

Votre contact
BGE Hauts de France
Siège Social
Teddy GRUSON
4, rue des buisses
59000 Lille
Tél : 03 28 52 56 50
Mail : t.gruson@bge-hautsdefrance.fr
N° activité OF : 31 59 0258759
SIRET : 39229727100299
Directeur : Grégory SAGEZ

Proposition d'actions

Mallette du dirigeant d'entreprise 2019

Départements du Nord et du Pas de Calais



Synthèse de la proposition

Créé il y a 40 ans, BGE Hauts de France a accompagné 1 803 créations d'entreprise et a suivi 2 538 chefs d'entreprise dans le démarrage et le développement de leur activité en 2018.

Présent dans les grandes villes des départements du Nord et du Pas de Calais, BGE Hauts de France dispose d'une équipe de conseillers formateurs dédiés au développement d'entreprise et d'outils innovants et collaboratifs adaptés aux besoins des chefs d'entreprise.

Depuis 2009, BGE Hauts de France a mis en place une communauté de chefs d'entreprise qui regroupe aujourd'hui 10 582 membres.

BGE Hauts de France est également le principal opérateur habilité, dans le cadre du Programme Régional de Formation, à réaliser les formations à la création et reprise d'entreprise (plus de 100 000 heures de formation par an).

En 2016, la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (CNCP) a inscrit la certification BGE « Construire et conduire un projet entrepreneurial » à son inventaire. Cette inscription à l'inventaire est une reconnaissance de la maîtrise du réseau BGE pour transmettre les compétences indispensables à la réussite des entrepreneurs.

En 2018, BGE Hauts de France a obtenu la certification qualité AFNOR « Conformité en formation professionnelle » reconnue au CNEFOP.

Fort de cette expérience, de sa proximité et de son professionnalisme, BGE Hauts de France propose de s'associer à l'AGEFICE pour animer l'action la « Mallette du dirigeant » au titre de l'année 2019.

Sommaire

1. Nos services

2. Les points clefs de notre proposition d'intervention

2.1 La couverture géographique

2.2 Les moyens humains

2.3 Les moyens matériels

2.4 La communication

2.5 La qualité

2.6 Les références (notamment sur l'animation du dispositif MDD)

2.7 La planification

3. Le programme d'actions

3.1 Le public

3.2 Les objectifs généraux

3.3 La méthode

3.4 Outils et supports pédagogiques

3.5 Evaluation

3.6 Le contenu

4. Validation du dossier de candidature

Annexes

1. Nos services

BGE Hauts de France intervient depuis la naissance de l'idée jusqu'à l'entreprise pérenne et propose aux entrepreneurs de :

Les accompagner dans la réalisation de leur étude prévisionnelle

Faire le point sur leur marché et leur environnement. Elaborer leurs prévisions économiques et financières. Choisir le statut approprié pour leur projet.

Leur faire gagner du temps et en efficacité

Donner accès à leur business plan avec BGE Pro® (logiciel de prévisions financières en ligne) et nos ressources pédagogiques en ligne. Leur permettre d'obtenir rapidement des rendez-vous chez nos partenaires bancaires, financeurs solidaires, experts comptables, assureurs et mutuelles grâce à notre plateforme numérique MAEL®.

Faire la différence

Booster leur créativité et enrichir leur projet avec des idées neuves pour se distinguer de leurs concurrents grâce à notre serious game BIPE®, animé par David Lowe.

Leur apprendre à vendre, à gérer

Développez leurs compétences commerciales et en gestion y compris avec le e-commerce et au sein des réseaux sociaux.

Tester leur projet

Démarrer leur activité lors d'une période à l'essai de plusieurs mois au sein de la couveuse d'entreprise. Endosser le costume du chef d'entreprise avec les conseils d'un coach et développer leur clientèle avant de créer.

Rencontrer leurs partenaires dont les financeurs de la création

Leur faire bénéficier d'une mise en relation avec les acteurs de la finance solidaire, les banques, les assurances, les experts comptables, les mutuelles grâce aux partenariats privilégiés entretenus par BGE.

Créer des liens avec d'autres chefs d'entreprise

Leur faire rencontrer d'autres entrepreneurs, échanger leurs expériences, développer de nouveaux contacts commerciaux et des opportunités collaboratives, notamment au sein de notre communauté BGE Club® qui rassemble 10 582 chefs d'entreprise de la région.

Réussir leur démarrage et le développement de leur entreprise

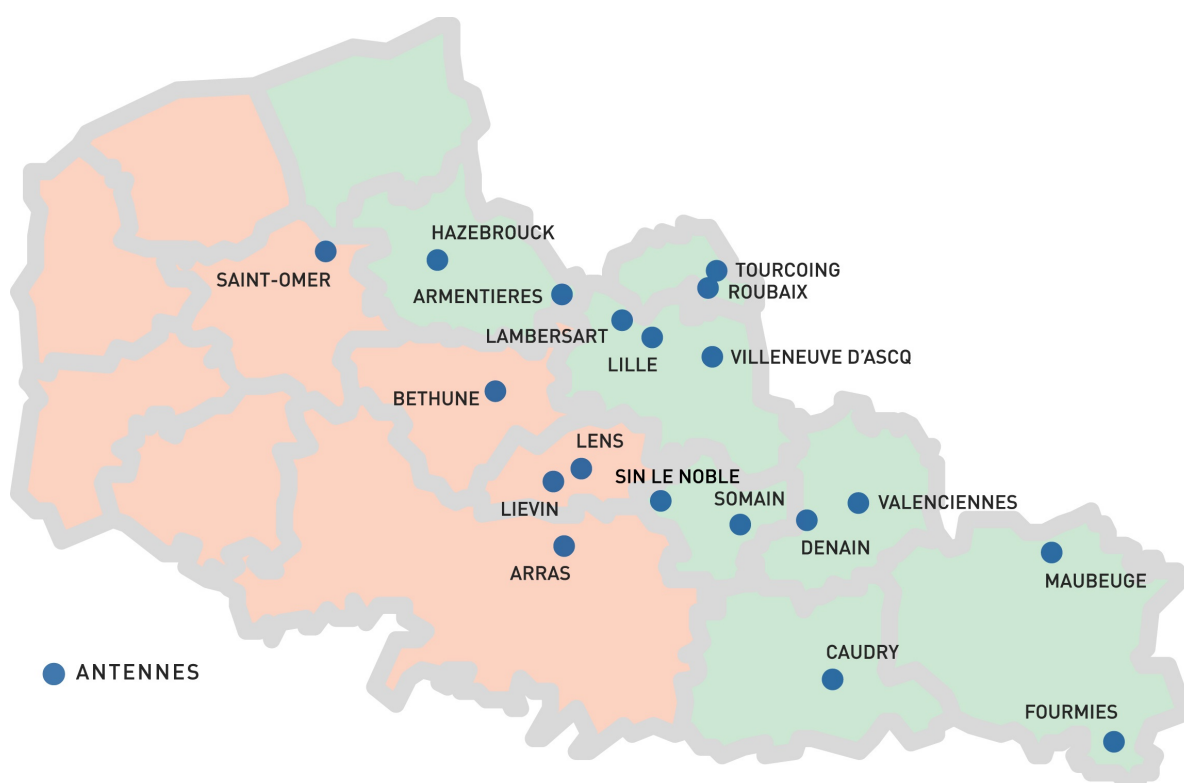
Optimiser la phase de démarrage grâce à des rendez-vous individuels adaptés à leur rythme avec un conseiller expérimenté qui s'attache notamment à mettre en place les outils de gestion, de management, de comptabilité, de marketing et de communication. L'accès au BGe-Club donne les moyens de se professionnaliser par le biais de modules e-learning et de formations thématiques, notamment sur l'emploi des technologies numériques (création de site internet, animation de réseaux sociaux...). Enfin, Le BGe-Club facilite le quotidien du chef d'entreprise grâce à une boîte à outils, le logiciel de gestion b.gestion®, et des offres de service habituellement réservées aux grandes entreprises (ex : comité d'entreprise...).

2. Les points clefs de notre proposition d'intervention

2.1 La couverture géographique

Forte d'une expérience de 38 ans, BGE Hauts de France dispose aujourd'hui d'une équipe salariée de 145 personnes.

BGE est présent dans les principales villes des départements du Nord et du Pas de Calais : Lille, Lambersart, Villeneuve d'Ascq, Roubaix, Tourcoing, Armentières, Hazebrouck, Sin Le Noble, Somain, Caudry, Denain, Valenciennes, Maubeuge, Fourmies, Arras, Lens, Béthune et Saint-Omer.



2.2 Les moyens humains

Dans chaque antenne, une équipe de 7 à 10 salariés est au service des chefs d'entreprise.

Chaque prestation de BGE Hauts de France est effectuée par un formateur salarié de BGE et spécialisé dans sa discipline. **Nous n'avons recours à aucune sous-traitance pour garantir les qualités des interventions.** De formation supérieure Bac +3/+5, chaque salarié met régulièrement à jour ses compétences grâce à un plan de formation adapté.

Des formateurs expérimentés, salariés de BGE en CDI, seront mobilisés sur l'action et interviendront sur une ou plusieurs thématiques en fonction de leurs compétences.

Les CV des conseillers et un tableau récapitulatif des domaines d'intervention sont joints en annexe.

Un référent interne, Teddy GRUSON, Directeur Formation, est désigné pour assurer la fonction de responsable de projet. Il s'assurera en outre du bon respect des procédures définies. Il s'appuiera sur 3 assistantes confirmées (10 ans d'expérience en moyenne), pour le volet logistique, facturation et suivi administratif.

2.3 Les moyens matériels

BGE Hauts de France proposera ses actions au sein de ses antennes figurant ci-dessous.

Chaque antenne est présentée de manière détaillée en annexe.

Chaque antenne dispose :

- **d'un espace accueil avec du personnel permanent en CDI,**
- de salle de formation :
 - o d'une capacité de 8 à 15 stagiaires
 - o avec un équipement en vidéoprojecteur et écran,
 - o avec connexion Internet et PC portables,
- de bureaux pour des entretiens individuels,
- d'une documentation professionnelle de base avec ordinateurs et accès Internet,
- de téléphone, photocopieur, imprimante,
- **d'un accès handicapé (sauf les locaux de Sin le Noble, les travaux d'ascenseur sont en cours),**
- d'une salle de pause,
- d'une signalétique « BGE ».

Aucun bureau n'est loué à l'heure, il ne s'agit que d'implantation permanente avec une signalétique BGE pour une meilleure identification par les stagiaires.

Nord (59) :

Siège Social - 4, rue des Buissons – 59000 LILLE

Tél. 03.28.52.56.50 – Fax 03.20.71.45.01 – contact@bge-hautsdefrance.fr

Antenne de **CAMBRAI** - 8 rue de l'Écu de France, 59400 Cambrai - cambresis@bge-hautsdefrance.fr

Antenne de **DENAIN** - 350 rue Arthur Brunet, 59220 DENAIN - ado.denain@bge-hautsdefrance.fr

Antenne d'**HAZEBROUCK** - 61, rue du Rivage - 59190 HAZEBROUCK - flandre.interieure@bge-hautsdefrance.fr

Antenne de **LAMBERSART** - 496, Av. de Dunkerque 59130 LAMBERSART - metropole.lambersart@bge-hautsdefrance.fr

Antenne de **MAUBEUGE** - 36 Avenue du Pont Rouge 59600 MAUBEUGE- avesnois@bge-hautsdefrance.fr

Antenne de **ROUBAIX** – Immeuble « Paraboles III » - boulevard du Général Leclerc 2^{ème} étage 59100 ROUBAIX - rvtl.roubaix@bge-hautsdefrance.fr

Antenne de **SIN LE NOBLE** - 309, avenue du Maréchal Leclerc 59450 SIN LE NOBLE - douaisis@bge-hautsdefrance.fr

Antenne de **TOURCOING** - 45, rue Desurmont 59200 TOURCOING - rtvl.tourcoing@bge-hautsdefrance.fr

Antenne de **VALENCIENNES** - 30, rue des Frères Danna 59300 VALENCIENNES - valenciennois@bge-hautsdefrance.fr

Antenne de **VILLENEUVE. D'ASCQ** - 16, rue Denis Papin - Parc club des près 59650 V. D'ASCQ - metropole.vascq@bge-hautsdefrance.fr

Pas-de-Calais (62) :

Antenne d'**ARRAS** - 23-25, rue du dépôt 62000 ARRAS - arrageois.ternois@bge-hautsdefrance.fr

Antenne de **BETHUNE** - 324, Rue du Faubourg d'Arras 62400 BETHUNE - bethunois@bge-hautsdefrance.fr

Antenne de **LENS** – 4, place de la République 62300 LENS - lensois@bge-hautsdefrance.fr

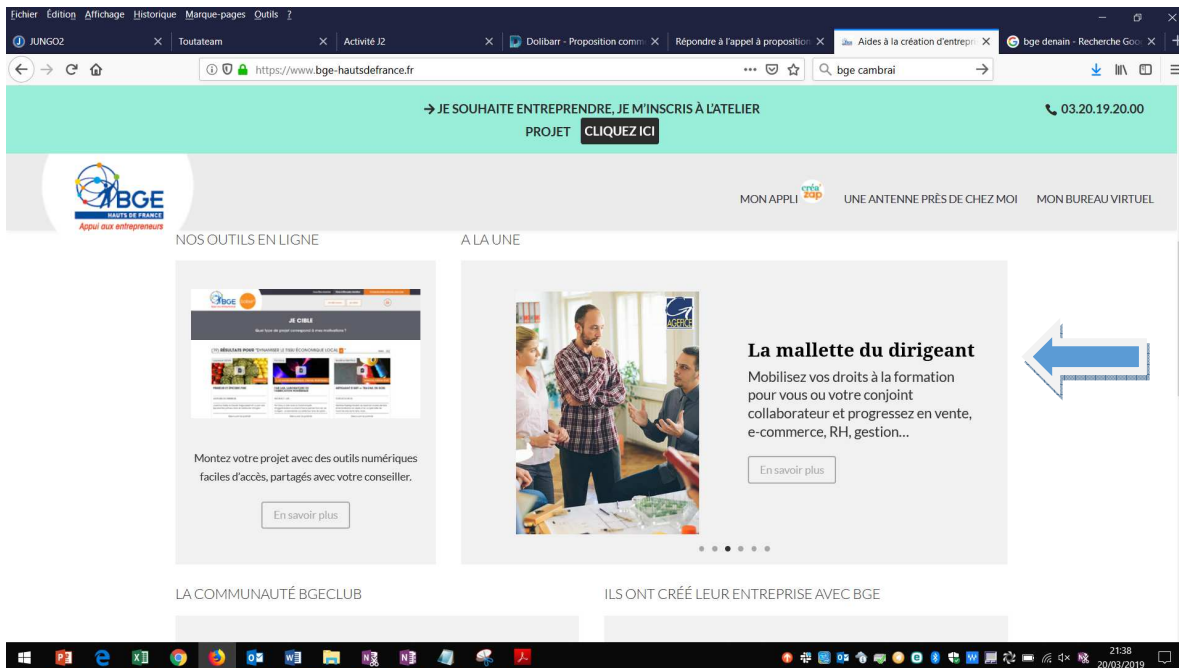
Antenne de **SAINT OMER** - 4, rue de l'Arsenal - Quartier Foch - 2ème étage 62500 SAINT OMER - audomarois@bge-hautsdefrance.fr

Pour nous joindre, un numéro unique : 03 20 19 20 00

2.4 La communication

BGE Hauts de France dispose d'un service de communication composé d'un community manager et d'un chargé de communication. Chaque responsable d'antenne est chargé d'assurer le relai de l'information au niveau des partenaires locaux. Grâce à cette organisation, BGE Hauts de France est en mesure de mettre en place un plan de communication pour faire la promotion de l'action « Mallette du dirigeant » en lien avec les différents points d'accueil AGEFICE qui comprendra :

- une communication via une fiche descriptive de l'action dans tous les points d'accueils BGE,
- une communication relayée sur les réseaux sociaux twitter @bgehdhf et facebook <http://www.facebook.com/bge.hautsdefrance/>
- une communication à l'interne auprès des équipes BGE : assistantes, conseillers, responsables d'antennes.
- une communication par les conseillers en développement d'entreprise auprès de leurs portefeuilles de chefs d'entreprise et par l'équipe de consultant (équipe commerciale de BGE),
- des flyers remis aux entreprises des secteurs où nous interviendrons,
- l'envoi de communiqués à la presse locale et régionale pour promouvoir la mallette du dirigeant,
- une communication sur les sites partenaires,
- une communication sur les salons et en particulier sur le salon BUSINESS POWER organisé mi-septembre au Grand Palais à Lille,
- une communication sur le site BGE Hauts de France (www.bge-hautsdefrance.fr) – voir ci-dessous - relayée au niveau du site national du réseau des BGE (www.bge.asso.fr),



- une communication sur le site du BG e-Club (www.bgeclub.fr) – voir ci-dessous exemple avec la mallette 2018 - auprès des 10 582 membres,

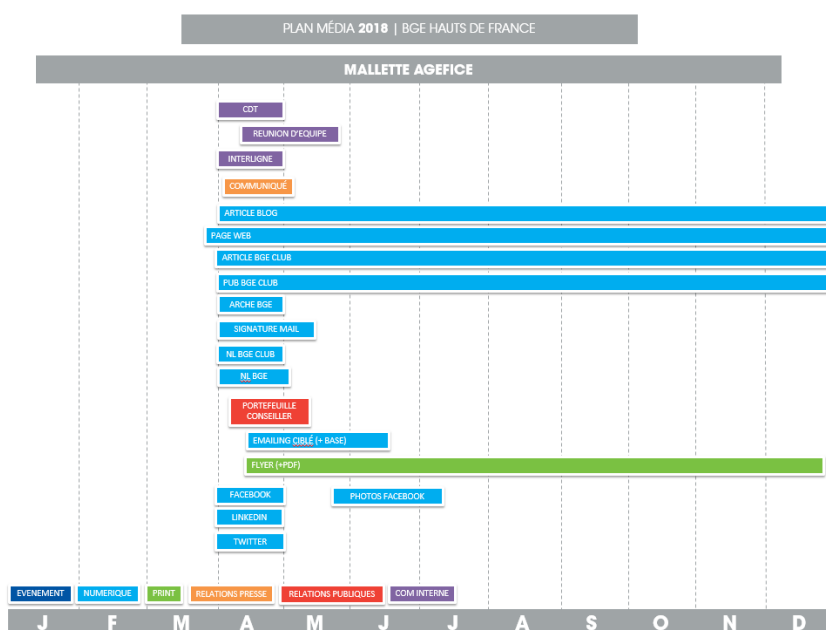


- des newsletters envoyées à l'ensemble des membres du BG e-Club,



- le relai de l'information auprès des structures partenaires de BGE Hauts de France :
 - o Plate-forme d'initiatives, chambres consulaires, Fonds de Garantie, Comités locaux d'aides aux projets,
 - o Banques, mutuelles, assurances et comptables qui sont déjà référencés à travers l'outil MAEL (cf page 3),
 - o Maisons de l'Emploi, associations de commerçants,
 - o Techniciens et élus des collectivités locales (communautés de communes, d'agglomération ou urbaines) et des principales villes du département,
 - o Service de médiation des entreprises en difficulté.

Nos actions sont coordonnées par un plan média :



2.5 La qualité

2.5.1 Une démarche qualité

Initié depuis 15 ans en concertation avec l'Agence France Entreprendre, le Ministère des Finances et le Ministère de l'Emploi et le Conseil National de la Création d'Entreprises (C.N.C.E.), la Démarche Qualité BGE est un outil de progression et de structuration pour chaque BGE. Elle a pour enjeu de positionner les BGE dans une démarche d'amélioration continue et de garantir la qualité des prestations.

Afin de garantir le bon pilotage et la transparence du label qualité de ses implantations, BGE réseau est certifié ISO 9001 depuis juin 2007 et ISO 9001-2008 depuis février 2010 sur la gestion du label, l'appui au développement et la mise en place de partenariats.

La démarche qualité est un système qui permet aux BGE de mettre en place un système de pilotage des organisations afin de garantir une qualité de services rendus envers les porteurs de projets et les territoires. Elle contribue ainsi à la maîtrise de son modèle économique, à l'amélioration des organisations, des systèmes de management et de la qualité de service.

La Démarche Qualité constitue un levier de développement pour les BGE et un gage majeur de professionnalisme et de qualité pour les usagers de BGE.

Elle garantit, vis-à-vis du public :

- une proximité de service
- une écoute positive de tous
- un service professionnel, pédagogique et outillé
- la traçabilité des parcours
- la mobilisation de tous les moyens nécessaires pour la réussite des personnes

La démarche qualité se matérialise par un référentiel qualité, décliné en une quarantaine d'engagements sur lesquels l'ensemble des BGE sont évaluées. **Elles ont l'obligation de se soumettre à un audit qualité, réalisé par un expert indépendant (certifié ICA ou IRCA).** L'atteinte des exigences fixées dans le référentiel BGE aboutit à la labellisation de la structure.



La structure du label qualité BGE


Pilotage de la BGE	
A- Disposer d'une vision stratégique	30 exigences
B- Maîtriser la gestion	
C- Avoir un management de bon niveau	
D- Avoir un bon ancrage territorial	
E- Être un acteur du réseau des Boutiques de Gestion	
Maîtrise de la qualité des services	
F- Mettre des moyens à disposition	14 exigences
G- Déployer des organisations	
H - Mesurer les impacts	
Engagements métiers	
K-Emergence	16 mesures
L-Formation	
M-Couveuse	
N-Gestion de dispositifs de financement	
O-Concours Talents	
P-Réseau de créateurs	
Q-Pépinière	
R-Appui aux associations	

Cette démarche qualité est renforcée par une démarche d'amélioration continue portée en région par BGE hauts de France et qui s'appuie sur 4 champs à explorer (qualité, homogénéité, circulation de l'information et intrapreneuriat), des fondamentaux à respecter (approche cohérente de l'ensemble de l'organisme et en impliquant chaque individu ; et reconnaître, prendre acte de l'avancement et des améliorations) et des parties prenantes à associer (les bénéficiaires, les salariés et les administrateurs, les financeurs, les partenaires). Cette démarche est mise en place de façon proactive depuis 2015.

2.5.2 Un audit qualité

BGE Hauts de France a été audité par AGEFOS-PME le 03 décembre 2015. Il s'agissait d'un contrôle préventif dans le cadre de dossiers financés par le FPSP ou d'actions collectives cofinancées (MUTECO).

A l'issue de cette démarche, aucun écart n'a été relevé (cf synthèse ci-dessous).

SYNTHESE DU CONTROLE QUALITE	
ORGANISME DE FORMATION : BGE HAUTS DE FRANCE	
Dates de contrôle	Enquête : 13 novembre 2015 Contrôle dossiers : 01 et 02 décembre 2015 Visite sur place : 3 décembre 2015
Période de contrôle	01/01/2015 – 31/10/2015
Interlocuteurs OF	M. Teddy GRUSON / Responsable Ressources Humaines Mme Claire LESCLIEUX / Directrice des dispositifs transversaux
Interlocuteurs AGEFOS PME	Benoît COPPEY / Chargé de projets / Service Etudes et Développement AGEFOS PME Nord Picardie
Rappel du contexte	Contrôle préventif aléatoire réalisé dans le cadre de dossiers financés par le FPSF (CSP) ou dans le cadre d'actions collectives cofinancées (MUTECO) ou du plan de formation.
Présentation de l'organisme de formation	Créé il y a 35 ans dans la région Nord Pas de Calais, BGE Hauts De France accompagne les créateurs d'entreprise dans leur projet et suit les chefs d'entreprise dans le démarrage et le développement de leur activité. BGE Hauts de France est présent dans l'ensemble de la région et dispose d'une équipe de conseillers dédiés au développement d'entreprises, d'outils adaptés aux besoins des chefs d'entreprises. BGE Hauts de France est le principal opérateur habilité par le Conseil Régional Nord Pas de Calais, à réaliser les formations à la création et reprise d'entreprises.
Contrôle	1. Modalités du contrôle Période du contrôle : dossiers financés entre le 01/01/2015 et le 31/10/2015 CSP : 13 dossiers / 23301,24€ (dont 11 dossiers engagés en 2014 avec date de fin en 2015) PF-10 : 9 dossiers / 7784,00€ PF-10 : 10 dossiers / 7700,00€ Nb de dossiers échantillonnés : 5 Pièces vérifiées : tous documents relatifs au financement d'un dossier CSP ou PF 2. Constats Aucun écart constaté 3. Montants rejetés Aucune dépense à rejeter
Suites à donner	Aucune action particulière à mener
Sanctions en cas de non-respect du plan de régularisation	RAS
Rédacteur de la synthèse : Benoît COPPEY Date : 21/12/2015 Signature : 	
<small>Audit et contrôle qualité des organismes de formation/Rapport de synthèse / AGEFOS PME Nord Picardie</small>	

BGE Hauts de France a également été audité par VIVEA (FAF des actifs non-salariés agricoles) le 15/03/2018.

2.5.3 Datadock et la certification AFNOR inscrite au CNEFOP

BGE Hauts de France est « référencé » sur Datadock depuis le 20/06/2017 et est présent sur les catalogues qualité des principaux OPCA : AGEFOS-PME, OPCALIA, FORCO, OPCALIM, CONSTRUCTYS,...

En parallèle, une démarche a été initiée en octobre 2017 pour obtenir la certification qualité inscrite au CNEFOP intitulée e-AFAQ Formation. Le certificat déclarant BGE Hauts de France conforme au référentiel « Conformité en formation professionnelle reconnu par le CNEFOP a été obtenu le 04/07/2018 (certificat joint sur l'interface de candidature).

2.6 Les références en matière de formation

BGE Hauts de France est le principal opérateur habilité, par le conseil régional Hauts-de-France, à réaliser les formations à la création et reprise d'entreprise (plus de 100 000 heures stagiaire de formation par an).

BGE Hauts de France est retenu depuis 5 ans par l'AGEFICE pour animer les formations de la mallette du dirigeant et a démontré sa capacité à communiquer sur l'action et à mettre en œuvre le dispositif sur le Nord et le Pas-de-Calais en mobilisant les entrepreneurs (près de 200 chefs d'entreprise ont mobilisé leurs droits AGEFICE pour suivre une action de formation proposée par BGE Hauts de France (MDD, agefice « classique » ou DPE).

La satisfaction des entrepreneurs est bonne (cf rapport d'évaluation fourni en annexe). Certains entrepreneurs s'inscrivent d'ailleurs à des formations chaque année depuis le début du dispositif et / ou

ont mis en œuvre leur droit à la formation dans le cadre de l'Agefice « classique » pour venir sur d'autres formations.

BGE Hauts de France a été retenu par AGEFOS PME en 2015 et 2016 pour animer le programme MUTECO et en 2017 et 2018 sur le programme ACCES FORMATION.

2.7 La planification

BGE Hauts de France a assuré 319 sessions de formation (toutes formations incluses **y compris hors MDD**) en 2018 représentant un taux d'ouverture de 78% des sessions prévues.

Une planification des formations MDD est en cours de réalisation et les dates seront inscrites sur le site Internet de l'Agefice et sur notre site Internet pour information des chefs d'entreprise (exemple ci-dessous pour 2018).



Thématique	Intitulé de la formation	Dates	Lieux
MDD Comptabilité - analyse financière - tableaux de bord	Module 1 : Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière	22, 28/5, 4/6 et 11/6	ROUBAIX
		3, 10, 17 et 24/9/2018	TOURCOING
		1, 8, 15 et 22/10/2018	LENS
		1, 8, 15 et 22/10/2018	DENAIN
		3, 10, 17 et 21/12/2018	VILLENEUVE D'ASCQ
		7, 14, 21 et 28/01/2019	DENAIN
MDD Nouvelles technologies et compétences numériques	Module 2 : Digitaliser son entreprise	1, 8, 15 et 22/10/2018	LILLE
		6, 13, 20 et 27/11/2018	LAMBERSART

3. Le programme d'actions

L'AGEFICE dans son rôle d'information, de conseils de proximité, de représentation, d'anticipation et d'adaptation des besoins des chefs d'entreprise en matière de formation a souhaité, aux vues des premiers résultats, poursuivre en 2019 l'action débutée en 2014 et intitulée « Mallette du dirigeant ».

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

3.1 Le public et les pré-requis

3.1.1 Le public

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

- les dirigeants non-salariés inscrits au registre du commerce et des sociétés pour lesquels l'AGEFICE a exclusivement compétence,
- les dirigeants à jour de leur cotisation CFP auprès du RSI pour le dirigeant ou pour son conjoint collaborateur le cas échéant ou nouvellement immatriculés et enregistrés sous un groupe professionnel relevant de l'Agefice.

3.1.2 Les prés-requis généraux

- Disponibilité sur les jours de formation,
- Volonté de participer activement à la formation et aux échanges entre participants et avec un comportement social adéquat (respect dans les échanges...).
- Des pré-requis adaptés à chaque module sont indiqués dans les programmes joints en annexe.

3.2 Les objectifs

Pour l'ensemble des actions, les objectifs généraux sont :

- Interroger ses pratiques et échanger avec le groupe pour découvrir d'autres manières de faire,
- Intégrer les apports notionnels de la formation par des cas pratiques et débriefer avec le formateur et les autres participants,
- Valider au fur et à mesure de la formation que les objectifs ont été atteints par des exercices et des mises en pratique et que ses propres attentes ont été satisfaites,
- Des objectifs adaptés à chaque module sont indiqués dans les programmes joints en annexe.

3.3 La méthode

3.3.1 Le déroulement

Le parcours de formation proposé par BGE Hauts de France permettra aux dirigeants d'entreprise ou leurs conjoints de bénéficier d'un temps de formation active et opérationnelle, d'échanges et de mise en réseau avec d'autres entrepreneurs, d'un accompagnement individuel par un conseil spécialisé et de se former de manière autonome grâce à des modules elearning.

Le parcours complet comprend :

- Un temps de **diagnostic** individuel
- Des **temps de formations collectives** sur des thématiques concrètes, celles définies par l'Agefice, en grand groupe et **en petit groupe** sous forme de workshop (des temps de mise en pratique avec le formateur) pour permettre une **individualisation** des travaux et des mises en pratique sur les besoins des entrepreneurs,
- Des **temps individuels d'accompagnement post-formation** pour accompagner le chef d'entreprise,
- L'accès à des modules de formation en **e-Learning**,

- La possibilité **d'intégrer un club de créateurs** (BG e-Club) regroupant à ce jour 10 582 membres ainsi que l'accès à un ensemble de services (Forum de discussion entre chefs d'entreprise, tchats experts, boîte à outils, petites annonces, ...) et la possibilité de participer à des temps d'échanges et de mise en réseau avec d'autres entrepreneurs (speed-meeting, petit-déjeuner,...)

3.3.2 La méthodologie générale

Pour chaque action de formation décrite ci-dessous, la méthode alternera des :

- Séances de grand groupe avec apport en vidéo projection et d'animation, jeux de rôle, brainstorming et exercices d'application.
- Séances de petit groupe : individualisation des réalisations grâce à l'appui du formateur (ou des formateurs selon le nombre de stagiaires) : simulation ou réalisation concrète selon avancement de l'entrepreneur, utilisation des supports existants des participants (trame d'entretien existante, supports de communication,...) pour un travail personnalisé.
- Recherches sur internet.

Ces méthodes permettent une démarche interactive et participative, privilégiant les échanges entre participants tout en maîtrisant le contenu et la méthode. Elles mobilisent et valorisent les personnes et leurs atouts.

3.4 Outils et supports pédagogiques

- Livret stagiaire adapté à chaque formation
- Supports techniques : exemple de bilans, de tableaux de bords, de tableau de trésorerie, de supports de communication, exemples de site internet pour analyser le référencement ou le ranking, exemples d'infolettre, modèles de contrats de travail,...
- Apports en vidéo projection et supports audiovisuels
- Travail sur cas pratiques et sur ordinateur avec connexion Internet (principalement sur les formations numériques)
- Business modèle en ligne
- Logiciel de gestion commerciale
- Plan d'action personnalisé
- Accès en ligne pour les modules E-learning
- Accès en ligne aux supports de formation (*nouveau*)

3.5 Evaluation

Elle se décline en 4 temps :

- Une évaluation en cours de formation par la réalisation d'activité permettant de vérifier la bonne compréhension des stagiaires : cas pratiques, exercices, jeux de rôle

- Une évaluation à la fin de la formation permettant de reprendre objectif par objectif le niveau d'acquisition des stagiaires (auto-évaluation), l'identification de la prise en compte de leurs propres objectifs et leurs propositions d'amélioration,
- Post-formation : la rédaction d'une synthèse des évaluations qui est envoyée aux stagiaires, permettant de leur faire un feed-back et dont les remarques sont prises en compte par le formateur et le service formation pour améliorer les contenus en permanence.
- Un rapport d'évaluation comme indiqué dans l'appel à propositions analysant les conditions de mise en œuvre de l'action (modalités pédagogiques, effets produits, préconisations d'amélioration).

3.6 Le contenu

Le programme et les attendus formalisés dans le cahier des charges de l'appel à proposition ont été respectés. Ils sont repris en annexe.

Vous trouverez en annexe les programmes des formations tels qu'ils sont formalisés dans le cahier des charges et le descriptif des ateliers elearning.

4. Validation du dossier de candidature

Dossier de candidature certifié exact,

Le 21/03/2019

Cachet commercial

Pour BGE Hauts de France

Grégory SAGEZ
Directeur Général



Les annexes :

- Annexe 1 : synthèse et CV
- Annexe 2 : présentation détaillée des lieux de formation
- Annexe 3 : rapport d'évaluation 2018
- Annexe 4 : programmes des formations MDD
- Annexe 5 : liste des modules elearning accessibles aux chefs d'entreprise