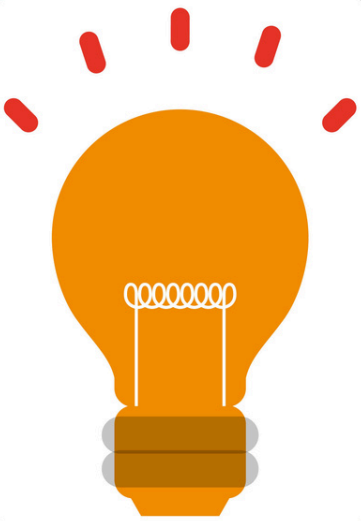
BGE NIEVRE-YONNE
Appui aux entrepreneurs

FORMATIONS

Création et reprise d'entreprise

2026





Contact coordinatrice pédagogique

Grégorie Boulé
formation@bge-nievreyonne.fr
03 86 59 81 00



Contact référent handicap

Maxime Retin
maxime.retin@bge-nievreyonne.fr
03 86 59 81 00

NEVERS
7 place du Général Pittié

SENS
3 rue Nelson Mandela

AUXERRE
26 rue Clos

JOIGNY
29 avenue de Sully Prolongée

BGE NIEVRE-YONNE
Appui aux entrepreneurs

SOMMAIRE

ZOOM SUR BGE NIÈVRE YONNE

Notre BGE en quelques mots et chiffres p. 05

Nos performances p. 06

Présentation de notre équipe p. 07

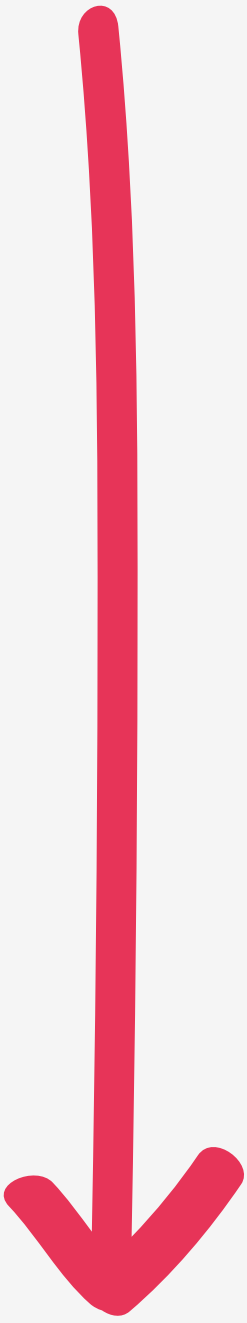
ZOOM SUR VOUS

LES ÉTAPES D'UNE CRÉATION D'ENTREPRISE	MES QUESTIONS ACTUELLES	NOS SOLUTIONS "ANTE-CRÉATION"
QUESTIONNEMENT		
	"J'ai une idée mais j'ai besoin d'être accompagné " OU "J'aimerais créer mon entreprise et je souhaite qu'on m'aide à trouver une thématique"	Activ'Créa Emergence p. 11
		Demain je crée p. 13
		Construire et conduire un projet entrepreneurial p. 15
	" J'ai une idée et je souhaite être accompagné dans la création de ma micro-entreprise"	Gérer et développer une micro entreprise p.17
CRÉATION		

Je crée ou je reprends mon entreprise

Formation certifiante

LES ÉTAPES D'UNE CRÉATION D'ENTREPRISE	MES QUESTIONS ACTUELLES	NOS SOLUTIONS "POST-CRÉATION"
CRÉATION	**Je crée ou je reprends mon entreprise**	



"J'ai crée mon entreprise mais j'ai du mal à m'en sortir" OU "j'ai crée mon entreprise mais je ne sais plus où donner de la tête"

Boussole
p. 22

Entreprendre 4.0
p. 24

DÉVELOPPEMENT

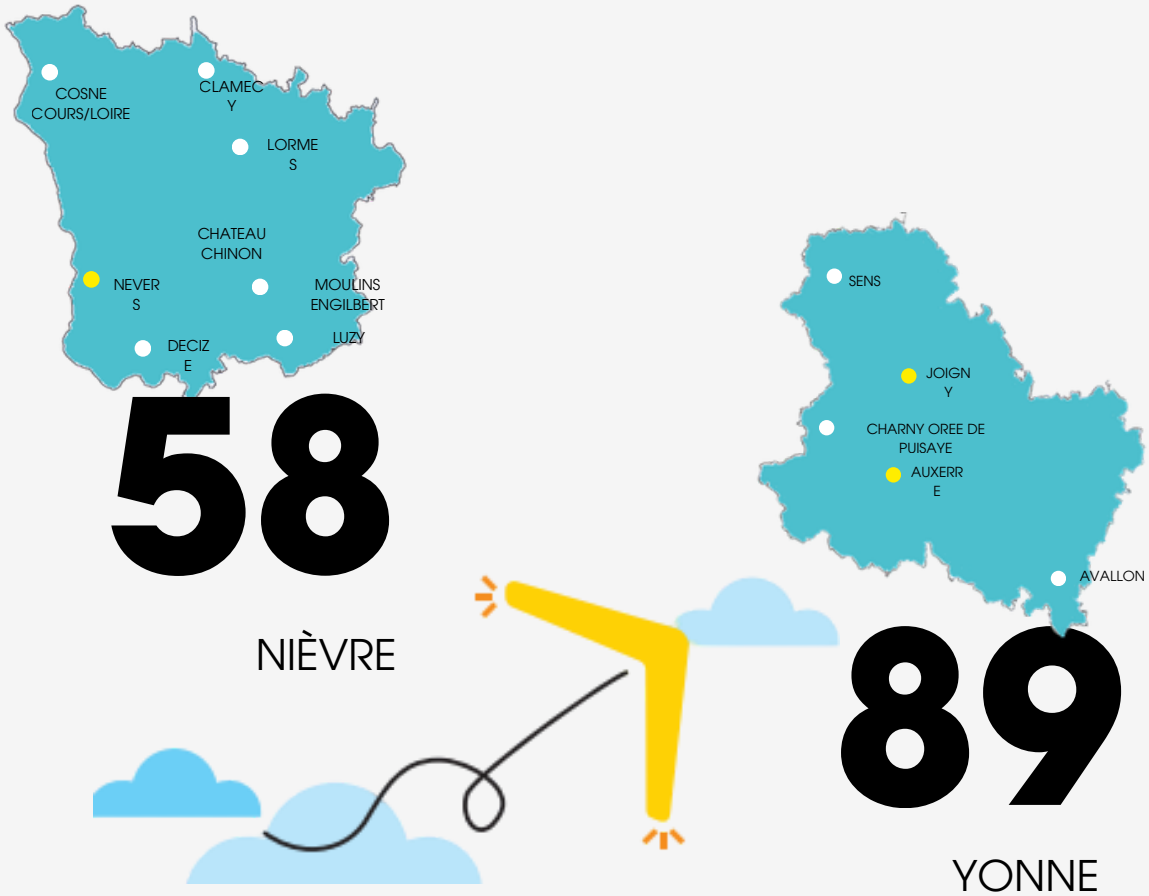
Mon entreprise est pérenne

Formation certifiante

Réussissez la **création** et le **développement** de votre entreprise avec BGE !

*"**Quelque soit votre profil** ou votre projet,*
***nous avons la solution** adaptée à vos besoins"*





Nos équipements à Nevers, à Auxerre, à Joigny et à Sens

- Accès wifi
- Accès à un poste informatique équipé d'outils bureautiques (imprimante, scanner, photocopieuse)
- Accès à une salle de convivialité pour le repas, équipée de micro-ondes et d'un frigo
- Accès à des outils BGE : Bureau virtuel, BGE Pro, plateforme e-learning, boîte à outils, dispositif de classe virtuelle du site concerné



NOS PERFORMANCES

On ne naît pas entrepreneur, on le devient. Il n'y a pas d'âge ou de profil idéal pour entreprendre, mais il y a des compétences et des opportunités indispensables pour réussir. Des compétences entrepreneuriales, des compétences techniques et bien sûr un état d'esprit, une posture pour rebondir, s'adapter et persévérer.



98%

des stagiaires estiment la formation conforme à leurs attentes et en sont satisfaits



99%

des stagiaires recommanderaient nos formations



218

Personnes formées en 2025

LA TEAM BGE

NOTRE PÔLE SUPPORT



Delphine ALLAIN
Directrice
direction@bge-nievreyonne.fr



Benoît LAGAISE
Référent Régional Formation
benoit.lagaise@bge-nievreyonne .fr



Audrey CANIÇO
Responsable Développement Commercial
et Animation Formation
audrey.canico@bge-nievreyonne.fr



Audrey CHAURÉ
Assistante de Direction et Comptable
audrey.chaure@bge-nievreyonne .fr



Grégorie BOULÉ
Coordinatrice pédagogique
gregorie.boule@bge-nievreyonne.fr



Soizic DELAMOUR
Agent d'accueil
pépinière d'entreprises du Jovinien
pepiniere.joigny@bge-nievreyonne .fr



Amandine VARELA
Responsable communication et partenariats
amandine.varela@bge-nievreyonne.fr

NOS FORMATEURS



Véronique FOIN

veronique.foin@bge-nievreyonne.fr



Sébastien CHATRÉ

sebastien.chatre@bge-nievreyonne .fr



Maxime RETIN

maxime.retin@bge-nievreyonne.fr



Nikita BLACK

nikita.black@bge-nievreyonne .fr



Adil MALDOU

adil.maldou@bge-nievreyonne.fr



Brahim OURKHIS

brahim.ourkhis@bge-nievreyonne .fr

NOS FORMATEURS



Alexei NADOLSKI

alexei.nadolski@bge-nievreyonne.fr



Faysal OUAZARF

faysal.ouazarf@bge-nievreyonne.fr



Cécile RONZIERE

cecile.ronziere@bge-nievreyonne.fr



Jérémy RICHARD

jeremy.richard@bge-nievreyonne .fr

BGE NIEVRE-YONNE
Appui aux entrepreneurs

"J'ai une **idée** de **création** ou de **reprise** d'entreprise"

NOS ***SOLUTIONS***

"Ante-création"





Formation individuelle

Activ'Créa Émergence

Révélez votre potentiel entrepreneurial !

Comment ça marche ?

Vous avez une idée, une envie ou un projet de création ou reprise d'entreprise… Mais vous ne savez pas par où commencer ?
Vous êtes demandeur d'emploi et vous vous demandez si la création/reprise d'entreprise est faite pour vous ? Activ'créa, le service proposé par France Travail, vous aide à y répondre.
En France, 1 entreprise sur 3 est créée par un demandeur d'emploi.

Points forts de la formation

Parcours personnalisé défini lors d'un entretien préalable.
A l'issue de ce rdv, 2 options :

- La création/reprise d'entreprise n'est pas une opportunité pour vous. Vous préférez reprendre votre recherche d'emploi.
- Votre idée mérite d'être approfondie ou votre projet est déjà très avancé, vous êtes orienté vers l'accompagnement BGE.

1 Parcours en 3 Étapes

1 / L'entretien diagnostic
2/ Le Parcours personnalisé
3/ L'entretien bilan

Public

Ouvert à tous les demandeurs d'emploi (indemnisés ou non indemnisés)

France Travail

Durée de la formation

2 mois maximum
Flexible et réalisable à distance

FORMATION PRÉSENTIELLE et/ou DISTANCIELLE

Équipe pédagogique

BGE Nièvre Yonne mobilise une équipe de formateurs conseillers et professionnels du secteur.

Conditions d'admission

Entretien préalable pour vérification des prérequis.

PROGRAMME

Construit sur mesure avec votre référent, votre parcours d'apprentissage
vous permettra de :

- Mieux vous connaitre et vous imaginer chef d'entreprise
- Comprendre la création d'entreprise, les démarches et étapes clés à mettre en œuvre, les compétences à maitriser
- Enrichir votre idée et mieux cerner votre projet
- S'informer sur la réalité du quotidien d'un entrepreneur : protection sociale, gestion, aspects juridiques…
- Développer votre réseau

Et sera ponctué de :

- Mises en situation
- Ateliers collaboratifs
- Rendez-vous individuels
- Echanges avec des entrepreneurs
- Informations et ressources digitales

FINANCEMENT DE LA FORMATION

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE — France Travail

PRISE EN CHARGE A 100% PAR FRANCE TRAVAIL

Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes.

NEVERS : Inkub -7 place du Général Pittié
AUXERRE : 26 rue du Clos
COSNE/LOIRE : 2 rue des Minotiers
DECIZE : 3 place Général Hanoteau
LUZY : 3 avenue Hoche
CHÂTEAU-CHINON : place F. Mitterrand
LORMES : 1 place F. Mitterrand
CLAMECY : 10 rue de Druyes
SENS : 3 rue N. Mandela Ecoparc BAT. E
JOIGNY : 29 avenue de Sully prolongée
AVALLON : 12 place Vauban
CHARNY-OREE-DE-PUISAYE : 3 route de Prunoy

Accessibilité

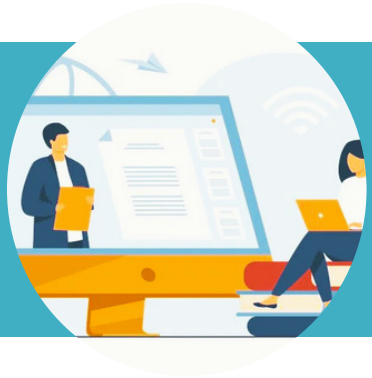
Accessibilité aux personnes en situation de handicap. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap, Maxime Retin, est à votre écoute au 07 80 98 27 45.

Association handi-accueillante

S'inscrire

Rapprochez-vous de votre conseiller France Travail ou rdv dans votre espace personnel sur francetravail.fr





Formation collective

Demain je crée

Sécuriser sa création d'entreprise

Comment ça marche ?

Cette formation complète vous permet d'évaluer la faisabilité de votre projet tout en développant vos compétences entrepreneuriales. Grâce à l'intelligence collective du groupe et à l'accompagnement des formateurs, vous prenez du recul et renforcez votre projet. La formation alterne entre sessions collectives, temps individualisés et démarches personnelles.

Objectifs de la formation

- Comprendre et adopter la posture d'entrepreneur
- Identifier vos motivations et vos points forts
- Analyser votre marché et définir une stratégie commerciale efficace
- Construire des outils de gestion et un business plan structurant et argumenté
- Distinguer les dimensions juridiques, fiscales, sociales de son entreprise
- Découvrir les différents réseaux professionnels
- Assurer la viabilité et la pérennité de son entreprise

Public

Toute personne porteuse d'un projet de création ou de reprise d'entreprise en Bourgogne Franche-Comté.

Prérequis

Aucun pré-requis nécessaire

Durée de la formation

29 jours sur 201 h au total
7 heures/jour
5 jours/semaine

FORMATION PRÉSENTIELLE et/ou DISTANCIELLE

Conditions d'admission

- Dossier de candidature
- Fiche de prescription pour les demandeurs d'emploi
- Passage devant un jury de sélection
- Démarrage de la session si l'effectif minimum requis est atteint

100% recommandé par les participants

PROGRAMME

Dynamique et cohésion de groupe (14h)
Appropriation de l'outil informatique (4h)
Les soft-skills de l'entrepreneur.euse (7h)
Démarche « gestion de projet » (7h)
Statuts et environnement juridiques (14h)
Fiscalité de l'entreprise (7h)
Comptabilité de l'entreprise (7h)
Gestion financière (7h)
Du marketing à la stratégie commerciale (21h)
Communication de l'entreprise (14h)
Matérialisation de l'étude de marché et du business plan (36h)
L'entreprise éco-citoyenne, responsable et inclusive (7h)
L'entrepreneur et le numérique (7h)
Temps d'individualisation (21h)
Temps de démarches et de recherches (21h)
Séminaire mise en réseau des futurs.es entrepreneurs.euses (7h)

Points forts de la formation

- Un programme complet pour sécuriser son projet de création d'entreprise
- Une plateforme en ligne "Mon Bureau Virtuel" avec outils et ressources
- Un accompagnement collectif et individuel
- Après la formation, accès à des modules complémentaires sur les thématiques de vente, comptabilité, gestion du temps ...

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif 2 227€

Coût pédagogique pris en charge par la Région Bourgogne Franche-Comté hors mobilisation de votre budget CPF.

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE

Équipe pédagogique

Formateurs conseillers et professionnels du secteur

Accessibilité

Accessibilité aux personnes en situation de handicap. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap, Maxime Retin, est à votre écoute au 07 80 98 27 45.

Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Évaluation diagnostique initiale
Évaluations en cours de parcours par le formateur
Soutenance finale devant un jury de professionnels
Certificat de réalisation et livret des acquis délivrés à l'issue du programme

Dates et lieux de la formation

NEVERS : Du 14 septembre au 22 octobre 2026 - Inkub
AUXERRE : Du 02 novembre au 11 décembre 2026 - Aux_R green Lab
COSNE/ LOIRE : Du 23 février au 02 avril 2026 - Centre d'Affaires Campus
SENS : Du 18 mai au 25 juin 2026 - Amphi

S'inscrire



Certification

Construire et conduire un projet entrepreneurial

Devenez un entrepreneur pérenne à votre rythme

Comment ça marche ?

Un parcours pour développer des compétences clés pour structurer, évaluer et assurer la viabilité de votre projet, puis les utiliser pour faire grandir votre entreprise en stratégie, gestion et communication.

Objectifs de la formation

- Acquérir la méthodologie de la conception et de conduite d'un projet de création / reprise d'entreprise
- Élaborer un plan d'actions pour évaluer la faisabilité du projet et décider des prochaines étapes.

Points forts de la formation

- Formation certifiante (30 min devant jury)
- Un suivi individualisé par un formateur expert en entrepreneuriat

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Eligible au CPF

Tarif **1650 €**

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au Répertoire spécifique

RS 7655

https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7655

Public

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise ou tout entrepreneur qui a besoin de consolider son entreprise

Prérequis

- Comprendre les points essentiels d'un texte écrit
- Réaliser les 4 opérations à la main ou avec une calculette
- Accéder aux applications de traitement de texte, tableur, messagerie électronique, navigation internet

Durée de la formation

71h

11h de tutorat individuel + 60 h de formation en e-learning

FORMATION PRÉSENTIELLE et/ou DISTANCIELLE

Conditions d'admission

- Entretien préalable pour vérification des pré-requis, attentes et besoins

PROGRAMME

- **M1 : Mesurer l'adéquation personne-projet** (8h)

Projet professionnel et projet de vie; description d'un projet entrepreneurial; compétences du dirigeant; transition numérique; santé du dirigeant; élaboration du plan d'actions.

- **M2 : Réaliser une étude de la clientèle et de la concurrence** (14h)

Réglementation de l'activité; informations sur le marché; RSE et transition écologique, Loi handicap et accessibilité; outils de l'étude de marché; évolution du marché

- **M3 : Préfigurer un plan marketing et commerciale** (14h)

Stratégie et plan marketing, stratégie et plan commercial; zone d'implantation, dechalandise, d'intervention; estimationd'unchiffre d'affaires prévisionnel; liste des moyens commerciaux; outils de communication, objectif de communication et cible.

- **M4 : Établir un prévisionnel économique et financier** (21h)

Plan de financement, capacité d'autofinancement; prix de vente et prix de revient; marge, BFR, seuil de rentabilité; compte de résultat prévisionnel; plan de trésorerie

- **M5 : Choisir un statut juridique** (7h)

Différentes formes juridiques et responsabilité du dirigeant; impacts sociaux, fiscaux et financiers; assurances; démarches et documents nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise

- **M6 : Présenter un projet entrepreneurial à l'oral** (7h)

Argumentaire technique, marketing, commercial, financier de présentation
Structuration des contenus d'un pitch
Expression orale
Réponse aux objections

Équipe pédagogique

Formateurs conseillers et professionnels du secteur

Accessibilité

Accessibilité aux personnes en situation de handicap. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap, Maxime Retin, est à votre écoute au 07 80 98 27 45.

Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Rédaction d'un business plan et présentation du projet lors d'un jury d'évaluation certifiante (validation du bloc des 6 compétences.)

Dates jury : 05/02/27 - 05/03/27 - 01/04/27 - 04/05/27 - 04/06/27

Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes

S'inscrire

Demander un dossier d'inscription à l'adresse suivante : formation@bge-nievreyonne.fr ou scanner le QR CODE



Certification

Gérer et développer une micro entreprise

Sécuriser sa création d'entreprise en micro

Comment ça marche ?

Un parcours pour acquérir les compétences essentielles afin de structurer votre micro-entreprise, sécuriser son fonctionnement et préparer son évolution.

Objectifs de la formation

- Assurer la conformité légale et financière d'une micro-entreprise
- Décrire une offre de produits et/ou de services
- Organiser la fonction commerciale d'une micro-entreprise
- Préparer le développement d'une entreprise et/ou l'adaptation d'un modèle économique

Points forts de la formation

- Formation certifiante (30 min)
- Un suivi individualisé par un formateur expert en entrepreneuriat

Eligible au CPF

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif **1140 €**

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au Répertoire spécifique

RS 7333

Public

Tout micro entrepreneur

Toute personne ayant un projet de création de micro d'entreprise

Prérequis

- Comprendre les points essentiels d'un texte écrit.
- Réaliser les quatre opérations de base en mathématiques
- Accéder aux applications de traitement de texte, tableur, messagerie électronique, navigation internet

Durée de la formation

28h

réparties sur une période comprise entre 1 et 3 mois

9h30 de tutorats individuels

18h30 en e-learning

FORMATION PRÉSENTIELLE et/ou DISTANCIELLE

Conditions d'admission

- Entretien préalable pour vérification des pré-requis, attentes et besoins

PROGRAMME

- **M1 : Assurer la conformité légale et financière** (7h)

Comprendre le fonctionnement du régime de la micro-entreprise : activités éligibles, seuils de chiffre d'affaires et règles de franchise de TVA.
Expliquer le calcul du résultat fiscal et des cotisations sociales, ainsi que les spécificités des régimes micro-fiscal et micro-social.
Analyser de la pertinence du régime micro au regard des objectifs du dirigeant

- **M2 : Décrire une offre et piloter l'activité** (7h)

Analyser sa cible, identifier ses besoins et comprendre son environnement concurrentiel afin de construire une offre pertinente.
Structurer sa proposition de valeur grâce à une matrice produits/clients, en tenant compte des freins d'accès à l'offre, y compris liés aux situations de handicap.
Déterminer un prix de vente cohérent et calculer sa marge pour assurer la viabilité du projet.

- **M3 : Organiser et piloter la fonction commerciale** (7h)

Déterminer des objectifs de chiffre d'affaires et de vente cohérents avec sa stratégie et sa cible.
Mettre en place des actions commerciales adaptées, intégrer les principes de la RSE et organiser efficacement le suivi administratif, comptable et les indicateurs de pilotage.

- **M4 : Préparer le développement et anticiper un changement de régime** (7h)

Élaborer un prévisionnel et analyser les conséquences d'un dépassement de seuils.
Comparer les régimes micro et réel et identifier les démarches à réaliser pour se conformer aux obligations.

Équipe pédagogique

Formateurs conseillers et professionnels du secteur

Accessibilité

Accessibilité aux personnes en situation de handicap. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap, Maxime Retin, est à votre écoute au 07 80 98 27 45.

Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Livret d'évaluation et entretien devant un jury d'évaluation certifiante

Dates : 15/10/26 - 30/10/26 - 13/11/26 - 27/11/26 - 10/12/26 - 18/12/26 - 15/01/27 - 21/01/27 - 05/02/27 - 25/03/27 - 17/05/27 - 28/06/27

Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes

S'inscrire

Demander un dossier d'inscription à l'adresse suivante : formation@bge-nievreyonne.fr

BGE NIEVRE-YONNE
Appui aux entrepreneurs

"Je veux **développer** mon entreprise"

NOS ***SOLUTIONS***

"post-création"





Certification

Boussole

Mettre en place un plan d'actions à mener pour votre entreprise

Comment ça marche ?

Chef d'entreprise, faites un point d'étape complet et décidez du plan d'action à mener pour vous et votre entreprise afin d'atteindre vos objectifs.

Objectifs de la formation

- Analyse la situation de votre entreprise
- Evaluer vos attentes et vos besoins pour vous projeter dans l'avenir
- Définir les objectifs et votre plan d'actions pour les atteindre

Conditions d'admission

Être commerçant.

Points forts de la formation

- Petit groupe d'entrepreneurs (4 à 5 participants)
- Parcours d'apprentissage complet
- Mix formation individuelle et collective

Public

Tout dirigeant d'entreprise

Prérequis

Aucun

Durée de la formation

12h
(8h en collectif
4 h en individuel)
sur 5 à 7 semaines

FORMATION PRÉSENTIELLE et/ou DISTANCIELLE

PROGRAMME

- Etablir un diagnostic
- Faire le point sur votre situation en analysant toutes les dimensions
- Analyser
- Prendre du recul pour mieux comprendre qui vous êtes, où en est votre entreprise, les compétences déjà acquises, celles à développer, et celles dont vous avez réellement besoin.
- Intégrer une équipe
- Rejoignez un groupe réduit d'entrepreneurs pour réfléchir, se challenger, échanger.
- Imaginez la suite
- Construisez l'avenir en clarifiant votre vision et en définissant les bons objectifs permettant de la concrétiser.
- Réussir
- Structurer votre feuille de route pour vous et votre entreprise et organiser les premières actions à mener.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif **800 €**

Prise en charge possible par des financeurs de la formation professionnelle.

Avec possibilité de prise en charge

Équipe pédagogique

Formateurs conseillers et professionnels du secteur

Accessibilité

Accessibilité aux personnes en situation de handicap. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap, Maxime Retin, est à votre écoute au 07 80 98 27 45.

Dates et lieux de la formation

Entrées et sortie permanentes

S'inscrire

Demander un dossier d'inscription à l'adresse suivante : formation@bge-nievreyonne.fr



Formation collective

Entreprendre 4.0

Développer et compléter mes compétences entrepreneuriales

Avantages de la formation

Modules complémentaires permettant de développer vos connaissances et compétences selon vos besoins en tant que futur(e) entrepreneur(e).

- Formation totalement en distanciel, offrant une grande flexibilité.

Objectifs de la formation

Approfondir les connaissances acquises lors des formations précédentes
Apprendre de nouvelles compétences essentielles en lien avec le projet de création ou de reprise d'entreprise en Bourgogne Franche-Comté
Prendre du recul sur son projet, obtenir des conseils d'experts et échanger avec d'autres entrepreneurs.
S'entourer de professionnels et trouver des expertises complémentaires.

Conditions d'admission

Justifier de l'attestation de formation, de la fiche de préconisations, fiche diagnostic ou contrat d'accompagnement délivrés par l'organisme ayant dispensé une formation-action du programme Régional.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif **960€**

RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE

Prise en charge par la Région Bourgogne Franche-Comté

Public

Tout stagiaire ayant suivi une formation-action dédiée à la création/reprise d'entreprise du Programme Régional.

Prérequis

Variables selon les modules suivis.

Durée de la formation

Dans la limite de 80h

FORMATION DISTANCIELLE

Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Évaluation en début de formation
Évaluation formative par le formateur tout au long de la formation
Attestation de formation et validation de compétences à la fin de la formation

Équipe pédagogique

Formateurs conseillers et professionnels du secteur

Accessibilité

Accessibilité aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap, Maxime Retin, est à votre écoute.

PARCOURS MODULAIRE

PROGRAMME

La formation est structurée en modules, adaptés aux besoins des futurs entrepreneurs. Les modules proposés sont :

1.Oser entreprendre (7h)
Renforcer sa confiance en soi, affirmer son leadership et développer ses compétences de chef(fe) d'entreprise tout en préservant un équilibre de vie.

2.Entrepreneur, employeur et manager (14h)
Évaluer ses besoins en recrutement, maîtriser les démarches d'embauche et adopter un style de management adapté.

3.Communication numérique de l'entreprise (12h)
Créer un contenu digital efficace, maîtriser les stratégies de communication en ligne et bâtir une e-réputation solide.

4.Le temps, une ressource précieuse ! (12h)
Optimiser son organisation, mieux gérer son temps et structurer ses priorités grâce à des outils de planification adaptés.

5.Piloter son entreprise en phase de démarrage (14h)
Apprendre à établir un plan de trésorerie, identifier les leviers pour une gestion financière efficace et suivre les indicateurs clés de performance. Assurer un contrôle rigoureux dès le démarrage de l'activité.

6.Les outils comptables dans le quotidien du chef(fe) d'entreprise (11h)
Maîtriser les documents comptables, organiser leur gestion et assurer le suivi des obligations administratives et des créances.

7.Booster votre chiffre d'affaires ! (10h)
Comprendre les besoins de sa clientèle, adapter sa posture de vendeur et renforcer ses compétences pour optimiser ses ventes.

Dates 2ème SEMESTRE 2026

Module 4 : Le temps, une ressource précieuse

SEPT	OCT	NOV
04/09 - 11h	02/10 - 11h	06/11 - 11h
11/09 - 11h	09/10 - 11h	13/11 - 11h
18/09 - 11h	-	20/11 - 11h
25/09 -11h	23/10 - 11h	27/11 - 13h30

Module 7 : Booster son CA

SEPT	OCT	NOV
03/09 - 11h	08/10 - 11h	03/11 - 13h30
10/09 - 11h	14/10 - 15h30	13/11 - 14h30
17/09 - 14h30	22/10 - 10h	17/11 - 14h30
24/09 - 11h	29/10 - 11h	

S'inscrire

Demander un dossier d'inscription à l'adresse suivante : formation@bgefc.org

Conditions Générales de Vente

Article 1 : Dispositions générales

Les présentes Conditions Générales de Vente de prestations de services, ci-après dénommées CGV, constituent l'accord régissant pendant sa durée, les relations entre la BGE Nièvre Yonne ci-après dénommé le Prestataire et ses clients, ci-après dénommé le Client, dans le cadre de la vente de prestations de services. A défaut de contrat spécifique et dérogatoire conclu entre le prestataire et son client, les prestations effectuées sont soumises aux CGV décrites ci-après.
Le Client déclare être en mesure de contracter légalement en vertu des lois françaises ou valablement représenter la personne physique ou morale pour laquelle il s'engage.
Toute commande passée ainsi que tout contrat conclu avec la BGE Nièvre Yonne implique l'adhésion pleine et entière et sans réserve du Client à ces CGV. Le fait que le prestataire ne mette pas en œuvre l'une ou l'autre clause établie en sa faveur dans les présentes conditions, ne peut être interprété comme une renonciation de sa part à s'en prévaloir.
Dans le cadre de parcours de formation commandé via le site ou l'application « Mon compte Formation », la relation commerciale entre le client et BGE Nièvre Yonne est soumise aux dispositions contenues dans les CGU de moncompteformation. gouv.fr.

Article 2 : Nature des prestations

BGE Nièvre Yonne accompagne les entrepreneurs :
• dans l'élaboration et la mise en œuvre de leur projet de création / reprise d'entreprise ; • dans le développement de leur activité ;
• dans l'acquisition de nouvelles compétences utiles à l'exercice de leurs fonctions de chef-fe d'entreprise. Les prestations concernées par les présentes CGV sont les suivantes :
• actions de formation individuelles ou collectives ; en présentiel ou en distanciel ; en INTER ou en INTRA.
• et dans une moindre mesure, prestations de conseil d'aide à la décision facturées directement au client. BGE Nièvre Yonne effectue la ou les prestations commandées soit avec ses moyens propres, soit avec le concours d'autres organismes/prestataires avec lesquels aura été passé un contrat de co-traitance ou de sous-traitance.

Article 3 : Devis et commande

Lorsque BGE Nièvre Yonne intervient en tant qu'organisme de formation proposant des actions de formation sur le site / application MonCompteFormation, la relation commerciale est gérée par les Conditions Générales d'Utilisation de la plateforme CPF.

Dans les autres cas où BGE Nièvre Yonne intervient en tant qu'organisme de formation. Une proposition individualisée est établie en fonction des besoins exprimés par le stagiaire. BGE Nièvre Yonne adresse alors un devis au client qui doit le retourner signer et comporter la mention « Bon pour acceptation ». L'inscription d'un stagiaire s'effectue par la signature de ce devis. Lorsque BGE Nièvre Yonne intervient en tant que prestataire conseil, la structure intervient sur demande expresse du client. Une lettre de mission valant contrat est réalisée pour toute prestation.
Le devis adressé par le prestataire au client, précise :
• la nature de la prestation,
• le prix de la prestation (en exonération de TVA),
• le montant des rabais et ristournes éventuels,
• les modalités de paiement,
• le détail des actions et obligations du client et du prestataire, ainsi que les délais de réalisation,
• le rappel de l'adhésion pleine et entière du client aux CGV. Pour confirmer sa commande de manière ferme et définitive, le client devra nous retourner cette lettre de mission sans aucune modification :
• soit par courrier postal dument signé et daté avec la mention « Bon pour accord » de la personne légalement responsable ainsi que du cachet commercial le cas échéant,
• soit par courrier électronique avec l'expression du consentement du client.
La commande ne sera validée qu'après renvoi de la lettre de mission valant contrat, accepté et signé, accompagné du règlement de l'acompte éventuellement demandé. A défaut de réception de l'accord du client et de l'acompte, ou bien à compter de la date d'expiration du devis, la proposition de devis est considérée comme annulée et le prestataire se réserve le droit de ne pas réaliser sa prestation.
La validation de la commande implique l'adhésion pleine et entière et sans réserve du client aux présentes CGV.

Article 4 : Prix

Les prix des services sont ceux détaillés dans les devis ou contrats ou fiches formation présents sur MonCompteFormation, acceptés par le client. Ils sont exprimés en euros et non soumis à la TVA. Les prix peuvent être calculés au forfait, à l'heure, par session de travail, ou à la journée. Il est convenu entre les parties que le règlement par le client de la totalité des honoraires du prestataire vaut réception et acceptation définitive des prestations.
En aucun cas le tarif de la prestation ne peut être renégocié après que la prestation soit réalisée. Les prix sont révisables chaque année au 1er Janvier par la BGE Nièvre Yonne. Dans le cadre d'actions de formation, le prix comprend l'ensemble des frais de formation à l'exclusion de ceux d'hébergement, de transport et de repas.

Article 5 : Modalités de paiement

Sauf dispositions contraires (MonCompteFormation par exemple), un acompte de 20 % est dû à l'acceptation de la proposition, et le solde au terme de chaque phase d'intervention.
Les facturations sont réglables par chèque ou virement bancaire dans les 15 jours suivant leur réception.
Aucun escompte ne sera consenti en cas de paiement anticipé.
Le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues est de 45 jours à compter de la date d'émission de la facture.
Lorsqu'un tiers payeur intervient et que la prise en charge du coût de la formation n'est que partielle, le reliquat devra être acquitté directement par le client.

Article 6 : Retard de paiement

Tout retard ou défaut de paiement entraînera de plein droit :
• L'exigibilité immédiate de toute somme restante due,
• Le calcul et le paiement d'une pénalité de retard sous forme d'intérêts à un taux équivalent à trois (3) fois le taux d'intérêt légal. Cette pénalité est calculée sur le montant hors taxes de la somme restant due, et court à compter du jour suivant la date de règlement portée sur la facture, jusqu'à son paiement total, sans qu'aucun rappel ou mise en demeure préalable ne soient nécessaires. Le taux applicable est calculé au prorata temporis.
• Pour tout retard de paiement entre professionnels, une indemnité de 40 euros pour frais de recouvrement.
• Le droit pour le prestataire de suspendre l'exécution de la prestation en cours et de surseoir à toute nouvelle commande.

Article 7 : Durée et résiliation

Lorsque le contrat porte sur une action de formation achetée via MonCompteFormation, les dispositions liées à ce présent article sont gérées par l'application des CGU de MonCompteFormation.

Lorsque le contrat porte sur une action de formation autre que celle mentionnée ci-dessus, BGE Nièvre Yonne se réserve le droit d'annuler ou de reporter exceptionnellement une formation. Le client est dans ce cas, informé dans les meilleurs délais. Il ne peut prétendre à aucune indemnisation.
Toute annulation de la part du client doit faire l'objet d'une notification écrite à l'attention de BGE Nièvre Yonne.
En cas d'annulation de la formation par le Client, BGE Nièvre Yonne se réserve le droit de facturer au Client des frais d'annulation calculés comme suit :
• si l'annulation intervient plus de 15 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : aucun frais d'annulation.
• si l'annulation intervient entre 15 jours et 7 jours ouvrables avant le démarrage de la formation: les frais d'annulation sont égaux à 50% du prix H.T. de la formation.
• si l'annulation intervient moins de 7 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : les frais d'annulation sont égaux à 100 % du prix H.T. de la formation.

Lorsque le contrat porte sur une prestation conseil, la durée des prestations est définie dans le devis ou la lettre de mission valant contrat. Chacune des parties pourra résilier immédiatement le contrat en cas de cessation d'activité de l'une des parties, cessation de paiement, redressement judiciaire, liquidation judiciaire ou toute autre situation produisant les mêmes effets après l'envoi d'une mise en demeure adressée à l'administrateur judiciaire (ou liquidateur) restée plus d'un mois sans réponse, conformément aux dispositions légales en vigueur.

En cas d'arrivée du terme ou de la résiliation du contrat :
• le contrat de prestation de service cessera automatiquement à la date correspondante,
• le prestataire se trouve dégagé de ses obligations relatives à l'objet du présent contrat à la date de résiliation ou d'expiration du contrat,
• le prestataire s'engage à restituer au client au plus tard dans les trente (30) jours ouvrés qui suivent la résiliation ou l'expiration du contrat, l'ensemble des documents ou informations remis par le client.
En cas de résiliation de l'accord par le client, seront dues par le client les sommes correspondant aux prestations réalisées jusqu'à la date de prise d'effet de la résiliation et non encore payées.

Article 8 : Force majeure

Aucune partie ne pourra être considérée défaillante dans l'exécution de ses obligations et voir sa responsabilité engagée si cette obligation est affectée, temporairement ou définitivement, par un évènement ou une cause de force majeure. À ce titre, la force majeure s'entend de tout événement extérieur, imprévisible et irrésistible au sens de l'article 1218 du Code civil, indépendant de sa volonté et qui échappe à son contrôle, tels que notamment, à titre indicatif et non limitatif : catastrophes naturelles, restrictions gouvernementales, troubles sociaux et émeutes, guerres, malveillance, sinistres dans les locaux du prestataire, les interruptions de service EDF supérieure à deux (2) jours, défaillance du matériel informatique, absence longue durée (accident ou maladie).
Dans les cinq (5) jours ouvrés maximum de la survenance d'un tel évènement, la partie défaillante pour cause de force majeure s'engage à le notifier à l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception et à en apporter la preuve. La partie défaillante fera tous ses efforts afin d'éliminer les causes du retard et reprendra l'exécution de ses obligations dès que le cas invoqué aura disparu. Toutefois si la cause de force majeure perdure au-delà d'un délai de quinze (15) jours ouvrés à compter de la date de réception de la notification du cas de force majeure, chaque partie aura le droit de résilier l'accord, sans octroi de dommages et intérêts. Ladite résiliation prendra effet à la date de réception par l'autre partie de la lettre de résiliation adressée en recommandée avec accusé de réception. Dans le cas où l'accord est résilié par le client pour cause de force majeure, le client doit verser au prestataire tous les montants dus jusqu'à la date de résiliation.

Article 9 : Obligations et confidentialité

BGE Nièvre Yonne s'engage à :
• respecter la plus stricte confidentialité concernant les informations fournies par le client / stagiaire, et désignées comme telles ;
• restituer tout document fourni par le client à la fin de la mission ;
• signer un accord de confidentialité si le client le souhaite.
Les clauses du contrat signées entre les parties sont réputées confidentielles, et à ce titre ne peuvent être communiquées à des tiers non autorisés.

Les engagements du client / stagiaire :
• L'ensemble des fiches de présentation, contenus, supports pédagogiques ou outils quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale…) utilisés par BGE Nièvre Yonne pour assurer les formations ou remis aux stagiaires constituent des œuvres originales et à ce titre, sont protégées sauf dispositions contraires, par la propriété intellectuelle et le copyright. A ce titre, le Client et le Stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de BGE Nièvre Yonne.
• Dans le cadre d'inscription à une ou plusieurs actions de formation dispensées par BGE Nièvre Yonne, le stagiaire s'engage à respecter le règlement intérieur fourni par l'organisme de formation.
• Dans le cadre des formations en Intra, le client s'engage à mettre à disposition des intervenants, les moyens appropriés pour accomplir leur mission : lieu spécifiquement prévu pour l'accueil de formations, salle suffisamment spacieuse et équipée de moyens pédagogiques standards si possible (un paperboard, un vidéoprojecteur, un écran). Si le client ne dispose pas de ces moyens pédagogiques standards, il devra en faire part à BGE Nièvre Yonne pour que le formateur concerné prenne ses dispositions. Les repas sont en sus, organisés et prévus par le client.
• Le cas échéant, le client / stagiaire s'engage à respecter les dates et heures des rendez-vous fixés pour le bon déroulement du dispositif souscrit : toute action individuelle non honorée mais non décommandée dans les quarante-huit (48) heures précédant la date de sa réalisation reste due au prestataire. La réalisation ultérieure de cette action entrainera son paiement en sus.
• Mettre tout en œuvre pour replanifier dans un délai conforme au bon déroulement du dispositif, les actions annulées avec le préavis de quarante-huit (48) heures évoqué.
• Régler toute prestation due dans un délai de 45 jours à réception de facture à défaut d'indication d'un délai inférieur sur le contrat. La sanction ne peut intervenir moins d'un jour franc ni plus de quinze jours après l'entretien.
La sanction fait l'objet d'une notification écrite et motivée au client sous forme d'une lettre recommandée ou remise contre décharge.

Conformément à la réglementation applicable, notamment, le règlement européen 2016 /679, dit règlement sur la protection des données (RGPD) et les dispositions nationales relatives à l'informatique, aux fichiers et libertés, les personnes dont les données à caractère personnel sont collectées bénéficient d'un droit d'accès, de rectification, de suppression et d'opposition pour motifs légitimes, aux informations les concernant.
Ces droits peuvent être exercés par l'envoi d'un courriel à contact@bge-nievreyonne. fr Enfin, les personnes disposent du droit d'introduire une réclamation à la CNIL (Commission Nationale de l'informatique et des Libertés).

Article 10 : Responsabilités

Considérant la nature des prestations réalisées, l'obligation de BGE Nièvre Yonne est une obligation de moyen. BGE Nièvre Yonne s'engage à réaliser les prestations conformément aux règles de l'art et de la meilleure manière, aux termes et conditions de l'accord, ainsi que dans le respect des dispositions légales et réglementaires applicables. Le client s'engage à mettre à disposition du prestataire dans les délais convenus, l'ensemble des informations et documents indispensables à la bonne réalisation de la prestation ainsi qu'à la bonne compréhension des problèmes posés.
La responsabilité de BGE Nièvre Yonne ne pourra pas être engagée pour :
• une erreur engendrée par un manque d'information ou des informations erronées remises par le client ;
• un retard occasionné par le client qui entrainerait l'impossibilité de respecter les délais convenus ou prescrits par la loi.
BGE Nièvre Yonne ne pourra être tenue pour responsable de l'absence de résultats, et ce pour quelque durée que ce soit. La responsabilité de BGE Nièvre Yonne, si elle est prouvée, sera limitée à la moitié de la somme totale hors taxes effectivement payée par le client pour le service fourni par le prestataire à la date de la réclamation par lettre recommandée avec accusé réception.
Chacune des parties est responsable envers l'autre de tout manquement aux obligations mises à sa charge.

Médiation
Conformément à l'article L. 612-1 du Code de la consommation, le consommateur, sous réserve de l'article L.612.2 du code de la consommation, a la faculté d'introduire une demande de résolution amiable par voie de médiation, dans un délai inférieur à un an à compter de sa réclamation écrite auprès du professionnel.

BGE Nièvre Yonne a désigné, par adhésion enregistrée sous le numéro 70251/RV/2306 la SAS Médiation Solution comme entité de médiation de la consommation.

Pour saisir le médiateur, le client doit formuler sa demande :
• Soit par écrit à : Sas Médiation Solution / 222 chemin de la bergerie / 01800 Saint Jean de Niost
• Soit par mail à : contact@sasmediationsolution-conso.fr
• Soit en remplissant le formulaire en ligne intitulé « Saisir le médiateur » sur le site https://www.sasmediationsolution-conso.fr Quel que soit le moyen de saisine utilisé, la demande doit impérativement contenir :
• Les coordonnées postales, téléphoniques et électroniques du demandeur ; • Le nom et l'adresse et le numéro d'enregistrement chez Sas Médiation Solution, du professionnel concerné ;
• Un exposé succinct des faits. Le consommateur précisera au médiateur ce qu'il attend de cette médiation et pourquoi ;
• Copie de la réclamation préalable ;
• Tous documents permettant l'instruction de la demande (bon de commande, facture, justificatif de paiement, etc.)

Arbitrage en cas de litige :
Les droits et obligations des 2 parties liées par la convention de formation sont régis par les lois françaises. Les parties acceptent de se soumettre à la juridiction non exclusive du Tribunal de Nevers pour toutes les contestations relatives à son interprétation ou à son exécution.

Créer c'est oser

BGE Nièvre Yonne

Siège social
Inkub Business
7 place du Général Pittié
58000 Nevers

03 86 59 81 00
formation@bge-nievreyonne.fr
www.bge-nievreyonne.fr

Organisme enregistré
sous le numéro d'activité N° 26580006958

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

LABEL QUALITÉ BGE