiant du statut de l'autoentrepreneur ou de la micro-entreprise.

Modalité de la formation :

Stage présentiel.

Introduction au régime de la micro-entreprise

- Comprendre les termes employés : faut-il dire micro ou auto entreprise ?
- Statut ou régime, quelle différence ?
- Comprendre quels sont les acteurs et leur rôle autour de l'activité de l'autoentrepreneur
 - o L'Acoss
 - o L'URSSAF
 - o La Sécurité Sociale des indépendants (ex RSI)
 - o La DGFIP
- Qu'est-ce que la Sécurité Sociale des Indépendants, quelles différences avec la Sécu ?
- Que se passe-t-il si je tombe malade ou en cas d'accident ?
Comprendre ce qu'est une prévoyance
- Le congé maternité, paternité, le congé parental, quels sont mes

	<p>droits ?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ma retraite : comment l'anticiper, valider mes trimestres de retraite ? - L'importance de maîtriser son métier, comment se former pour accroître ses compétences : quelles sont les démarches, les possibilités - L'inscription obligatoire au RC, comment faire ?
<p>Pré-requis :</p> <p>Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour cette action de formation.</p>	<p>Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> - Suivi des obligations de l'autoentrepreneur <ul style="list-style-type: none"> o Le parcours social et fiscal du créateur d'entreprise : <ul style="list-style-type: none"> ▪ la limite de CA réalisable ▪ les taux de cotisation ▪ la notion d'achat revente et de prestation de service ▪ la notion de prorata temporis ▪ la gestion de la TVA - Tenue de la comptabilité de son autoentreprise <ul style="list-style-type: none"> o Apprendre à faire des factures conformes - Organisations administratives <ul style="list-style-type: none"> o Savoir tenir ses responsabilités de déclaration o Télédéclaration du CA et paiement des cotisations sociales
<p>Nombre de participants :</p> <p>Minimum : 4</p> <p>Maximum : 12</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Déclaration des revenus, comment payer ses impôts (prélèvement libératoire) et prélèvement à la source : comprendre comment le fonctionnement et savoir faire le bon choix - Comprendre comment protéger ses clients et soi-même par la mise en place d'un contrat - Suivi de l'activité, tableaux de suivi de l'activité chiffrée : tableau de trésorerie pour piloter au quotidien - Comprendre l'importance de s'assurer <ul style="list-style-type: none"> o Ma santé : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le rôle d'une mutuelle ▪ A quoi sert la prévoyance complémentaire o Mon activité : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Comment fonctionne une responsabilité civile professionnelle ▪ Comprendre le rôle d'un cabinet de contentieux ▪ Définition de la protection juridique et de l'assistance juridique

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprendre l'obligation d'avoir un médiateur si l'on travaille avec les particuliers ▪ Comprendre comment fonctionne la loi Macron et la protection de mon patrimoine <p>- Maitrise des comptes en lignes servant à l'administration de l'entreprise :</p> <p>compte SSI, compte autoentrepreneur, compte pour la CFE, compte CPF, ...</p> <p>Bien équiper son entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre l'importance d'un logiciel de facturation - Acquérir les compétences pour rédiger les mentions importantes sur une facture (conditions de recouvrement/ les frais de recouvrement sont à la charge du client) - Savoir établir un contrat de prestation ou conditions générales de vente - Comprendre comment prendre un bail commercial, choisir mon local professionnel - Avoir toutes les compétences pour choisir une banque (avantage inconvénient compte pro / particulier / banque en ligne) - Comprendre comment emprunter avec une banque quand on est autoentrepreneur. Savoir quels documents présenter
<p>Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :</p> <p>1. les modalités pédagogiques :</p> <p>Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.</p> <p>Apports théoriques : 10 h</p> <p>Cas pratiques : 3 h</p> <p>Auto-évaluation : 1 h</p> <p>2. le rôle du ou des formateur(s) :</p> <p>Le formateur garantit le bon déroulement de l'action de formation et transmet ses connaissances / compétences par des apports théoriques et l'usage de bonnes pratiques, des mises en situation lors de cas pratiques et l'évaluation des acquis.</p> <p>3. les matériels utilisés :</p> <p>Diaporama.</p> <p>4. les documents remis aux participants :</p> <p>Copie du diaporama, documents techniques.</p> <p>Attestation de fin de formation.</p> <p>5. nature des travaux demandés aux participants :</p>	

Écouter, échanger et questionner lors des apports théoriques, réaliser les cas pratiques en intégrant une mise en situation professionnelle, réaliser les tests d'évaluation de connaissances et d'appréciations.

Modalités d'évaluation des connaissances :

À la fin de la formation, chaque stagiaire sera invité à faire une évaluation de ses connaissances / compétences permettant d'évaluer ses acquis lors de la formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants :

Une fiche d'appréciation est remise en fin de formation.

Moyens permettant le suivi de l'exécution de la formation :

Attestation de présence avec signature par le(s) stagiaire(s) et le(s) formateur(s) des feuilles d'émargement par demi-journées.

Nom et qualité du formateur :

David de Dryver - Formateur Conseil et accompagnement à la création des entreprises
Clément Robicquet - Formateur Conseil et accompagnement à la création des entreprises
Maël Connan - Formateur Conseil et accompagnement à la création des entreprises
Ou tout formateur(trice) référencé par l'organisme de formation pour cette action de formation, dont la liste est disponible sur le site internet www.obbyformation.com

Lieu de la session :

En salle de formation.

Date(s) de la session :

Organisation de la formation en journée complète ou en demi-journée.

Tarifs par action en coût jour :

700 € HT / stagiaire soit 350 € HT / stagiaire / jour

2.5.8 Module 17 : Évaluer et faire évoluer son autoentreprise (1j)

Auto-entreprenariat :

Module 17 :

Évaluer et faire évoluer son autoentreprise

Formation statut entreprise individuelle
Formacode : 13281

1 Jour
(7 heures)

INTER

**350 € HT /
stagiaire**

Les objectifs de la formation :

À l'issue de cette formation, le(s) participant(s) seront capables de :

- Diagnostiquer la situation de l'autoentreprise et poser les axes de son développement
- Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime autoentreprise

Programme de formation

Public cible :

Toutes personnes souhaitant bénéficier ou bénéficiant du statut de l'autoentrepreneur ou de la micro-entreprise.

Diagnostiquer la situation de l'autoentreprise et poser les axes de son développement

- Autodiagnostic de l'entreprise aujourd'hui : produits et clients, concurrence, fournisseurs, communication, financier, ...
- Analyse des leviers pour développer durablement le chiffre d'affaires
- Détermination des objectifs de développement
- Maîtrise des données clés de pilotage du développement (marge, prix de revient, seuil de rentabilité, trésorerie, ...)
- Identification des moyens pour augmenter l'efficacité commerciale et la communication de l'entreprise
- Analyse des raisons qui plaident pour un changement de régime
- Identification du changement de régime sur le plan personnel (organisation des temps de travail, nature des tâches, posture de

<p>Modalité de la formation : Stage présentiel.</p>	<p>l'entrepreneur, existence de nouveau partenaire, nouvelles responsabilités, ...)</p> <p>Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime autoentreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fonctionnement du réel, incidence d'un régime fiscal sur la croissance et l'évolution d'une entreprise - Mesure des différences entre les régimes micro et réel en terme de calcul de résultat, de cotisations à la SSI, de protection sociale, de prises en compte des charges, des marges, ...
<p>Pré-requis : Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour cette action de formation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Maitrise des mécanismes de la TVA, des déclarations et de l'impact sur le prix et sur les marges - Mesure de l'implication du changement de régime sur le plan commercial - Établissement et analyse d'un prévisionnel au régime du « réel » - Evaluation de la faisabilité au réel avec un prévisionnel financier - Calendrier du changement de régime : en cours d'année ou d'une année sur l'autre
<p>Nombre de participants : Minimum : 4 Maximum : 12</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation des démarches administratives : courriers aux impôts, à la SSI, formalités au CFE, recherche d'un comptable, ...

Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :**1. les modalités pédagogiques :**

Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

Apports théoriques : 5 h

Cas pratiques : 1,5 h

Auto-évaluation : 0,5 h

2. le rôle du ou des formateur(s) :

Le formateur garantit le bon déroulement de l'action de formation et transmet ses connaissances / compétences par des apports théoriques et l'usage de bonnes pratiques, des mises en situation lors de cas pratiques et l'évaluation des acquis.

3. les matériels utilisés :

Diaporama.

4. les documents remis aux participants :

Copie du diaporama, documents techniques.

Attestation de fin de formation.

5. nature des travaux demandés aux participants :

Écouter, échanger et questionner lors des apports théoriques, réaliser les cas pratiques en intégrant une mise en situation professionnelle, réaliser les tests d'évaluation de connaissances et d'appréciations.

Modalités d'évaluation des connaissances :

À la fin de la formation, chaque stagiaire sera invité à faire une évaluation de ses connaissances / compétences permettant d'évaluer ses acquis lors de la formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants :

Une fiche d'appréciation est remise en fin de formation.

Moyens permettant le suivi de l'exécution de la formation :

Attestation de présence avec signature par le(s) stagiaire(s) et le(s) formateur(s) des feuilles d'émargement par demi-journées.

Nom et qualité du formateur :

David de Dryver - Formateur Conseil et accompagnement à la création des entreprises

Clément Robicquet - Formateur Conseil et accompagnement à la création des entreprises

Maël Connan - Formateur Conseil et accompagnement à la création des entreprises

Ou tout formateur(trice) référencé par l'organisme de formation pour cette action de formation, dont la liste est disponible sur le site internet www.obbyformation.com

Lieu de la session :

En salle de formation.

Date(s) de la session :

Organisation de la formation en journée complète ou en demi-journée.

Tarifs par action en coût jour :

350 € HT / Stagiaire soit 350 € / stagiaire / jour

2.6 Notre communication pour « la mallette du dirigeant »

- Organisation de petits déjeuner « informatifs » dans les départements avec notre réseau de formateurs.
- Promotion de la « mallette du dirigeant » sur notre site Internet.
- Action commerciale auprès de notre réseau d'entreprises clientes.
- Action commerciale terrain avec notre réseau de conseillers en formation.
- Promotion de la « mallette du dirigeant » sur nos réseaux sociaux.

2.7 Notre couverture géographique souhaitée

2.7.1 Départements d'intervention souhaités

Obbyshare dispense des formations en France entière grâce à son réseau de formateurs.

Dans le cadre de la Mallette du dirigeant, nous avons sélectionné les départements suivants :

06	Alpes-Maritimes	40	Landes	72	Sarthe
13	Bouches-du-Rhône	44	Loire-Atlantique	75	Paris
14	Calvados	47	Lot-et-Garonne	76	Seine-Maritime
16	Charente	49	Maine-et-Loire	79	Deux-Sèvres
17	Charente-Maritime	50	Manche	83	Var
22	Côtes-d'Armor	53	Mayenne	84	Vaucluse
24	Dordogne	56	Morbihan	85	Vendée
27	Eure	59	Nord	86	Vienne
29	Finistère	61	Orne	91	Essonne
30	Gard	62	Pas-de-Calais	92	Hauts-de-Seine
31	Haute-Garonne	64	Pyrénées-Atlantiques	93	Seine-Saint-Denis
33	Gironde	67	Bas-Rhin	94	Val-de-Marne
34	Hérault	68	Haut-Rhin	95	Val-D'oise
35	Ille-et-Vilaine	69	Rhône	971	Guadeloupe

Cette sélection de départements est en cohérence avec notre réseau de formateurs.

Sur le département de la Guadeloupe (971), nous disposons d'un formateur domicilié à Saint-François, qui anime des sessions de formation sur la zone de Jarry à Baie-Mahault, à Pointe à Pitre et à St François.

2.7.2 Cartographie des clients obbyshare



2.7.3 Cartographie des formateurs obbyshare



2.7.4 Les locaux mis à disposition

Les locaux, lorsqu'ils sont mis à disposition par l'organisme obbyshare, répondent aux normes ERP et aux obligations d'accessibilité et de sécurité pour les stagiaires (accès aux personnes handicapées, assurance des locaux...).

Obbyshare dispose d'un réseau de partenaires en France « BIRD OFFICE » et est également membre du Club « ACCOR HOTELS MEETING PLANNER » (plus de 500 salles de formations en France) pour la mise à disposition de salles de formation conformes à nos critères :

- Moyens techniques : Vidéo projecteur, Paperboard, WIFI...
- Accès facile : Transports en commun, parking...
- Service de restauration sur place ou à proximité...
- Hébergement sur place ou à proximité...

Département		Lieu de formation (ou tout autre lieu respectant les critères de conditions d'accueil des stagiaires)	Capacité maximale	
06	Alpes-Maritimes	Cours Saleya 06300 Nice	15	
13	Bouches-du-Rhône	Rue Sainte 13001 Marseille	15	
14	Calvados	Avenue du Général de Gaulle 14200 Hérouville-Saint-Clair	16	
16	Charente	Avenue de Cognac 16000 Angoulême	12	

17	Charente-Maritime	Rue des Sauniers 17000 La Rochelle	18	
22	Côtes-d'Armor	Rue de la Morgan 22360 Langueux	14	
24	Dordogne	24660 Coulounieix-Chamiers	20	
27	Eure	Boulevard du Président Allende - 27000 Évreux	12	
29	Finistère	Rue de Porstrein - 29200 Brest	18	
30	Gard	157, rue Tony Garnier 30900 Nimes	20	
31	Haute-Garonne	Boulevard de la Gare 31500 Toulouse	15	
33	Gironde	Rue de condé - 33000 - Bordeaux	12	

34	Hérault	Rue Claude Balbastre 34070 Montpellier	18	
35	Ille-et-Vilaine	Place des Lices 35000 Rennes	18	
40	Landes	1410 Avenue du maréchal Juin 40000 Mont de Marsan	15	
44	Loire-Atlantique	50/51 Quai Malakoff 44000 - Nantes	14	
47	Lot-et-Garonne	ZAC D'Agen, Rue de Bellile 47000 Agen	12	
49	Maine-et-Loire	Avenue Paul Prosper Guilhem ZAC de l'hoirie 49070 Beaucouzé (Angers)	14	
50	Manche	594 rue Jules Vallès PA La Chevalerie 50000 Saint Lo	15	
53	Mayenne	Boulevard De Buffon Z.I. des Touches 53810 Change (Laval)	22	

56	Morbihan	Place de la Libération 56000 Vannes	20	
59	Nord	Avenue de la République 59800 Lille	19	
61	Orne	ZAT du Londeau Rue de l'industrie 61000 Alençon	12	
62	Pas-de-Calais	58 boulevard Carnot 62000 Arras	22	
64	Pyrénées-Atlantiques	46, boulevard Alsace Lorraine 64100 Bayonne	25	
67	Bas-Rhin	Route de Schirmeck 67200 Strasbourg	15	
68	Haut-Rhin	4 place du Général de Gaulle 68100 Mulhouse	20	
69	Rhône	Boulevard Marius Vivier Merle 69003 Lyon	12	

72	Sarthe	bd d'Estienne d'Orves 17 rue de la pointe 72100 Le Mans	21	
75	Paris	Suivant le regroupement d'entreprise par arrondissement		
76	Seine-Maritime	12 bis Avenue Aristide Briand 76000 Rouen	12	
79	Deux-Sèvres	27 rue de la Terraudière 79000 Niort	25	
83	Var	Avenue Rageot de la Touche 83000 Toulon	12	
84	Vaucluse	Allée des Fenaisons 84140 Avignon	17	
85	Vendée	Rue du Clair Bocage 85000 Moulleron-le-Captif La Roche sur Yon	15	
86	Vienne	1, rue du Bois Dousset 86000 Poitiers	16	

91	Essonne	Allée des Champs Elysées - 91080 Courcouronnes	15	
92	Hauts-de-Seine	17/20 Esplanade Ch. de Gaulle 92000 Nanterre	20	
93	Seine-Saint-Denis	2 Rue Jean Perrin 93150 Le Blanc Mesnil	25	
94	Val-de-Marne	1 Boulevard De Créteil 94100 Saint Maur des Fossés	12	
95	Val-D'oise	28, avenue des Grouettes 95000 Cergy Pontoise	18	
971	Guadeloupe	Centre Saint John Perse Quai F de Lesseps 97110 Pointe-à-Pitre	16	

3) L'équipe pédagogique et nos formateurs

3.1 L'équipe pédagogique

Prénom / Nom	Lieu	Titres et qualifications	Thème de formation	Modalités d'intervention
<p>Alain Delbourg</p>  <p>alain@obbyshare.com</p>	<p>33 (Bordeaux)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>BTS Action commerciale (Bac+2)+ spécialisation IFV Manager</p> <p>17 années d'expériences dans les nouvelles technologies et le développement commercial</p> <p>8 années d'expériences dans le domaine de la formation</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation. Création site Internet et gestion de contenu. Référencement site Internet Réseaux Sociaux. Stratégie et développement commercial.</p>	<p>Elaboration de programmes de formation et contenus pédagogiques.</p> <p>Animation de formation</p>
<p>Sébastien Hurstel</p>  <p>sebastien@obbyshare.com</p>	<p>83 (Hyères)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Formation responsable de gestion d'un centre de profit IFAG AUXERRE (Bac +5).</p> <p>9 années d'expériences dans la formation professionnelle.</p> <p>10 années d'expériences dans les nouvelles technologies et le développement commercial.</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation. Création site Internet et gestion de contenu. Référencement site Internet Réseaux Sociaux. Stratégie et développement commercial.</p>	<p>Élaboration de programmes formation et contenus pédagogique</p> <p>Animation de formation</p>

3.2 Nos formateurs, titres, qualités et expériences

3.2.1 Nouvelles technologies et compétences numériques et Marketing et communication

Prénom / Nom	Lieu	Titres / Qualifications / Expériences	Thème de formation	Modalités d'intervention
<p>Thomas TROCQUE</p>  <p>thomas.trocque@obbyshare.com</p>	<p>14 (ESCOVILLE)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Licence Responsable de développement commercial - AIFCC Formation Web Développeur - Montpellier</p> <p>4 années d'expérience dans le Webmarketing et communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Tristan TORNATORE</p>  <p>tristan.tornatore@obbyshare.com</p>	<p>14 (HEROUVILLE ST CLAIR)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master en stratégie digitale Digital-Campus - Lyon Licence Concepteur Graphique Aries - Grenoble</p> <p>Coach consultant Google - Ateliers Numériques</p> <p>4 années d'expériences dans le Webmarketing et la communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>

<p>Juline MOUGET</p>  <p>juline.mouget@obbyshare.com</p>	<p>25 (PONTARLIER)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master - Marketing & Communication NEOMA Business School - Paris Master 1 - International Management SKEMA Business School & Jiaotong University - Paris et Shangai</p> <p>Digital Manager Facebook</p> <p>4 années d'expériences dans le Webmarketing et la communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Vincent DURRÈGNE</p>  <p>vincent.durregne@obbyshare.com</p>	<p>32 (VIC FEZENSAC)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master Programme Grande Ecole - Entrepreneuriat INSEEC Business School - Bordeaux Bachelor In Business and Management - KEDGE Business School- Bayonne</p> <p>Coach consultant Google - Ateliers Numériques</p> <p>4 années d'expériences dans le Web Marketing et la communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Laurent ANDREO</p>  <p>laurent.andreo@obbyshare.com</p>	<p>33 (GUJAN MESTRAS)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Certification Google - Principe fondamentaux du marketing numérique</p> <p>200 jours de formation dans la communication digitale</p> <p>Gestion de 26 comptes clients (brasserie - restaurants)</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E- réputation Création site internet et gestion de contenu Référencement site internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>

<p>Benoit PLANES</p>  <p>benoit.planes@obbyshare.com</p>	<p>33 (BEGLES)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>BTS Management des unités commerciales Bordeaux</p> <p>Certification Google – Principe fondamentaux du marketing numérique</p> <p>1 année d’expérience dans la communication digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale Référencement site Internet Réseaux sociaux</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Laurence CISSÉ</p>  <p>laurence.cisse@obbyshare.com</p>	<p>33 (BORDEAUX)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Community Manager - Bordeaux Journalisme - CFPJ - Paris</p> <p>12 années d’expérience dans le Web Marketing</p> <p>16 années d’expériences dans le journalisme et l’édition</p>	<p>Stratégie en communication Digitale Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Kélian LALLOUE</p>  <p>kelian.laloue@obbyshare.com</p>	<p>35 (JANZE)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Bachelor International de l’Ecole Supérieure de Commerce de Rennes</p> <p>Bachelor International Spécialisation Marketing</p> <p>Université International de Rabat</p> <p>Coach consultant Google - Ateliers Numériques</p> <p>2 années d’expérience dans le web Marketing et la communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>

<p>Pauline LANGLOIS</p>  <p>pauline.langlois@obbyshare.com</p>	<p>35 (RENNES)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master expert en stratégie digitale Digital Campus - Lyon</p> <p>Coach consultant Google Ateliers Numériques</p> <p>4 années d'expérience dans le Web Marketing et la communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Nadir BENZOHR</p>  <p>nadir.benzohra@obbyshare.com</p>	<p>38 (LA MURE)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Licence Multimédia Internet et Communication - Université de Rouen</p> <p>Certification Inbound marketing et automatisation marketing</p> <p>5 années d'expérience dans le Web Marketing et la communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Alexandre AUGER</p>  <p>alexandre.auger@obbyshare.com</p>	<p>44 (SAINT-SEBASTIEN SUR LOIRE)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>VAPP Web Marketing Master Webmarketing Stratégie digitale (Bac +5)</p> <p>11 années d'expériences dans le Web marketing, le développement commercial et la formation.</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>

<p>Pierre HELLO</p>  <p>pierre.hello@obbyshare.com</p>	<p>56 (PLOEMEUR)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master information et communication Spécialité communication Digitale - Université de Rennes</p> <p>Coach consultant Google Ateliers Numériques</p> <p>6 années d'expérience dans le Marketing et la communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Antoine CIVEL</p>  <p>antoine.civel@obbyshare.com</p>	<p>56 (ST DOLAY)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Bachelor EAC puis Master en Management International -AUDENCIA Business school Nantes</p> <p>Responsable de partenariats Google Digital Active Formateur Expert Google Ateliers Numériques</p> <p>4 années d'expériences dans le Webmarketing et la communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Laurène LEFEVRE</p>  <p>laurene.lefevre@obbyshare.com</p>	<p>59 (LILLE)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master Manager du Marketing et de la Communication intégrée Alternance - ESUPCOM - Lille</p> <p>Coach consultant Google Ateliers Numériques</p> <p>3 années d'expérience dans le web Marketing et la communication digitale</p>	<p>Gestion en stratégie et développement commercial Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux</p>	<p>Elaboration de programmes de formation et contenus pédagogiques</p> <p>Animation de formation</p>

<p>Rémi DEBREIL</p>  <p>remi.debreil@obbyshare.com</p>	<p>59 (LILLE)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master 2 entrepreneuriat et management de l'innovation IAE - Lille</p> <p>Coach consultant Google Ateliers Numériques</p> <p>4 années d'expérience dans le Web Marketing et la communication</p>	<p>Gestion en stratégie et développement commercial Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux</p>	<p>Elaboration de programmes de formation et contenus pédagogiques</p> <p>Animation de formation</p>
<p>Laurena DIAS</p>  <p>laurene.dias@obbyshare.com</p>	<p>59 (HALLENNES LEZ HAUBOURDIN)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master commerce connecté En cours IMDD Roubaix Licence pro E-commerce et Marketing Numérique - IUT C - Roubaix</p> <p>Coach consultant Google Ateliers Numériques</p> <p>3 années d'expérience dans le Webmarketing et la communication Digitale</p>	<p>Gestion en stratégie et développement commercial Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Bradley COUDRAY</p>  <p>brad.coudray@obbyshare.com</p>	<p>64 (HENDAYE)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Licence design - Université Michel de Montaigne - Bordeaux</p> <p>Licence science juridique et politique - Université Montesquieu - Bordeaux Expert Google Adwords - Google Academy</p> <p>6 années d'expérience dans le Webmarketing et la communication Digitale</p>	<p>Gestion en stratégie et développement commercial Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux</p>	<p>Animation de formation</p>

<p>Savinien SAINT PAUL</p>  <p>savinien.saintpaul@obbyshare.com</p>	<p>67 (OBERNAI)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master 2 International Business Yeungnam University - Corée du Sud</p> <p>Master 1 Management des systèmes informations - Université de Strasbourg</p> <p>Coach consultant Google Speaker Google</p> <p>3 années d'expérience dans le Web Marketing et la communication Digitale</p>	<p>Gestion en stratégie et développement commercial Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Pierre RETTIG</p>  <p>pierre.rettig@obbyshare.com</p>	<p>75 (PARIS)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>EM Strasbourg Business School</p> <p>Coach consultant Google</p> <p>Responsable de formations Google Ateliers Numériques</p> <p>6 années d'expérience dans le Web Marketing et la communication Digitale</p>	<p>Gestion en stratégie et développement commercial Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux</p>	<p>Elaboration de programmes de formation et contenus pédagogiques</p> <p>Animation de formation</p>
<p>Jean MITAULT</p>  <p>jean.mitault@obbyshare.com</p>	<p>75 (PARIS 15EME)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master of business of administration - KIMBA - Thaïlande</p> <p>Master spécialisé Entrepreneuriat - EM - Strasbourg</p> <p>5 années d'expérience dans le développement commercial et la communication digitale</p>	<p>Gestion en stratégie et développement commercial Stratégie en communication Digitale E-réputation Référencement site Internet Réseaux Sociaux</p>	<p>Animation de formation</p>

<p>Béryl GUIBOURT</p>  <p>beryl.guibourt@obbyshare.com</p>	<p>75 (PARIS)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>International Business & Wine Management University of Adelaide - Australie Master en entrepreneuriat - EM Strasbourg Business School</p> <p>Coach consultant Google Ateliers Numériques</p> <p>3 années d'expérience dans le Marketing et la communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation Création site Internet et gestion de contenu Référencement site Internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Rodrigue DIAS VIEIRA</p>  <p>rodrigue.diasvieira@obbyshare.com</p>	<p>75 (PARIS)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master 1 Marketing et Publicité ISCOM Lille</p> <p>Coach Facebook</p> <p>4 années d'expérience dans le Webmarketing et communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Elaboration de programmes de formation et contenus pédagogiques</p> <p>Animation de formation</p>
<p>Elsa Salmon</p>  <p>elsa.salmon@obbyshare.com</p>	<p>75 (PARIS)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master 1 relations presse, publique et événementiel - ISCOM Lille</p> <p>Coach Facebook</p> <p>5 années d'expérience dans le Webmarketing et communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>

<p>Faustine Lagrange</p>  <p>faustine.lagrange@obbyshare.com</p>	<p>78 (LE VESINET)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master 2 Marketing et stratégie commerciale – EM Normandie International Business – University of economics – Prague International Business – Fachhochschule augsburg – Allemagne</p> <p>5 années d'expérience dans le Webmarketing et communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Jérémy Marchand</p>  <p>jeremie.marchand@obbyshare.com</p>	<p>84 (AVIGNON)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Formation stratégies Digitales</p> <p>180 jours de formation dans le domaine de la communication digitale</p> <p>4 années d'expériences dans le Marketing et la communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation Référencement site Internet Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Margaux Poiraud</p>  <p>margaux.poiraud@obbyshare.com</p>	<p>75 (PARIS 19)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master Manager Marketing 2016 Isefac Paris (75)</p> <p>4 années d'expériences dans le Marketing et la communication Digitale.</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation. Création site Internet et gestion de contenu. Référencement site Internet Réseaux Sociaux. Stratégie et développement commercial.</p>	<p>Animation de formation</p>

<p>Marion VETTICOZ</p>  <p>marion.vetticoz@obbyshare.com</p>	<p>85 (CHATEAU D'OLONNE)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master Fashion marketing, design and brand strategy - INSEEC - Paris</p> <p>Bachelor Business - Sup de CO - La Rochelle</p> <p>4 années d'expériences dans le Marketing et la communication Digitale.</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation. Création site Internet et gestion de contenu. Référencement site Internet Réseaux Sociaux. Stratégie et développement commercial.</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Thomas GAFFET</p>  <p>thomas.gaffet@obbyshare.com</p>	<p>93 (MONTREUIL)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master I Management et Marketing International - IDRAC Nantes Bachelor Marketing et développement International - IDRAC Nantes</p> <p>Coach Facebook</p> <p>4 années d'expérience dans le Webmarketing et communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale Réseaux Sociaux Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>Patrick SOURDOIS</p>  <p>patrick.sourdois@obbyshare.com</p>	<p>971 (SAINT FRANCOIS)</p> <p>Mobilité Guadeloupe entière</p>	<p>Plus de 100 créations de site Internet</p> <p>200 jours de formation dans la communication digitale</p> <p>10 années d'expérience dans le Webmarketing et communication Digitale</p>	<p>Stratégie en communication Digitale E-réputation. Création site Internet et gestion de contenu. Référencement site Internet Réseaux Sociaux. Stratégie et développement commercial</p>	<p>Animation de formation</p>

3.2.2 Module 7 : Protection des données personnelles - RGPD (1j)

Prénom / Nom	Lieu	Titres / Qualifications / Expériences	Thème de formation	Modalités d'intervention
<p>David Boisseleau</p>  <p>david.boisseleau@obbyshare.com</p>	<p>33 (Bègles)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Formation RGPD / ISO 27000 / SOX Formation CEH V8.0 & CHFI V8.0</p> <p>3 années d'expérience dans la mise en œuvre du RGPD auprès d'entreprises et grands comptes.</p>	<p>Pilotage de la mise en conformité RGPD</p>	<p>Elaboration de programmes de formation et contenus pédagogiques</p> <p>Animation de formation</p>

3.2.3 Autoentrepreneuriat

Prénom / Nom	Lieu	Titres / Qualifications / Expériences	Thème de formation	Modalités d'intervention
<p>Maël Connan</p>  <p>mael.connan@obbyshare.com</p>	<p>33 (Eysines)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master of Science - Fiscalité, Droit des Affaires, Conseil et Gestion d'Entreprise - Pau Master 2 - Droit privée général - Pau</p>	<p>Conseil et accompagnement à la création des entreprises Droit des sociétés Droit Fiscal Recherche juridique</p>	<p>Elaboration de programmes de formation et contenus pédagogiques</p> <p>Animation de formation</p>
<p>Clément Robicquet</p>  <p>clement.robicquet@obbyshare.com</p>	<p>33 (Bordeaux)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Licence Entrepreneuriat / Etudes entrepreneuriales - Université de Bordeaux</p> <p>BTS Management des unités commerciales - Lormont</p>	<p>Conseil et accompagnement à la création des entreprises Gestion de projet Plan de trésorerie</p>	<p>Animation de formation</p>
<p>David de Dryver</p>  <p>daviddedryver@obbyshare.com</p>	<p>33 (Bordeaux)</p> <p>Mobilité France entière</p>	<p>Master 2 Science de gestion et entrepreneuriat - Université Montesquieu - Bordeaux Licence Commerce International</p>	<p>Conseil et accompagnement à la création des entreprises Analyse financière</p>	<p>Animation de formation</p>

4) Nos références clients

Le Rouget Noir Le Rouget Noir SARL -
02100 - SAINT-QUENTIN

LE RUBAN BLEU SARL LE RUBAN BLEU - 06160
- JUAN LES PINS

UMIH ANTIBES JUAN LES PINS UPHR Syndicat
Hôtellerie Restauration - 06160 - JUAN LES PINS

Le pan de bois GRILL RESTAURANT LE PAN DE
BOIS - 10450 - BRÉVIANDES

Au coq sous cloche SAS SAIM -
13300 - SALON DE PROVENCE

L'entre 2 Côtes SARL VENT-COULIS - 13300 -
SALON DE PROVENCE

LE DIPLOMATE SNC LAMBERT MAYET - 13300 -
SALON DE PROVENCE

BRASSERIE LE LONGCHAMP SAS LES DEUX
FRERES - 13300 - SALON DE PROVENCE

LE CASTEL SARL LE CASTEL - 13160 -
CHATEAURENARD

BAR DE LA POSTE SARL BAR DE LA POSTE -
13300 - SALON DE PROVENCE

CAFÉ DU MIDI SAS BARAMIS - 13000 -
LAMANON

HOTEL MISTRAL SARL SOJEYA - 13103 - MAS
BLANC DES ALPILLES

RESTAURANT DU PONT SARL RESTAURANT DU
PONT - 13750 - PLAN D ORGON

LE RESTO ROUTE 66 SAS SACA - 13750 - PLAN
D ORGON

LE BENDINAT SARL CLOE - 22950 - TREGUEUX

LE FACE A LA MER CHRISTOPHE LANDIER SARL
- 22520 - BINIC

UMIH Dordogne UMIH 24 - 24000 - PERIGUEUX

Le jardin d'été Le jardin d'été SARL - 29000 -
QUIMPER

Bistrot d'antan THIERRY MOTTARD - 33520 -
BRUGES

La Gravette La Gravette SARL - 33980 -
AUDENGE

Brasserie l'Incontournable Brasserie
l'Incontournable SASU - 33740 - ARES

Brasserie des Douanes SARL ANTALEX
FINANCES - 33000 - BORDEAUX

Le Café Populaire SARL L'AS - 33800 -
BORDEAUX

L'Embarcadère L'Embarcadère SARL - 33000 -
BORDEAUX

Maison du Café SARL MELIF - 33000 -
BORDEAUX

Le New pub Le New pub SARL - 33510 -
ANDERNOS

Arthur's pub ARTHUR'S PUB SARL - 33138 -
LANTON

Wato Sita SARL INDIGO - 33000 - BORDEAUX

Ze Rock Ze Rock SARL - 33150 - CENON

L'Appart L'Appart SARL - 33700 - MERIGNAC

Le Chaudron SARL ST REMI - 33000 -
BORDEAUX

La Chuleta La Chuleta SARL - 33510 -
ANDERNOS

La Côte Braisée SARL LE BLÉ D'OR - 33330 -
SAINT EMILION

L'Absolu L'Absolu SARL - 33330 - SAINT
EMILION

La Villa VALJO SARL - 33510 - ANDERNOS

Le B&T Bar SAS 2DST - 33000 - BORDEAUX

Bistrot Gourmand ISANOHE SARL - 33470 -
GUJAN-MESTRAS

Brasserie du Phare Reytier SARL - 33260 - LA
TESTE DE BUCH

Restaurant le 7 EIRL JEAMMET - 33120 -
ARCACHON

LA BRASSERIE DU CAP SASU CAP BROWN LA
TABLE DES COPAINS - 33700 - MERIGNAC

UMIHNA - 33000 - BORDEAUX

Le Pavillon des boulevards Le Pavillon des
boulevard SARL - 33000 - BORDEAUX

La Cabane du Breton La Cabane du Breton /
EURL L2C - 33120 - ARCACHON

LE BREMONTIER SBJ - 33260 - LA TESTE DE
BUCH

Le Tegalet Le Tegalet - 33470 - GUJAN-
MESTRAS

CHEZ LES POTES CHEZ LES POTES SARL -
33650 - Cabanac et Villagrains

Bar de la Poste SARL DU BAR DE LA POSTE -
33270 - FLOIRAC

LE GAMBETTA MADAME DELPHINE COUTAREL
- 33150 - CENON

LE VOILIER LE VOILIER KZO SARL - 33260 - LA
TESTE DE BUCH

Le Bar du soleil MONSIEUR THIERRY MAZAT -
33130 - BEGLES

Brasserie la Renaissance FRANCOIS CLUB
EURL - 33500 - LIBOURNE

LE BISTRO DU MUSEE AINHOA - 33000 - BORDEAUX

MOELLEUSES ET PERSILLÉES SARL
 MOELLEUSES ET PERSILLÉES - 33000 - BORDEAUX

LE ROBINSON SARL LE ROBINSON - 33360 - QUINSAC

UMIH 33 UMIH Gironde - 33000 - BORDEAUX

HÔTEL DU DELTA SARL ROSE DES SABLES - 33380 - BIGANOS

LE CABANON SARL LE CABANON - 33260 - LA TESTE DE BUCH

BISTRO 50 SARL MAGABI - 33470 - GUJAN MESTRAS

O'MELTING ALPAS - 33130 - BEGLES

LE LONGCHAMP MADAME CATHERINE
 FAUCHERON - 33260 - LA TESTE DE BUCH

ANH KHA SARL GILVA - 33000 - BORDEAUX

PORTE QUINZE SARL CLEMENCE YLANE NIVEN - 33000 - BORDEAUX

HOTEL DU PARC SARL HOTEL DU PARC - 33120 - ARCACHON

PIZZERIA DU JEHENNE SOCIETE DES
 RESTAURATEURS ITALIENS - 33120 - ARCACHON

Bar Brasserie des Châteaux SARL PERROQUET - 33600 - PESSAC

LA MISE EN BOUCHE EURL LA MISE EN BOUCHE - 33260 - CAZAUX

LE PLAY OFF SARL LE PLAY OFF - 33260 - ARCACHON

Hello Service Traiteur HELLO SERVICE TRAITEUR - 33260 - LA TESTE DE BUCH

ROOF TOP CAFÉ DU MUSÉE ACME BORDEAUX - 33000 - BORDEAUX

Le comptoir des saveurs VASC SAS - 33000 - BORDEAUX

LES VIVIERS SARL LES VIVIERS - 33470 - GUJAN MESTRAS

LE CABANON MARIN SARL LE CABANON - 33000 - BORDEAUX

LES MOULES DU CABANON SARL LE CABANON - 33000 - BORDEAUX

LE SANTA MARIA SARL LE SANTA MARIA - 33470 - GUJAN MESTRAS

LE GAMBETTA SAS 2MG LE GAMBETTA - 33130 - BEGLES

LE NICOT EURL BRUNO BAZILE - 33100 - BORDEAUX

SALSA IMPORT SARL SMC - 33510 - ANDERNOS LES BAINS

Le white moustache CHADES - 33260 - LA TESTE DE BUCH

LE VENETO SARL 3FBK - 33000 - BORDEAUX

LA TABLE DU BOUCHER SARL SERAGU - 33120 - ARCACHON

Hôtel Lanjuinais SARL Hôtel Lanjuinais - 35000 - RENNES

La Petite Auberge CARISSAN MARIE JOSÉ - 35133 - LA CHAPELLE JANSON

Le Congrès BMR SARL - 37000 - TOURS

L'Annexe EURL L'ANNEXE DE L'AUBRAC - 37000 - TOURS

L'Art Home ELSA SARL - 40600 - BISCARROSSE

UMIH Landes UMIH LANDES - 40106 - DAX

LA CASA LUIS SARL G.RICO - 40600 - BISCARROSSE

Happy Pole AFA SARL - 44120 - VERTOU

Cucina des Evens SARL LA - 44500 - LA BAULE

Café du commerce SA SANTERRE - 44000 - NANTES

Cafe Pepone SARL RESTORVO - 44700 - ORVAULT

LE LOUIS BLANC SASU LE LOUIS BLANC - 44200 - NANTES

Chez Fernand SARL QB NANTES - 44800 - SAINT-HERBLAIN

La 500 LA 500 SARL - 44000 - NANTES

Manäiche SOUL KITCHEN - 44000 - NANTES

LA VILLA ROMA SARL LA VILLA ROMA - 44880 - SAUTRON

Auberge le cheval blanc SAS PIERRE COUSINAT - 51270 - MONTMORT-LUCY

Label Cote SARL CHATELAIN - 59910 - BONDUES

Le Bonavis EURL LE BONAVIS MCV - 59258 - LES RUES DES VIGNES

Irish Corner SARL FJB - 59110 - LA MADELEINE

Brasserie de la Mairie Brasserie de la Mairie EURL - 59510 - HEM

Aux vieux remparts FLANDRES GESTION SERVICE - 59380 - BERGUES

Ch'ti Charivari - Dunkerque SARL CHARIBEACH - 59240 - DUNKERQUE

Café l'Abbaye LE FLASH DU NORD - 59800 -

LILLE

Hôtel Agena SARL MARCOTEL - 59155 - FACHES THUMESNIL

Ch'ti Charivari - Lomme SARL MARIGAUX - 59160 - LOMME

Chez Delphine SARL DE LA BISTADE - 59820 - GRAVELINES

ASIA SARL ASIA - 59480 - LA BASSÉE

Auberge de la Garenne LEGLEYE JEAN MARC - 59700 - MARCQ EN BAROEUL

Il Piccolino Il Piccolino SARL - 59000 - LILLE

Le Domaine des cigognes Le Domaine des cigogne SARL - 59710 - ENNEVELIN

Cinetalia Ristorante SARL HBFB - 59810 - LESQUIN

Le Bô Jardin JMC7 SARL - 59100 - ROUBAIX

L'expresso EXPRESSO SASU - 59113 - SECLIN

Le Bistrot d'Angèle VANMASS SAS - 59650 - VILLENEUVE D'ASCQ

La Pause SAS VENDSELL - 59650 - VILLENEUVE D'ASCQ

CAMDEN MG LILLE SAS - 59800 - LILLE

Club Marot CLUB MAROT SARL - 59800 - LILLE

Oh Sapristi Oh Sapristi ! SARL - 62300 - LENS

Tomate cerise AUTHENTIQUE RESTAURANT - 62950 - NOYELLES GAUDAUT

Hôtel de la paix MAXAN (HOTEL DE LA PAIX) - 62450 - BAPAUME

Comptoir des Halles Brasserie N H sarl - 62000 - ARRAS

L'Ardoise AUNORE SARL - 62300 - LENS

Au bon coin AU BON COIN SARL - 62840 - SAILLY-SUR-LA-LYS

La Boudinière La Boudinière SARL - 62215 - OYE PLAGE

Au Coq Illico SASU Au Coq Illico - 62400 - BÉTHUNE

L'ŒUF OU LA POULE L'ŒUF OU LA POULE SASU - 62000 - ARRAS

Limoncello SAS KEKLICO - 67200 - STRASBOURG

Hôtel Restaurant GILG Hôtel Restaurant GILG SARL - 67140 - MITTELBERGHEIM

Hôtel Château de Landsberg SARL DES ANGES - 67140 - BARR

Hôtel Guest Season Guest Season SAS - 67000 - STRASBOURG

Restaurant L'Autre Côté L'autre côté SARL - 67000 - STRASBOURG

Restaurant Il Girasole Côté Cour SARL - 67000 - STRASBOURG

Au lion d'or AU LION D'OR SARL - 68240 - KAYSERSBERG VIGNOBLE

À la porte haute A LA PORTE HAUTE SARL - 68240 - KAYSERSBERG

Auberge de Sundhoffen HEITER François Charles - 68280 - SUNDHOFFEN

ICO ICO SAS - 75008 - PARIS

JOLIS MÔMES SAS JOLIS MÔMES PLUS - 75013 - PARIS

Le Settebello PALIO - 75016 - PARIS

MARIETTE MARIETTE EURL - 75007 - PARIS

LE COLIMACON LA TOURANGELLE - 75004 - PARIS

LE CHANTEFABLE SARL MARO 20 - 75020 - PARIS

LE CANNIER SAS L'ESPLANADE - 83500 - LA SEYNE SUR MER

La Pitchouline SARL LA PITCHOULINE - 83110 - SANARY SUR MER

Le 17 Place aux vins LE 17 - MASYL SAS - 84660 - MAUBEC

Le Paris SARL LE PARIS - 84130 - LE PONTET

Bar du Change SARL Bar du Change - 84000 - AVIGNON

Le Flourdiliz SARL JLA PERE ET FILLE - 84000 - AVIGNON

Grand Café de la Sorgue Café de la Sorgue SASU - 84800 - L'ISLE SUR LA SORGUE

Italian Caffè SARL Italian Caffè - 84800 - L'ISLE SUR LA SORGUE

La Cabane SARL LA CABANE - 84800 - L'ISLE SUR LA SORGUE

Le Carré Rond SARL LE CARRE ROND - 84800 - L'ISLE SUR LA SORGUE

Le Romalea SARL PMB - 84470 - CHATEAUNEUF DE GADAGNE

LE BEER'S CHOPE SASU LE BEER'S CHOPE - 84800 - L'ISLE SUR LA SORGUE

Côté cours SARL ACP CÔTÉ COURS - 84210 - ST DIDIER

Chez Vanina SARL Chez Vanina - 84800 - L'ISLE SUR LA SORGUE

Le Cours D'eau SARL CAFÉ DU COURS - 84800 - L'ISLE SUR LA SORGUE

Brasserie de la Nesque SAS GONIGAM - 84210
 - PERNES LES FONTAINES

Les terrasses by David & Louisa SARL LOUDAVI
 - 84800 - L'ISLE SUR LA SORGUE

Hôtel Cantosorgue SAS CANTOSORGUE -
 84800 - L'ISLE SUR LA SORGUE

La Libellule de la Sorgue SAS La Libellule de la
 Sorgue - 84800 - L'ISLE SUR LA SORGUE

ENTR'POTES SARL BRASSERIE LE GREKO -
 84170 - MONTEUX

L'Atelier de Juliette SASU LES VANDER - 84800
 - L'ISLE SUR LA SORGUE

Maison de la Tour SARL LES DEUX FRÈRES -
 84000 - AVIGNON

Logis Hôtel La Goutte d'Eau CARRETIER SARL -
 84210 - PERNES LES FONTAINES

Bistrot des Roques SARL DES ROCHERS -
 84220 - SAINT PANTALEON

La Bellevue SARL FROGGY - 84800 - L'ISLE SUR
 LA SORGUE

LA MARGELLE ANNIE CLUCHIER - 84450 -
 SAINT SATURNIN LES AVIGNON

Bar Hôtel Restaurant de l'Ouveze MONSIEUR
 CLAUDE ESCUDER - 84370 - BEDARRIDES

L'Hermitage Logis Hotel L'Hermitage - 84210 -
 PERNES LES FONTAINES

Le Café du Village SARL ANAMAT - 84800 -
 L'ISLE SUR LA SORGUE

LE CHARRETIER SARL CARRIE - TERIE - 84000 -
 AVIGNON

CAFÉ JULIEN SARL JUPIJO - 84000 - Avignon

Le Négo SAS JEANNE - 84800 - L'ISLE SUR LA
 SORGUE

CAFÉ DE PARIS ROUX PIERRE - 84170 -
 MONTEUX

Le Bouchon Lyonnais SAS L.R. - 84300 -
 CAVAILLON

Café fin du siècle EURL LE FIN DU SIÈCLE -
 84300 - CAVAILLON

LE PALACE BVS SARL LE PALACE BVS - 84100
 - ORANGE

Taverne Avedis ARDA - 84000 - AVIGNON

LE CUL DE POULE SARL BISTROT DES CARMES
 - 84000 - AVIGNON

LE GALLIA ERBAS - 84000 - AVIGNON

LE BARRIO SARL LE BARRIO - 84000 -
 AVIGNON

LE MAS DU LORIOT SARL CANTO CIGALO

INVESTISSEMENTS - 84220 - Murs-en-Provence

EAT EURL BISTRONOMEAT - 84000 - AVIGNON

LE SECRET SASU LE SECRET - 84000 -
 AVIGNON

LES LAURIERS ROSES MONSIEUR FREDERIC
 LEMAIRE - 84140 - MONTFAVET

L'INSTANT SARL L'INSTANT - 84000 - AVIGNON

La Petite Histoire SARL MALOLA - 84400 -
 GARGAS

LE JAS DE JOUCAS SARL LE JAS DE JOUCAS
 - 84220 - JOUCAS

LE CAFÉ DU SIÈCLE SARL TOC TOC TOC -
 84210 - ST DIDIER

La Bastide du Bois Bréant SARL CETY - 84660 -
 MAUBEC

LE TI CAFÉ SARL BLAGAL - 84310 - MORIERES
 LES AVIGNONS

HOSTELLERIE BLASON DE PROVENCE SARL
 SANSOL - 84170 - MONTEUX

PHIL'S PUB SARL CARLEVA - 84310 - MORIERES
 LES AVIGNONS

Le Café de la Poste SNC TDEE - 84440 -
 ROBION

LE MILANO SAS CHICHKO - 84000 - AVIGNON

L'OZIO SARL ENZO - 84300 - CAVAILLON

L'AUTENTI SARL JEMACO - 84300 -
 CAVAILLON

L'OASIS EURL LE SARRET - 84220 -
 COUSTELLET

VERSION LATINE EURL CHOKDEE - 84300 -
 CAVAILLON

NAKA SARL SUN SUSHI - 84000 - AVIGNON

LE PARTAGE SAS LE PARTAGE - 84300 -
 CAVAILLON

LES GERARDIES SARL NEMO 84 LES GERARDIES
 - 84300 - CAVAILLON

LE COSY PUB SASU LE COSY PUB - 84300 -
 CAVAILLON

LE PRESSEIR ABCM (LE PRESSEIR) - 84260 -
 SARRIANS

LE NUMÉRO 3 EURL MT2J - 84370 -
 BEDARRIDES

LE PIE KAFE SARL PIE KAFE - 84000 - AVIGNON

BELLA VITA SARL GMF - 84800 - L'ISLE SUR LA
 SORGUE

LA ROSE DE TETOUAN L.K. - 84100 - ORANGE

CAFÉ THIERS CAFÉ THIERS - 84000 - AVIGNON

LE PASSAGE SAS PGR - 84300 - CAVAILLON

L'Aubergade Hôtel Restaurant l'Aubergade
SARL - 88400 - GERARDMER

Auberge de Grouvelin SARL LES CHAUMES -
88400 - GERARDMER

Mont Sushi SARL MONT SUSHI - 88400 -
XONTRUPT-LONGEMER

Auberge au bord du lac AUBERGE AU BORD
DU LAC SARL - 88400 - GERARDMER

Archibald SARL GOUDE ISSY 2 - 92130 - ISSY
LES MOULINEAUX

Mon Bistrot FLYR SARL - 92100 - BOULOGNE
BILLANCOURT

Titi Touareg CAFROCHE - 92120 -
MONTROUGE

Le Lutetia Le Lutetia - MME HU SYLVIE - 92100
- BOULOGNE BILLANCOURT

Le Capri SAS BRUNO - 93100 - MONTREUIL

Des appréciations clients sont visibles
sur notre site internet

[www.obbyformation.com/nos-
formations](http://www.obbyformation.com/nos-
formations)

Et sur nos réseaux sociaux :

Facebook :

[https://www.facebook.com/pg/obbyfor-
mation/reviews/](https://www.facebook.com/pg/obbyfor-
mation/reviews/)

Google My business :

<https://lc.cx/google-my-business-avis>

5) Notre engagement qualité

Obbyshare répond à l'ensemble des critères du décret n°2015-790 du 30 juin 2015 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle continue.



5.1 Les critères qualifiés visés par obbyshare :

1. L'identification précise des objectifs de la formation et son adaptation au public formé ;
2. L'adaptation des dispositifs d'accueil, de suivi pédagogique et d'évaluation aux publics de stagiaires ;
3. L'adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement à l'offre de formation ;
4. La qualification professionnelle et la formation continue des personnels chargés des formations ;
5. Les conditions d'information du public sur l'offre de formation, ses délais d'accès et les résultats obtenus ;
6. La prise en compte des appréciations rendues par les stagiaires.

5.2 Les modalités de personnalisation d'accès à la formation

Il revient au commanditaire, avec l'aide éventuelle du responsable de la formation, de choisir le ou les modules de formation correspondant aux besoins de formation.

Dans tous les cas, les éventuels pré-requis sont validés lors d'un entretien téléphonique par un responsable pédagogique pour la formation concernée.

Les éventuels pré-requis sont indiqués dans les programmes de formation et sont évalués avant l'inscription définitive du candidat au stage.

Un test de positionnement permettant d'adapter la formation aux spécificités du/des stagiaire(s) est également réalisé en début de stage.

5.3 Les procédures d'admission et les procédures d'évaluation

5.3.1 Procédure d'admission :

Il n'y a pas de nécessité à avoir un positionnement à l'entrée, outre celui requis par les éventuels pré-requis listés dans chaque programme de formation.

Les éventuels pré-requis sont validés lors d'un entretien téléphonique par un responsable pédagogique pour la formation concernée.

5.3.2 Procédure d'évaluation des acquis :

Les évaluations sont uniquement formatives.

En cours de formation le formateur amène le stagiaire à travers différents outils à se positionner sur son niveau actuel d'acquisition des connaissances.

Ceci permet :

- Au formateur d'évaluer la progression du stagiaire à différents moments de la formation et éventuellement d'organiser et à réajuster le travail d'apprentissage.
- Au stagiaire de réaliser sa progression ainsi que le chemin restant à parcourir pour atteindre les objectifs de fin de formation.

5.4 Les moyens matériels et de leur conformité aux lois et règlements

Les locaux, lorsqu'ils sont mis à disposition par l'organisme obbyshare, répondent aux normes ERP et sont accessibles aux personnes handicapées.

Lorsque les locaux sont mis à disposition par le commanditaire ou le prescripteur de la formation, le responsable de la formation s'assure qu'ils permettent aux stagiaires de suivre la formation dans de bonnes conditions.

Lors de formation sur site client, la formation est en principe dispensée dans des locaux distincts des lieux de travail habituels des stagiaires, conformément à l'article D6321-3 du Code du travail.

Lorsqu'elle comporte un enseignement pratique, ce dernier peut être donné sur les lieux de travail. Dans ce cas, un compte rendu des mesures prises pour que l'enseignement réponde aux conditions fixées à l'article D. 6321-1 est adressé au comité d'entreprise ou aux délégués du personnel ou, à défaut, à la commission spéciale mentionnée à l'article R. 2323-3.

Il appartient alors à l'employeur de respecter les articles D6321-1 et D6321-3 du Code du travail, notamment en termes d'information des instances représentatives du personnel.

5.5 Evaluation de la qualité de la formation

À la fin de la formation, chaque participant sera invité à faire une évaluation de ses connaissances / compétences permettant d'évaluer les acquis ainsi qu'une appréciation de la formation.

Une attestation de fin de formation est également remise.

5.6 Les méthodes et moyens pédagogiques

Les méthodes et moyens pédagogiques sont ceux mentionnés sur chacun de nos programmes de formation.

Lors de nos formations, la pédagogie est basée sur une alternance d'apports théoriques et de cas pratiques.

Nos formateurs garantissent le bon déroulement de l'action de formation et transmettent leurs connaissances / compétences par des apports théoriques et l'usage de bonnes pratiques, des mises en situation lors de cas pratiques et l'évaluation des acquis.

5.7 Les moyens et supports mis à disposition des stagiaires

Les moyens pédagogiques et supports remis aux stagiaires sont ceux indiqués dans la ligne " Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement " des programmes de formation.

La documentation pédagogique remise à l'apprenant, en papier ou en version numérique selon sa préférence, comprends notamment :

- Copie du diaporama
- Documentation technique et/ou juridique

5.8 Les outils d'évaluation des acquis des stagiaires

Les outils d'évaluation des acquis des stagiaires sont de types formatives comprenant notamment des :

- QCM, questions ouvertes, travaux pratiques réalisés par les stagiaires...

5.9 Descriptif de la démarche qualité interne

5.9.1 Evaluation de la qualité et amélioration continue :

En interne, les notations portées par les participants sur chacun des 9 critères de leurs évaluations en fin de stage (questionnaire mentionné au critère 6.1) sont traitées et compilées annuellement au moins.

Comparée annuellement, l'analyse de ces données contribue à la démarche d'amélioration continue de l'organisme obbyshare.

5.9.2 Audit qualité interne annuel :

Un audit de qualité interne est réalisé annuellement afin de contribuer à l'amélioration continue de l'organisme.

5.9.3 Traitement de la non-qualité :

Si l'un des 9 critères comprend la notation « Plutôt insatisfait » ou « Inadapté » ou si la note globale du stage est inférieure à 3, un appel téléphonique auprès du client et du formateur de cette session est réalisé par l'un des responsables pédagogiques de la société pour l'analyse de la situation.

Dans ce cas, un plan d'action spécifique est dressé afin de prendre en compte et d'éviter la reproduction de la situation problématique.

5.10 Descriptif des procédures d'évaluation de la satisfaction des stagiaires à chaud et à froid.

5.10.1 À chaud (en fin de formation) :

Chaque stagiaire remplit un questionnaire de satisfaction, à la fin de la dernière demi-journée de formation. Cette évaluation est récupérée par le formateur afin de remonter vers l'organisme pour l'analyse et le bilan annuel.

Le contenu de ce questionnaire est notamment basé sur les 4 indicateurs définis par la circulaire DGEFP n°2011-26 du 15/11/2011 et la réponse ministérielle publiée au JO du 29/03/2011, page 3201 : détermination par le stagiaire de l'atteinte des objectifs de la formation, de la clarté du formateur, de la répartition équilibrée entre enseignement théorie et cas pratique et enfin de l'utilité et de la précision de la documentation.

Ce questionnaire comprend également des champs d'appréciation libres permettant au stagiaire de se positionner à la fois sur les aspects positifs de la formation et sur les axes d'amélioration perçus.

5.10.2 À froid (2 mois après la fin de formation) :

Le stagiaire est invité par l'organisme de formation à déposer un témoignage ou un avis sur la formation suivie publié sur le site Internet de l'organisme de formation sur une page dédiée : <http://www.obbyformation.com/témoignages-clients>

Et également sur nos réseaux sociaux :

Facebook : <https://www.facebook.com/pg/obbyformation/reviews/>

Google My business : <https://lc.cx/google-my-business-avis>

Le retour du stagiaire est basé sur le volontariat.

6) ANNEXES

6.1 Déclaration d'activité


Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PRÉFECTURE DE LA RÉGION AQUITAINE-LIMOUSIN-POITOU-CHARENTES

Direction régionale des entreprises,
de la concurrence, de la consommation,
du travail et de l'emploi (DIRECCTE)
Aquitaine-Limousin-Poitou-Charentes

Service régional de contrôle
118, cours du Maréchal Juin
33075 BORDEAUX CEDEX
Téléphone : 05.56.99.96.56
Télécopie :

**RÉCÉPISSÉ DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ
D'UN PRESTATAIRE DE FORMATION**
(Application de l'article R. 6351-6 du code du travail)

DÉCLARANT	
Dénomination :	OBBYSHARE
Adresse :	9 RUE DE CONDE 33000 BORDEAUX
Adresse postale :	22 RUE DES RESINIERS 33800 BORDEAUX
N° SIRET :	82001453800012
Statut :	1140 - Autres privés
CODE NAF :	6201Z

Numéro de déclaration d'activité :
75 33 10363 33

Attribué le 06/10/2016

Fait à Bordeaux , le jeudi 6 octobre 2016



6.2 Attestation fiscale



DIRECTION GÉNÉRALE DES FINANCES PUBLIQUES

ATTESTATION DE REGULARITE FISCALE

Numéro de délivrance : 6536817

La société désignée ci-dessous :

DENOMINATION DE LA SOCIÉTÉ :
SAS OBBYSHARE

ADRESSE DU PRINCIPAL ÉTABLISSEMENT :
22 RUE DES RESINIERS
33800 BORDEAUX

N° SIREN : 820014538

est en règle au regard des obligations fiscales suivantes :

- Dépôt des déclarations de résultats et de TVA
- Paiement de la TVA⁽¹⁾
- Paiement de l'impôt sur les sociétés⁽¹⁾

Date de délivrance : le 14/03/2019

Service gestionnaire :
SERVICE IMPOTS DES ENTREPRISES BORDEAUX
EQUIPE IFU
RUE JULES FERRY
33090 BORDEAUX CEDEX
LU ME VE 8H30-12H00 13H30-16H MAR JEU 8H30-12H00 OU SUR RDV
Tél. : 05 56 24 80 94
SIE.BORDEAUX@DGFIP.FINANCES.GOUV.FR

⁽¹⁾ Y compris les pénalités y afférent éventuellement mises à sa charge.

6.3 Attestation sociale

	
URSSAF AQUITAINE Quartier du Lac 3 rue Théodore Blanc 33084 Bordeaux Cedex	A BRUGES, le 14/03/2019
POUR NOUS CONTACTER	
Courriel: http://www.contact.urssaf.fr Tel.: 3957	
RÉFÉRENCES	SAS OBBYSHARE 22 RUE DES RESINIERS 33800 BORDEAUX
N°SIREN 820014538	
Page 1/2	
CADRE LÉGAL	
Article L.243-15 du code de la Sécurité sociale.	
CODE DE SÉCURITÉ	
COTGN6ROHCHY80K	
La vérification de l'authenticité et de la validité de ce document s'effectue sur www.urssaf.fr	
	OBJET : Attestation de fourniture des déclarations sociales et paiement des cotisations et contributions sociales.
	Madame, Monsieur,
	Je vous adresse votre attestation de fourniture des déclarations sociales et de paiement des cotisations et contributions sociales.
	En votre qualité d'employeur, cette attestation vous est délivrée pour les établissements dont la liste figure au verso.
	J'attire votre attention sur le fait que ce document a été établi à partir de vos déclarations. Il ne préjuge pas de l'exactitude de ces déclarations et ne vaut pas renonciation au recouvrement d'éventuelles créances.
	La validité de cette attestation et le détail des informations contenues doivent être contrôlés par votre cocontractant.
	Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à prendre contact avec nos conseillers Urssaf.
	Cordialement, Le Directeur
	
	Henri LOURDE-ROCHEBLAVE
	MAT / JUR727 / Attestation vigilance - URSSAF / 25 / 08 septembre 2017


ATTESTATION DE FOURNITURE DES DÉCLARATIONS SOCIALES ET DE PAIEMENT DES COTISATIONS ET CONTRIBUTIONS

Article L.243-15 du code de la Sécurité sociale

2/2

CODE DE SÉCURITÉ

COTGN6ROHCHY80K

 La vérification de l'authenticité et de la validité de ce document s'effectue sur www.urssaf.fr
**SAS OBBYSHARE
 22 RUE DES RESINIERS
 33800 BORDEAUX**

En votre qualité d'employeur, la présente attestation de fourniture des déclarations et de paiement des cotisations de Sécurité sociale et d'allocations familiales, de contributions d'assurance chômage et de cotisations AGS, vous est délivrée :

- pour un effectif de 2 salariés,
- pour une masse salariale de 3791 euros,
- au titre du mois de janvier 2019,
- et au titre du (des) établissement(s) suivant(s) :

ÉTABLISSEMENTS CONCERNÉS		NUMÉRO SIRET
22 RUE DES RESINIERS	33800 BORDEAUX	82001453800020

ATTESTATION DE L'UNION DE RECouvreMENT

La présente attestation ne préjuge pas de l'exactitude des bases sur lesquelles elle a été établie et ne vaut pas renonciation au recouvrement des éventuelles créances contestées.

Le Directeur soussigné certifie qu'au titre du (des) établissement(s) ci-dessus désigné(s), l'entreprise est à jour de ses obligations en matière de cotisations de Sécurité sociale et d'allocations familiales, de contributions d'assurance chômage et de cotisations AGS* à la date du 31/01/2019.

 Fait à : BRUGES
 le : 14/03/2019

 Le Directeur
 ou son délégué



Henri LOURDE-ROCHEBLAVE

* Cette attestation concerne les contributions d'assurance chômage et cotisations AGS dues au titre des rémunérations versées à compter du 1er janvier 2011. Pour les périodes antérieures à cette date, il convient de se rapprocher de Pôle Emploi.

6.4 Assurance responsabilité civile



ATTESTATION D'ASSURANCE PACK Conseil Informatique Média

Nous soussignés, Succursale pour la France :

TOUR CB21
16 place de l'Iris
92400 COURBEVOIE

attestons que :

OBBYSHARE et ses filiales
 9 RUE DE CONDE
 33000 BORDEAUX

est assurée auprès de notre Société par le contrat n° **7950950/RD00548375K**, lequel garantit les conséquences pécuniaires de la Responsabilité Civile Professionnelle pouvant lui incombent en raison des préjudices, causés aux tiers au cours ou à l'occasion de l'exercice des activités déclarées au titre du présent contrat, à concurrence des montants ci-après :

<i>ACTIVITES</i>	<i>ACTIVITES RATTACHEES AUX ACTIVITES DEFINIES DANS LA COLONNE DE GAUCHE</i>
• Formation continue d'adultes	La formation professionnelle destinée à des adultes entrés dans la vie active
• Portail Internet	Exploitation de sites web qui utilisent des moteurs de recherche pour produire et maintenir d'importantes bases de données contenant des adresses et du contenu sur Internet, dans un format aisément consultable Exploitation d'autres sites web ayant une fonction de portails, tels que les sites de médias dont le contenu est périodiquement mis à jour

Adresse Postale : Service Gestion Pack AIG – Tour CB21 – 92040 Paris La Défense Cedex
 Téléphone : 09 69 32 15 24 – Courriel : gestion@packassurances.fr – Site internet : www.aig.com/fr/pack

AIG Europe SA – compagnie d'assurance au capital de 47 176 225 euros, immatriculée au Luxembourg (RCS n° B 218806) dont le siège social est sis 35 D Avenue J.F.Kennedy, L-1855, Luxembourg.

Succursale pour la France : Tour CB21 - 16 Place de l'Iris, 92400 Courbevoie - RCS Nanterre 838 136 463 - Adresse Postale : Tour CB21 - 16 Place de l'Iris, 92040 Paris La Défense Cedex. Téléphone : +33 1.49.02.42.22 - Facsimile : +33 1.49.02.44.04

Page 1 / 2


MONTANTS DES GARANTIES :
A/ RESPONSABILITE CIVILE EXPLOITATION

Garanties	Montant des Garanties
Tous dommages corporels, matériels et immatériels consécutifs ou non consécutifs confondus	7.500.000 € par sinistre
<u>Dont</u> : Dommages matériels et immatériels consécutifs confondus	3.000.000 € par sinistre
<u>Dont</u> : Dommages immatériels non consécutifs	500.000 € par sinistre
<u>Dont</u> : Faute inexcusable	3.000.000 € par sinistre et période d'assurance
<u>Dont</u> : Atteinte accidentelle à l'environnement	500.000 € par sinistre par période d'assurance
<u>Dont</u> : Dommages aux documents ou objets confiés	150.000 € par sinistre et période d'assurance

B/ RESPONSABILITE CIVILE PROFESSIONNELLE / RESPONSABILITE CIVILE APRES LIVRAISON

Garanties	Montant des Garanties
Fautes Professionnelles :	50000,00 € par sinistre et par période d'assurance

La présente attestation est délivrée pour servir et valoir ce que de droit pour la période **du 20/03/2019 – 0h00 au 16/05/2019 - 0h00**, et n'implique qu'une présomption de garantie à la charge de l'Assureur.

La présente attestation, délivrée sous réserve du paiement de la prime, ne saurait engager l'Assureur au-delà des clauses et conditions du contrat auquel il convient de toujours se référer.

Fait à Paris, le 21 mars 2019

Pour la Compagnie



Christophe Zaniewski

AIG Europe SA
 Tour CB21
 16 Place de l'Iris
 92400 COURBEVOIE

Adresse Postale : Service Gestion Pack AIG – Tour CB21 – 92040 Paris La Défense Cedex
 Téléphone : 09 69 32 15 24 – Courriel : gestion@packassurances.fr – Site internet : www.aig.com/fr/pack

AIG Europe SA – compagnie d'assurance au capital de 47 176 225 euros, immatriculée au Luxembourg (RCS n° B 218806) dont le siège social est sis 35 D Avenue J.F.Kennedy, L-1855, Luxembourg.

Succursale pour la France : Tour CB21 - 16 Place de l'Iris, 92400 Courbevoie - RCS Nanterre 838 136 463 - Adresse Postale : Tour CB21 - 16 Place de l'Iris, 92040 Paris La Défense Cedex. Téléphone : +33 1.49.02.42.22 - Facsimile : +33 1.49.02.44.04

Page 2 / 2

6.5 Exemple de convention de formation

CONVENTION DE FORMATION N° 20180622-593-BP

ENTRE LES SOUSIGNES,

ENTREPRISE

ORGANISME DE FORMATION,

ENTREPRISE: INTERLOCUTEUR: ADRESSE: TEL:	OBBYSHARE 9 rue de Condé - 33000 - BORDEAUX Tél : 06 82 17 66 64 RCS BORDEAUX : 820 014 538 N° TVA FR 48 820 014 538 N° DECLARATION : 75 33 10363 33 enregistrée auprès du préfet de région Nouvelle Aquitaine. Représentée par M. Alain Delbourg (président)
---	---

IL EST CONVENU CE QUI SUIT :

ARTICLE 1 : OBJET DE LA CONVENTION

1.1 Dans le cadre des dispositions du livre 9 du Code du travail, portant sur l'organisation de la formation professionnelle continue, l'organisme de formation s'engage à réaliser les actions prévues dans la présente convention aux conditions fixées dans les articles suivants.

1.2 Les actions envisagées entrent dans l'une des catégories prévues aux articles L.6313-1 du code du travail : Les actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

ARTICLE 2 : DUREE DE LA CONVENTION

La présente convention prend effet à la date de sa signature par les parties et vient à échéance le dernier jour de l'année civile en cours suivant sa prise d'effet.

ARTICLE 3 : ACTION DE FORMATION

Intitulé du programme de formation	Durée (H)	Durée (J)
Améliorer sa visibilité sur Internet		

L'action de formation est sanctionnée par une attestation de fin de formation.

Les thèmes et objectifs pédagogiques, les moyens techniques et pédagogiques mis en œuvre sont définis dans le programme de formation annexé à la présente convention. Les dates peuvent être modifiées à la demande de l'une des parties, à la condition que cette demande intervienne au moins une semaine avant la date initialement prévue.

ARTICLE 4 : STAGIAIRE(S) PARTICIPANT(S) A L'ACTION DE FORMATION

Nom / Prénom du(es) participant(s)

ARTICLE 5 : FRAIS PÉDAGOGIQUES ET DÉROULEMENT DE LA FORMATION

TYPE FORMATION	(H)	(J)	Nombre de participant(s)	MONTANT HT (€)	TVA (20%) (€)	MONTANT TTC(€)
INTRA	8,00	1	1	€		
COÛT PAR STAGIAIRE HT (€)						

Lieu de la formation			
Date de début		Date de fin	

ARTICLE 6 : OBLIGATION DES PARTIES

6.1 Obligations de l'organisme de formation :

-L'organisme de formation s'engage à fournir au stagiaire tous les éléments d'information relatifs aux objectifs, aux moyens et méthodes pédagogiques, au contenu du programme, aux conditions d'organisation et de fonctionnement.

-L'organisme de formation s'engage à mettre en œuvre l'action de formation telle que définie par le programme de formation.

-L'organisme s'engage à fournir à l'entreprise toute pièce de nature à justifier la réalité et la validité des dépenses de formation.

-L'organisme de formation est une entité privée et indépendante et ne pourra en aucun cas être tenue pour responsable des décisions prises par l'OPCA

6.2 Obligations de l'entreprise :

-L'entreprise s'engage à respecter les dates de formation planifiées et à mettre tout en œuvre pour que la formation puisse avoir lieu avant l'expiration de la présente convention. En contrepartie des actions de formation mises en œuvre par l'organisme, l'entreprise s'engage à lui verser la somme correspondante au coût de la formation.

ARTICLE 7 : PAIEMENT ET INDEMNITÉS DE RETARD

Le paiement intégral de la formation doit être réalisé au plus tard cinq jours après la date de fin de la formation déterminée d'un commun accord entre les parties lors de la signature de la présente convention sauf disposition contraire. Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le client de pénalités de retard fixées à une fois et demi le taux d'intérêt légal (Code du Commerce art. 441-6 al 3). Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception par le débiteur de mise en demeure de payer les sommes dues.

ARTICLE 8 : RÉSILIATION

Chacune des parties peut résilier le contrat à tout moment, par lettre recommandée signée avec avis de réception, en cas de :

-Force majeure telle que définie par les tribunaux français.

-Non respect par le cocontractant de ses engagements prévus dans la convention.

ARTICLE 9 : INEXÉCUTION TOTALE OU PARTIELLE

9.1 En cas de résiliation de la présente convention par le client à moins de 10 jours francs avant le début d'une des actions de formation, l'organisme retiendra sur le coût total, un pourcentage de 30 %, au titre de dédommagement.

9.2 En cas de réalisation partielle de l'action du fait du client, seule sera facturée au client la partie effectivement réalisée de l'action, selon le prorata suivant : *nombre d'heures réalisées/nombre d'heures prévue*. En outre, l'organisme retiendra sur le coût correspondant à la partie non-réalisée de l'action, un pourcentage de 30 %, au titre de dédommagement.

9.3 Les montants versés par le client au titre de dédommagement ne pourront pas être imputés par l'entreprise sur son obligation définie à l'article L6331-1 du code du travail ni faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par un OPCA.

ARTICLE 10 : ATTRIBUTION DE JURIDICTION

Si une contestation ou un différend ne peuvent être réglés à l'amiable, le Tribunal de Bordeaux sera seul compétent pour se prononcer sur le litige.

Fait le : 22/06/2018 à BORDEAUX

SIGNATURE ENTREPRISE + CACHET COMMERCIAL NOM ET FONCTION DU SIGNATAIRE	SIGNATURE ORGANISME DE FORMATION + CACHET COMMERCIAL NOM ET FONCTION DU SIGNATAIRE
	<p style="text-align: center;">Alain DELBOURG – Président</p>  <p style="text-align: center;"> obbyshare SAS au capital de 10 000 € 9 rue de Condé - 33000 BORDEAUX 06 82 17 66 64 contact@obbyshare.com SIRET 820 014 538 00012 RCS Bordeaux N° TVA : FR 48 820 014 538 - APE : 6201Z </p>

6.6 Exemple de mail de « convocation au stage de formation »



A l'attention de [Nom du stagiaire],

Bonjour,

Nous avons le plaisir de vous confirmer votre inscription à notre stage de formation (ci-dessous) et vous adressons, en pièces jointes, la convocation de stage ainsi que toutes les informations utiles au bon déroulement du stage.

Formation : [Nom de la formation]

Durée de la formation : [Durée de la formation]

Lieu de la formation : [Lieu de la formation]

Dates et horaires de la formation :

[Dates et créneaux horaires de la formation]

Matériel requis pour ce stage :

[Liste du matériel requis]

Formateur(s) :

[Prénom / Nom du formateur] [Coordonnées du formateur]

[Titres et qualités du formateur]

Pour toutes vos demandes, vous pouvez contacter notre service de gestion des formations :

Corinne Gilbert / 06 84 16 74 61

Alain Delbourg / 06 82 17 66 64

Sébastien Hurstel / 06 58 94 45 46

En cas d'indisponibilité aux dates prévues de ce stage de formation, merci de nous contacter au plus vite.

Vous trouverez également en pièces jointes de ce mail :

- Le programme de formation,
- Notre livret d'accueil,
- Le règlement intérieur applicable aux stagiaires.

Merci pour votre confiance.

A votre disposition,

Votre conseiller formation

[Nom du conseiller formation]

[Coordonnées du conseiller formation]

6.7 Exemple de scénario pédagogique

Scénario pédagogique

Formation : Améliorer sa visibilité sur Internet (8 h)

JOUR 1 / 1				
Horaires et durée	Objectif pédagogique de la séquence (Pourquoi ?)	Contenu de la séquence (Quoi ?)	Méthodes, moyens pédagogiques (Comment ?)	Méthode d'évaluation (modalités et supports)
09h00 09h15 (0h15)	Accueil. Positionner le(s) stagiaire(s) par rapport au thème.	- Accueil / présentation de l'intervenant. - Présentation du déroulement de la formation. - Questions et attentes de la formation.		
09h15 09h30 (0h15)	Evaluer le niveau de formation du(es) stagiaire(s). Personnaliser la formation.	- Réalisation du « Test de positionnement. »	Test de positionnement.	
Panorama de l'usage d'internet aujourd'hui				
09h30 10h30 (1h00)	Placer le stagiaire dans le contexte du web aujourd'hui.	- Panorama de l'usage du web aujourd'hui. - L'importance et l'impact des avis clients dans le référencement. - Le partage des informations en temps réel. - L'impact de l'internet mobile.	Présentation (support pédagogique). Recherche sur Internet. Recherche sur Mobile.	QCM
Analyser sa présence sur Internet.				

<p>10h30 12h00 (1h30)</p>	<p>Comprendre les résultats du moteur de recherche Google.</p> <p>Comprendre l'impact de la fiche Google My Business et ses statistiques.</p> <p>Analyser sa présence sur Internet.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les différents résultats lors d'une recherche sur internet « mon activité + ville » sur Google. - Effectuer une recherche « mon activité » dans Google maps (Les filtres Google Maps). - Effectuer une recherche « mon activité » sur Plan (Les filtres Plan). - Les critères de positionnement Google My Business - La Fiche Google My Business de l'établissement et ses statistiques. <p>Autodiagnostic de sa présence sur Internet.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Effectuer une recherche Google avec le nom de l'établissement. <p>1/ Trouver la position de la fiche Google My Business de l'établissement en fonction des mots clés « mon activité + Ville » et en géolocalisation mobile.</p> <p>2/ Identifier et lister les annuaires présents lors de la recherche sur des mots clés de l'établissement. (3/4 premières pages Google maximum).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le nombre d'avis (si existant). - La note globale. - La position dans l'annuaire. <p>Astuce : <i>Enregistrer ces fiches annuaires dans un onglet « Favoris » pour le suivi.</i></p>	<p>Présentation (support pédagogique). Recherche sur Internet. Recherche sur Mobile.</p> <p>Atelier pédagogique : « Audit de sa présence sur Internet ».</p>	<p>QCM</p>
<p>12h00</p>	<p>Signature de la « feuille d'émargement » (MATIN).</p>		<p>Feuille d'émargement</p>	
<p>Pause déjeuner (1 heure)</p>				
<p>Être présent lors de la recherche des Internautes</p>				

<p>13h00 15h30 (2h30)</p>	<p>Organiser la publication de ses informations sur Internet.</p> <p>Gérer sa fiche Google My Business et Apple Connect..</p> <p>Être présent sur les annuaires et sites d'avis influents.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Savoir mettre en avant son activité (texte, visuels...) - Savoir créer et modifier un compte Google My Business Mettre à jour ses informations. Ajouter des photos/vidéos. Réaliser un POST. Accéder à l'interface gérer ses Avis. - Savoir créer / Modifier un compte Apple Maps Connect - Savoir créer un compte / modifier la fiche établissement sur les principaux annuaires de l'audit. Mettre à jour ses informations. Ajouter des photos/vidéos. 	<p>Présentation (support pédagogique) Recherche sur Internet Recherche sur Mobile.</p> <p>Atelier pédagogique Gérer sa présence sur les annuaires Internet.</p> <p>Lien annuaires : https://lc.cx/inscription-annuaires</p>	<p>QCM</p>
Les bases d'un bon référencement				
<p>15h30 17h30 (1h30)</p>	<p>Connaître les bonnes pratiques pour aider Google à trouver et interpréter vos pages.</p> <p>Les techniques d'optimisation du référencement sur internet.</p> <p>Comprendre la différence entre référencement « naturel » et « payant ».</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les signaux positifs pour Google. - La Méthode utilisée par Google pour déterminer le classement local. - Les techniques pour améliorer son classement local sur Google. - Analyser les points forts/amélioration d'un site Internet. - Comprendre le « référencement naturel » (SEO). - Savoir rédiger un texte orienté SEO. - Comprendre le fonctionnement du « référencement payant » (Adwords). 	<p>Présentation (support pédagogique)</p>	<p>QCM</p>
<p>17h30 17h45 (0h15)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Bilan de fin de journée. - Questions / réponses 			

<p>17h45 18h00 (0h15)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Signature de la « feuille d'émargement » (APRES-MIDI). - Signature du « questionnaire de satisfaction de(s) stagiaire(s) ». - Correction du QCM des stagiaires. - Remise de « l'attestation de fin de formation » à chaque stagiaire avec la note de l'évaluation des acquis. - Signature de « l'attestation de "remise des documents pédagogiques et de l'attestation de fin de formation » de chaque stagiaire. 	<p>Feuille d'émargement.</p> <p>Questionnaire de satisfaction.</p> <p>Attestation de fin de formation.</p> <p>Attestation de remise des documents pédagogiques et de l'attestation de fin de formation.</p>	
-----------------------------------	---	---	--

FIN DE LA JOURNEE 1 / 1

6.8 Exemple de « Test de positionnement »

TEST DE POSITIONNEMENT

FORMATION : AMÉLIORER SA VISIBILITÉ SUR INTERNET

Evaluation des pré-requis :

Êtes-vous à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur ?

Non, je n'utilise pas du tout d'ordinateur ni internet
 Oui, je suis à l'aise avec un ordinateur et internet
 Oui, je suis très à l'aise avec un ordinateur et internet

→ Si vous cochez « NON », Merci d'en informer directement le responsable pédagogique.

Thèmes	Je ne connais pas 	je ne maîtrise pas 	je connais et sais le faire 
Savez-vous ?			
Analyser sa présence sur Internet			
Mesurer la visibilité de votre établissement sur les moteurs de recherche			
Mesurer le classement de votre fiche Google My Business et sa fréquentation			
Mesurer le classement de vos concurrents sur les résultats de recherche Google			
Être présent lors de la recherche des internautes			
Gérer une fiche Google My Business			
Se référencer sur APPLE MAPS			
S'inscrire sur les annuaires professionnels			
Les bases d'un bon référencement			
Utiliser les bonnes pratiques pour améliorer votre référencement sur Google			
Rédiger un texte orienté SEO			
Créer un jeu de photos/vidéos de votre établissement			

Commentaires et demandes particulières :

Merci d'avoir pris le temps de remplir ce questionnaire.

NOM :	PRENOM :
ENTREPRISE :	
DATE :	
SIGNATURE :	

6.9 Exemple de « Quiz d'évaluation des acquis »

QUIZ EVALUATION

FORMATION :

Améliorer sa visibilité sur Internet (1J)

	POINTS
Panorama de l'usage d'internet aujourd'hui	
1/ Aujourd'hui, le nombre d'internautes en France est de : <input type="checkbox"/> Environ 35 Millions. <input type="checkbox"/> Plus de 54 Millions.	
2/ Quelle est la caractéristique d'un site internet responsive ? <input type="checkbox"/> Un site internet adapté aux ordinateurs, tablettes et téléphones. <input type="checkbox"/> Un site internet adapté uniquement aux ordinateurs.	
3/ Le temps d'attention d'un internaute sur un site internet est de : <input type="checkbox"/> 30 à 60 secondes. <input type="checkbox"/> de 3 à 4 minutes.	
4/ Les internautes préfèrent à <input type="checkbox"/> 80% lire un texte et à 20 % regarder des photos / vidéos. <input type="checkbox"/> 80% regarder des photos/vidéos et à 20 % lire un texte.	
Analyser sa présence sur Internet	
5/ Sur Internet, je peux trouver des informations sur mon établissement <input type="checkbox"/> Publiées par des internautes et moi-même. <input type="checkbox"/> Publiées uniquement par moi-même.	
6/ Un internaute peut-il publier des avis sur ma fiche Google My Business ? <input type="checkbox"/> Non, seulement si je l'autorise. <input type="checkbox"/> Oui, c'est possible.	
7/ Est-il possible de programmer des horaires spéciaux sur la fiche Google My Business pour les jours fériés par exemple ? <input type="checkbox"/> Non, je dois me rendre sur la fiche le jour concerné pour changer les horaires. <input type="checkbox"/> Oui, je peux programmer des horaires à l'avance.	

Les bases d'un bon référencement	
8/ Pour être bien positionné dans les résultats de recherche Google avec ma fiche Google My Business, je dois : <input type="checkbox"/> Valider et renseigner correctement ma fiche et avoir un maximum d'avis positifs.	<input type="checkbox"/> Consacrer un budget publicitaire important pour la fiche Google My Business.
9/ L'inscription sur les annuaires internet gratuit, <input type="checkbox"/> Est avant tout une perte de temps.	<input type="checkbox"/> Augmente ma popularité et mon référencement.
10/ Qu'est ce qu'un texte orienté SEO <input type="checkbox"/> Un texte qui comprend des mots clés et qui est agréable à lire et facile à comprendre pour les lecteurs.	<input type="checkbox"/> Un texte qui comprend uniquement des mots clés.
NOTE GLOBALE	
POURCENTAGE DE REUSSITE	
	/10
	%

Merci d'avoir pris le temps de remplir ce questionnaire.

NOM :	PRENOM :
ENTREPRISE :	
DATE :	
SIGNATURE :	

6.10 Exemple « Feuille d'émargement collective »

ATTESTATION DE PRÉSENCE AU STAGE DE FORMATION

Intitulé de la formation : Améliorer sa visibilité sur Internet

Lieu de la formation :

Feuille d'émargements									
Nom et prénom du (des) stagiaire(s)	Le		Le		Le		Le		Total des heures
	MATIN	APRES MIDI	MATIN	APRES MIDI	MATIN	APRES MIDI	MATIN	APRES MIDI	
	Heure de début :	Heure de début :	Heure de début :	Heure de début :	Heure de début :	Heure de début :	Heure de début :	Heure de début :	
	Heure de fin :	Heure de fin :	Heure de fin :	Heure de fin :	Heure de fin :	Heure de fin :	Heure de fin :	Heure de fin :	
	Durée (h) :	Durée (h) :	Durée (h) :	Durée (h) :	Durée (h) :	Durée (h) :	Durée (h) :	Durée (h) :	
Signature stagiaire(s)		Signature stagiaire(s)		Signature stagiaire(s)		Signature stagiaire(s)			

ATTESTATION DE PRÉSENCE AU STAGE DE FORMATION

Feuille d'émargements									
Nom et prénom du formateur									
Signature du formateur									
Durée totale de la formation									8,00

Fait le :

A :

Cachet et signature

de l'organisme de formation

6.11 Exemple « Questionnaire de satisfaction du stage de formation »

Entreprise :

Nom et prénom du stagiaire :

Lieu de la formation :

Formation :

Date de début :

Date de fin :

AVIS SUR LA FORMATION REALISEE				
Qu'avez-vous pensé ?	Inadapté	Plutôt insatisfaisant	Satisfaisant	Très satisfaisant
Du niveau global de la formation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De l'atteinte des objectifs initialement fixés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De l'apport immédiat pour votre poste	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De la répartition entre les apports théoriques et les cas pratiques	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Du contenu de la formation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Des qualités pédagogiques du formateur	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De la disponibilité de l'animateur	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Des supports de formation transmis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De la relation avec le centre de formation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quelle note globale donneriez-vous à cette formation ? (La plus faible 1 la plus forte étant 5)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

DÉCRIVEZ CE QUE VOUS PENSEZ QUE CETTE FORMATION VOUS APPORTERA

Date:

Signature du stagiaire :

6.12 Exemple « Attestation de fin de formation individuelle »

Attestation Individuelle de Fin de Formation

(Article L 6353-1 du Code du Travail)

Je soussigné, Alain Delbourg, représentant légal de l'organisme de formation obbyshare, 9 rue de Condé, 33000, Bordeaux, N° de DA: 75 33 10363 33

Certifie que **[NOM DU STAGIAIRE]**

De l'entreprise : **[ENTREPRISE]**

A suivi la formation « **AMELIORER SA VISIBILITE SUR INTERNET** »

sur une période du 12/09/2018 au 12/09/2018 pour une durée de 8,00 heures sur un total de 8,00 heures.

Nature de l'action de formation (Article L 6313-1 du Code du Travail) :

Actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés

Objectifs de l'action de formation :

À l'issue de cette formation, le(s) participant(s) seront capables de :

- Comprendre les enjeux d'internet et les nouveaux comportements.
- Analyser sa présence sur Internet et identifier ses concurrents.
- Utiliser les outils pour être présent lors de la recherche des Internautes.
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques pour optimiser sa visibilité et son référencement.

Résultats de l'évaluation des acquis :

Les connaissances ou compétences transmises lors de la formation sont :

- Acquises (résultat au test de 60 % à 100 %)
- Partiellement acquises (résultat au test de 30 % à 59 %)
- Non acquises (résultat au test de 0 % à 29 %)

Ce document, délivré au stagiaire à l'issue de la formation, permet à celui-ci de disposer d'un justificatif de la formation suivie et de compléter son passeport orientation, formation et compétences.

Fait à Bordeaux
Le 12/09/2018

Signature et tampon

6.13 Exemple « Attestation de remise des éléments pédagogique et de l'attestation de fin de formation »

ATTESTATION DE REMISE DES ÉLÉMENTS PÉDAGOGIQUES ET DE L'ATTESTATION DE FIN DE FORMATION

Session N° : ADF_2018593

Formation : Améliorer sa visibilité sur Internet

Durée de la formation : 8h

Lieu de la formation :

Intervenants :

Date de formations :

Date de début :

Date de fin :

Par la signature de cette attestation, chaque stagiaire reconnaît :

- Avoir rempli le test de positionnement et le test d'évaluation des compétences du stage,
- Avoir rempli le questionnaire de satisfaction du stage,
- Avoir reçu le contenu pédagogique et les documents annexes éventuels,
- Avoir reçu l'attestation de fin de formation.

Prénom / Nom du stagiaire	Entreprise	Signature

Le 12/09/2018 à BORDEAUX

6.14 Règlement intérieur applicable aux stagiaires

Article 1 :

Le présent règlement est établi conformément aux dispositions des articles L.6352-3 et L.6352-4 et R.6352-1 à R.6352-15 du Code du travail. Il s'applique à tous les stagiaires, et ce pour la durée de la formation suivie.

Article 2 : Discipline :

Il est formellement interdit aux stagiaires :

A titre d'exemple :

- D'introduire des boissons alcoolisées dans les locaux de l'organisme;
- De se présenter aux formations en état d'ébriété;
- De modifier les supports de formation;
- De modifier les réglages des paramètres de l'ordinateur;
- de manger dans les salles de cours;
- d'utiliser leurs téléphones portables durant les sessions pour un cadre privée;

Article 3 : Sanctions

Tout agissement considéré comme fautif par la direction de l'organisme de formation pourra, en fonction de sa nature et de sa gravité, faire l'objet de l'une ou l'autre des sanctions ci-après par ordre croissant d'importance :

- Avertissement écrit par le Directeur de l'organisme de formation ;
- Blâme
- Exclusion définitive de la formation

Article 4 : Entretien préalable à une sanction et procédure.

Aucune sanction ne peut être infligée au stagiaire sans que celui-ci ne soit informé dans le même temps et par écrit des griefs retenus contre lui. Lorsque l'organisme de formation envisage une prise de sanction, il convoque le stagiaire par lettre recommandée avec accusé de réception ou remise à l'intéressé contre décharge en lui indiquant l'objet de la convocation, la date, l'heure et le lieu de l'entretien, sauf si la sanction envisagée n'a pas d'incidence sur la présence du stagiaire pour la suite de la formation.

Au cours de l'entretien, le stagiaire a la possibilité de se faire assister par une personne de son choix, stagiaire ou salarié de l'organisme de formation. La convocation mentionnée à l'article précédent fait état de cette faculté. Lors de l'entretien, le motif de la sanction envisagée est indiqué au stagiaire : celui-ci a alors la possibilité de donner toute explication ou justification des faits qui lui sont reprochés.

Lorsqu'une mesure conservatoire d'exclusion temporaire à effet immédiat est considérée comme indispensable par l'organisme de formation, aucune sanction définitive relative à l'agissement fautif à l'origine de cette exclusion ne peut être prise sans que le stagiaire n'ait été au préalable informé des griefs retenus contre lui et, éventuellement, qu'il ait été convoqué à un entretien et ait eu la possibilité de s'expliquer devant un Commission de discipline.

La sanction ne peut intervenir moins d'un jour franc ni plus de 15 jours après l'entretien où, le cas échéant, après avis de la Commission de discipline.

Elle fait l'objet d'une notification écrite et motivée au stagiaire sous forme lettre recommandée, ou d'une lettre remise contre décharge. L'organisme de formation informe concomitamment l'employeur, et éventuellement l'organisme paritaire prenant à sa charge les frais de formation, de la sanction prise.

Article 5 : Représentation des stagiaires

Lorsqu'un stage a une durée supérieure à 500 heures, il est procédé à l'élection d'un délégué titulaire et d'un délégué suppléant en scrutin uninominal à deux tours. Tous les stagiaires sont électeurs et éligibles, sauf les détenus admis à participer à une action de formation professionnelle.

L'organisme de formation organise le scrutin qui a lieu pendant les heures de formation, au plus tôt 20 heures, au plus tard 40 heures après le début du stage. En cas d'impossibilité de désigner les représentants des stagiaires, l'organisme de formation dresse un PV de carence qu'il transmet au préfet de région territorialement compétent.

Les délégués sont élus pour la durée de la formation. Leurs fonctions prennent fin lorsqu'ils cessent, pour quelque cause que ce soit de participer à la formation. Si le délégué titulaire et le délégué suppléant ont cessé leurs fonctions avant la fin de la session de formation, il est procédé à une nouvelle élection dans les conditions prévues aux articles R.6352-9 à R.6352-12.

Les représentants des stagiaires font toute suggestion pour améliorer le déroulement des stages et les conditions de vie des stagiaires dans l'organisme de formation. Ils présentent toutes les réclamations individuelles ou collectives relatives à ces matières, aux conditions d'hygiène et de sécurité et à l'application du règlement intérieur.

Article 6 : Hygiène et sécurité :

La prévention des risques d'accidents et de maladies est impérative et exige de chacun le respect total de toutes les prescriptions applicables en matière d'hygiène et de sécurité. A cet effet, les consignes générales et particulières de sécurité en vigueur dans l'organisme, lorsqu'elles existent, doivent être strictement respectées sous peine de sanctions disciplinaires.

Lorsque la formation a lieu sur le site de l'entreprise, les consignes générales et particulières de sécurité applicables sont celles de l'entreprise.

Article 7:

Un exemplaire du présent règlement est remis à chaque stagiaire (avant toute inscription définitive).



Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PRÉFECTURE DE LA RÉGION AQUITAINE-LIMOUSIN-POITOU-CHARENTES

Direction régionale des entreprises,
de la concurrence, de la consommation,
du travail et de l'emploi (DIRECCTE)

Aquitaine-Limousin-Poitou-Charentes

Service régional de contrôle

118, cours du Maréchal Juin

33075 BORDEAUX CEDEX

Téléphone : 05.56.99.96.56

Télécopie :

**RÉCÉPISSÉ DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ
D'UN PRESTATAIRE DE FORMATION**
(Application de l'article R. 6351-6 du code du travail)

DÉCLARANT	
Dénomination : OBBYSHARE	
Adresse :	9 RUE DE CONDE 33000 BORDEAUX
Adresse postale :	22 RUE DES RESINIERS 33800 BORDEAUX
N° SIRET : 82001453800012	CODE NAF : 6201Z
Statut : 1140 - Autres privés	

Numéro de déclaration d'activité :
75 33 10363 33
Attribué le 06/10/2016

Fait à Bordeaux , le jeudi 6 octobre 2016





DIRECTION GENERALE DES FINANCES PUBLIQUES

ATTESTATION DE REGULARITE FISCALE

Numéro de délivrance : 6536817

La société désignée ci-dessous :

DENOMINATION DE LA SOCIETE :
SAS OBBYSHARE

ADRESSE DU PRINCIPAL ETABLISSEMENT :
22 RUE DES RESINIERS
33800 BORDEAUX

N° SIREN : 820014538

est en règle au regard des obligations fiscales suivantes :

- Dépôt des déclarations de résultats et de TVA
- Paiement de la TVA⁽¹⁾
- Paiement de l'impôt sur les sociétés⁽¹⁾

Date de délivrance : le 14/03/2019

Service gestionnaire :
SERVICE IMPOTS DES ENTREPRISES BORDEAUX
EQUIPE IFU
RUE JULES FERRY
33090 BORDEAUX CEDEX
LU ME VE 8H30-12H00 13H30-16H MAR JEU 8H30-12H00 OU SUR RDV
Tél. : 05 56 24 80 94
SIE.BORDEAUX@DGFIP.FINANCES.GOUV.FR

⁽¹⁾ Y compris les pénalités y afférent éventuellement mises à sa charge.

A BRUGES, le 14/03/2019

POUR NOUS CONTACTER

Courriel: <http://www.contact.urssaf.fr>
Tel.: 3957

RÉFÉRENCES

N°SIREN 820014538

Page 1/2

CADRE LÉGAL

Article L.243-15 du code de la Sécurité sociale.

CODE DE SÉCURITÉ

COTGN6ROHCHY8OK

La vérification de l'authenticité et de la validité de ce document s'effectue sur www.urssaf.fr

SAS OBBYSHARE
22 RUE DES RESINIERS
33800 BORDEAUX

OBJET : Attestation de fourniture des déclarations sociales et paiement des cotisations et contributions sociales.

Madame, Monsieur,

Je vous adresse votre attestation de fourniture des déclarations sociales et de paiement des cotisations et contributions sociales.

En votre qualité d'employeur, cette attestation vous est délivrée pour les établissements dont la liste figure au verso.

J'attire votre attention sur le fait que ce document a été établi à partir de vos déclarations. Il ne préjuge pas de l'exactitude de ces déclarations et ne vaut pas renonciation au recouvrement d'éventuelles créances.

La validité de cette attestation et le détail des informations contenues doivent être contrôlés par votre cocontractant.

Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à prendre contact avec nos conseillers Urssaf.

Cordialement,
Le Directeur



Henri LOURDE-ROCHEBLAVE

CODE DE SÉCURITÉ

COTGN6ROHCHY80K

La vérification de l'authenticité et de la validité de ce document s'effectue sur www.urssaf.fr

SAS OBBYSHARE
22 RUE DES RESINIERS
33800 BORDEAUX

En votre qualité d'employeur, la présente attestation de fourniture des déclarations et de paiement des cotisations de Sécurité sociale et d'allocations familiales, de contributions d'assurance chômage et de cotisations AGS, vous est délivrée :

- pour un effectif de 2 salariés,
- pour une masse salariale de 3791 euros,
- au titre du mois de janvier 2019,
- et au titre du (des) établissement(s) suivant(s) :

ÉTABLISSEMENTS CONCERNÉS

NUMÉRO SIRET

22 RUE DES RESINIERS

33800 BORDEAUX

82001453800020

ATTESTATION DE L'UNION DE RECOUVREMENT

La présente attestation ne préjuge pas de l'exactitude des bases sur lesquelles elle a été établie et ne vaut pas renonciation au recouvrement des éventuelles créances contestées.

Le Directeur soussigné certifie qu'au titre du (des) établissement(s) ci-dessus désigné(s), l'entreprise est à jour de ses obligations en matière de cotisations de Sécurité sociale et d'allocations familiales, de contributions d'assurance chômage et de cotisations AGS* à la date du 31/01/2019.

* Cette attestation concerne les contributions d'assurance chômage et cotisations AGS dues au titre des rémunérations versées à compter du 1er janvier 2011. Pour les périodes antérieures à cette date, il convient de se rapprocher de Pôle Emploi.

Fait à : BRUGES
le : 14/03/2019

Le Directeur
ou son délégué



Henri LOURDE-ROCHEBLAVE



ATTESTATION D'ASSURANCE PACK Conseil Informatique Média

Nous soussignés, , Succursale pour la France :

**TOUR CB21
16 place de l'Iris
92400 COURBEVOIE**

attestons que :

OBBYSHARE et ses filiales
9 RUE DE CONDE
33000 BORDEAUX

est assurée auprès de notre Société par le contrat n° **7950950/RD00548375K**, lequel garantit les conséquences pécuniaires de la Responsabilité Civile Professionnelle pouvant lui incomber en raison des préjudices, causés aux tiers au cours ou à l'occasion de l'exercice des activités déclarées au titre du présent contrat, à concurrence des montants ci-après :

<i>ACTIVITES</i>	<i>ACTIVITES RATTACHEES AUX ACTIVITES DEFINIES DANS LA COLONNE DE GAUCHE</i>
• Formation continue d'adultes	La formation professionnelle destinée à des adultes entrés dans la vie active
• Portail Internet	Exploitation de sites web qui utilisent des moteurs de recherche pour produire et maintenir d'importantes bases de données contenant des adresses et du contenu sur Internet, dans un format aisément consultable Exploitation d'autres sites web ayant une fonction de portails, tels que les sites de médias dont le contenu est périodiquement mis à jour

Adresse Postale : Service Gestion Pack AIG – Tour CB21 – 92040 Paris La Défense Cedex
Téléphone : 09 69 32 15 24 – Courriel : gestion@packassurances.fr – Site internet : www.aig.com/fr/pack

AIG Europe SA – compagnie d'assurance au capital de 47 176 225 euros, immatriculée au Luxembourg (RCS n° B 218806) dont le siège social est sis 35 D Avenue J.F.Kennedy, L-1855, Luxembourg.

Succursale pour la France : Tour CB21 - 16 Place de l'Iris , 92400 Courbevoie - RCS Nanterre 838 136 463 - Adresse Postale : Tour CB21 - 16 Place de l'Iris , 92040 Paris La Défense Cedex. Téléphone : +33 1.49.02.42.22 - Facsimile : +33 1.49.02.44.04



MONTANTS DES GARANTIES :

A/ RESPONSABILITE CIVILE EXPLOITATION

Garanties	Montant des Garanties
Tous dommages corporels, matériels et immatériels consécutifs ou non consécutifs confondus	7.500.000 €par sinistre
<u>Dont</u> : Dommages matériels et immatériels consécutifs confondus	3.000.000 €par sinistre
<u>Dont</u> : Dommages immatériels non consécutifs	500.000 €par sinistre
<u>Dont</u> : Faute inexcusable	3.000.000 €par sinistre et période d'assurance
<u>Dont</u> : Atteinte accidentelle à l'environnement	500.000 €par sinistre par période d'assurance
<u>Dont</u> : Dommages aux documents ou objets confiés	150.000 €par sinistre et période d'assurance

B/ RESPONSABILITE CIVILE PROFESSIONNELLE / RESPONSABILITE CIVILE APRES LIVRAISON

Garanties	Montant des Garanties
Fautes Professionnelles :	50000,00 €par sinistre et par période d'assurance

La présente attestation est délivrée pour servir et valoir ce que de droit pour la période **du 20/03/2019 – 0h00 au 16/05/2019 - 0h00**, et n'implique qu'une présomption de garantie à la charge de l'Assureur.

La présente attestation, délivrée sous réserve du paiement de la prime, ne saurait engager l'Assureur au-delà des clauses et conditions du contrat auquel il convient de toujours se référer.

Fait à Paris, le 21 mars 2019

Pour la Compagnie

Christophe Zaniewski

AIG Europe SA
Tour CB21
16 Place de l'Iris
92400 COURBEVOIE

Adresse Postale : Service Gestion Pack AIG – Tour CB21 – 92040 Paris La Défense Cedex
Téléphone : 09 69 32 15 24 – Courriel : gestion@packassurances.fr – Site internet : www.aig.com/fr/pack

AIG Europe SA – compagnie d'assurance au capital de 47 176 225 euros, immatriculée au Luxembourg (RCS n° B 218806) dont le siège social est sis 35 D Avenue J.F.Kennedy, L-1855, Luxembourg.

Succursale pour la France : Tour CB21 - 16 Place de l'Iris, 92400 Courbevoie - RCS Nanterre 838 136 463 - Adresse Postale : Tour CB21 - 16 Place de l'Iris, 92040 Paris La Défense Cedex. Téléphone : +33 1.49.02.42.22 - Facsimile : +33 1.49.02.44.04