



CATALOGUE

# ACCOMPAGNEMENTS & FORMATIONS

Création et reprise d'entreprise

2025



# Réussissez la création et le développement de votre entreprise avec BGE Alsace-Lorraine !

Gagnez en autonomie et montez en compétences avec l'**offre d'accompagnement et de formation**. Quel que soit votre projet et votre profil nous avons la solution adaptée à votre besoin.

## Pourquoi faire le choix de BGE Alsace-Lorraine ?

### INVESTISSEMENT DURABLE

Acquérir les compétences entrepreneuriales transversales est un facteur clé pour créer une entreprise et la faire réussir.

### QUALITÉ & EXPERTISE

BGE Alsace-Lorraine est un organisme de formation spécialisé en création d'entreprise depuis 2012.

### EXPÉRIENCE

40 conseillers-formateurs spécialisés et rigoureusement sélectionnés.

### SUR MESURE

L'accompagnement et la formation sont personnalisés pour s'adapter à votre réalité et vos besoins (présentiel/distanciel, court / long, individuel / collectif, etc.)

### PROXIMITÉ

31 lieux d'accueil dans toute l'Alsace et la Lorraine vous sont proposés pour vous faciliter l'accès à la formation.

### ACCOMPAGNEMENT DANS LA DURÉE

Les conseillers-formateurs de BGE sont à vos côtés tout au long de votre parcours (en amont de la réflexion, pour accompagner la création, en aval pour sécuriser et développer votre activité).



### ACCÈS À DES RÉSEAUX

Car il est important de bien savoir s'entourer, BGE vous fait bénéficier de ses réseaux d'entrepreneurs (via MBV et BGE Club) et de partenaires (experts, financeurs, etc.).

### FINANCEMENT ATTRACTIF

L'ensemble des accompagnements et formations de BGE Alsace-Lorraine sont éligibles au CPF ou pris en charge.

### RÉSULTATS

Être accompagné par un professionnel favorise la pérennité de son entreprise (76 % de pérennité à 3 ans pour les entreprises créées après un accompagnement par BGE, contre 50 % pour la moyenne nationale à 5 ans).

### MODALITÉS DE PRISE EN CHARGE

Que vous soyez **salarié, indépendant, demandeur d'emploi** ou **agent de la fonction publique**, de nombreux dispositifs peuvent vous permettre de financer vos formations (partiellement ou totalement).

Notre équipe définira avec vous, au vu de votre situation, les modalités de financement envisageables et vous accompagnera dans toutes les démarches à effectuer.



### UNE ÉQUIPE À VOTRE ÉCOUTE

Vous hésitez entre **plusieurs formations** ?  
Vous souhaitez concevoir un **parcours sur mesure** ?  
Vous voulez en savoir plus sur **les démarches à accomplir** ?

Notre équipe est à votre écoute pour répondre à toutes vos questions.



# AFFINER MES IDÉES





# AFFINER MES IDÉES

## BCE - Bilan de Compétences Entrepreneuriales

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir et valider les compétences nécessaires à la réalisation d'un parcours entrepreneurial
- Définir une cartographie des axes de compétences, de ses expertises professionnelles ou personnelles directement transposables pour acquérir ou améliorer une posture entrepreneuriale
- Valider les motivations et aptitudes
- Mesurer l'adéquation individu/projet
- Identifier les compétences entrepreneuriales
- Définir les points forts et points de progression du projet

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement individuel en présentiel ou en distanciel

Présentation : déroulé de la journée, objectifs à atteindre, document de synthèse. Identification de vos attentes.

Accès aux outils numériques du portail BGE : notre base documentaire *Mon Bureau Virtuel*

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Test auto-diagnostic sur plateforme [bce.bge.asso.fr](http://bce.bge.asso.fr)

Résultats des tests via la plateforme et débriefing par le conseiller BGE

Accès à une plateforme : *Mon Bureau Virtuel* et complétude du passeport

Le passeport création/reprise vous sera remis en fin de parcours Bilan de Compétences Entrepreneuriales (BCE).

Il contient notamment un panorama des savoir, savoir-faire et savoir-être du bénéficiaire sur une échelle en 4 niveaux : maîtrisée | partiellement maîtrisée | non maîtrisée | à déterminer.

Ce document propose une grille de questionnements permettant d'outiller cette évaluation des compétences.

Elle comprend :

- 39 questions pour le volet savoir et savoir-faire
- 16 questions pour le volet savoir-être

En fin de prestation, réalisation d'un plan d'actions pour identifier les étapes et les échéances à venir pour continuer le projet.

**\$ Tarif** : prise en charge à 100 % par le financeur.

**★ Financeur** : Ministères des Armées



Pour en savoir plus, contactez-nous !

03 51 25 10 59

### PUBLIC

Ayants-droits de Défense mobilité : militaires en reconversion dont militaires blessés, civils en situation de réorientation professionnelle hors des fonctions publiques, et les conjoints.

### DATES & LIEUX

Entrées permanentes

67 : Strasbourg

68 : Colmar et Mulhouse

88 : Epinal

55 : Verdun

54 : Maxéville

57 : Metz

### PREREQUIS

Entretien avec le conseiller défense mobilité au préalable et transmission de la fiche d'entretien diagnostic (rédigée par le conseiller DM)

### MODALITÉS DE RÉALISATION

Présentiel ou distanciel

### DURÉE

1 journée complète

### FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### ACCESSEURITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité.

Adaptation au public en situation de handicap.

Coordonnées de la référente handicap : Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr

100% des stagiaires ayant suivi cette accompagnement recommandent BGE Alsace-Lorraine

L'accompagnement a répondu à 93% aux attentes des stagiaires.  
Indicateurs semestre 2  
2023





# AFFINER MES IDÉES

## Suis-Je Fait Pour Entreprendre ?

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Faire le point avec un conseiller-formateur sur vous et votre projet de création ou reprise d'entreprise.
- Dresser le bilan de vos motivations, vos attentes et vos compétences pour créer une entreprise.
- Comprendre les clés de réussite de votre projet et lister les étapes pour y parvenir.

### PROGRAMME

Compétence 1 : Découvrir tous les aspects de la création d'entreprise

Compétence 2 : Comprendre les étapes du projet

Compétence 3 : Evaluer les conditions de réussite :

- déterminer vos compétences, aptitudes et diplômes nécessaires
- identifier une offre et un marché : qui seront les clients, comment s'assurer d'un potentiel d'un marché
- définir la rentabilité et le modèle économique : sous quelles conditions l'entreprise dégagera un revenu ?
- connaître les financeurs : quelles sources de financement mobiliser pour quels besoins ?
- découvrir le cadre juridique : quel statut pour quelles raisons ? S'installer seul ou à plusieurs ?
- repérer le réseau : quels partenaires et expertises mobiliser pour augmenter les chances de réussite.

### MÉTHODES | MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accès aux outils numériques du portail BGE

Entretiens individuels

Possibilité de suivre des ateliers collectifs

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnements lors d'un entretien avec le conseiller-formateur

En fin de prestation, vous disposerez :

- d'un bilan personnel de votre potentiel entrepreneurial (points forts, points de vigilance, besoins de formation, etc.)
- d'une feuille de route intégrant un plan d'actions et des préconisations pour poursuivre l'étude du projet
- d'une aide à la décision sur l'opportunité de poursuivre le projet ou de s'orienter vers une autre piste professionnelle

**Tarif :** à partir de 700 €

**Financeurs :** autofinancement | OPCO

Pour en savoir plus, contactez-nous !

**03 51 25 10 59**

### PUBLIC

Tout public

### PREREQUIS

Aucun

### DURÉE DE LA FORMATION

8h00 de formation individuelle.  
Possibilité de collectif jusqu'à 12h00.

### DATES ET LIEUX

Entrées permanentes. Formation au choix en présentiel ou distanciel.

**54** : Briey | Joeuf | Longlaville | Maxéville | MoncelHès-Lunéville | Pont-à-Mousson

**55** : Bar-Le-Duc | Verdun | Commercy

**57** : Forbach | Metz | Thionville Sarrebourg | Sarreguemines

**67** : Strasbourg | Haguenau | Mutzig Saverne | Sélestat

**68** : Altkirch | Colmar | Mulhouse Soultz | Vieux Thann | Saint-Louis

**88** : Remiremont | Saint-Dié-Des-Vosges | Epinal

### DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

A définir avec le conseiller-formateur

### FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### ACCESSIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité

Coordonnées de la référente handicap : Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr





# AFFINER MES IDÉES

## Activ'Créa Emergence

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Favoriser l'émergence d'une idée, voire d'un projet de création-reprise d'entreprise.

Élaborer ou confirmer un ou plusieurs projets professionnels pouvant se concrétiser par une création/reprise d'entreprise.

### PROGRAMME

#### 1. Module « Micro-entreprise », *(optionnel)*

Capacité mesurée : identifier les éléments permettant de valider l'opportunité du choix de la micro-entreprise.

#### 2. Module « Explorer l'émergence d'une idée/projet », *(optionnel)*

Capacités mesurées :

- Utiliser des techniques de créativité ou d'idéation.
- Passer d'une envie d'entreprendre à une idée.

#### 3. Module « Évaluer et développer la connaissance de soi et de ses motivations professionnelles ».

Capacités mesurées :

- Identifier ses motivations, ses valeurs et ses compétences entrepreneuriales mises en œuvre dans l'expérience professionnelle.
- Analyser ce qui constitue des forces et des faiblesses.

#### 4. Module « Acquérir des compétences pratiques en gestion de projet et méthodologie entrepreneuriale ».

Capacités mesurées :

- Transformer une idée en projet.
- Identifier les problèmes/besoins clients auxquels le projet répond.
- Interagir avec les cibles du projet.
- Identifier les étapes clés du projet pour planifier les actions.

#### 5. Module « Renforcer les compétences transversales pour la gestion de son entreprise et de sa carrière ». Dans ce module, un contenu asynchrone dédié aux prestations sociales est dispensé.

Capacités mesurées :

- Réaliser une trame de pitch de son projet pour communiquer efficacement
- Identifier les personnes mobilisables dans son réseau.
- Utiliser un outil de simulation financière.

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accès aux outils et contenus asynchrones du portail numérique BGE (**Mon Bureau Virtuel**).

Tutorats individuels/collectifs et ateliers collectifs

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

En fin de prestation, vous disposerez d'un Passeport « Crédit d'entreprise » :

- un bilan personnel de votre potentiel entrepreneurial (points forts, points de vigilance, besoins de formation, etc.)
- un plan d'actions et des préconisations pour poursuivre l'étude du projet
- une aide à la décision sur l'opportunité de poursuivre le projet ou de s'orienter vers une autre piste professionnelle.

**Tarif :** prise en charge à 100 % par les financeurs.

**Financeurs :**



Pour en savoir plus, contactez-nous !

**03 51 25 10 59**



### PUBLIC

Personne inscrite à France Travail  
Sur **prescription** de France Travail  
Sur **auto-inscription** sur le site web de France Travail

### PRÉREQUIS

Etre **ouvert à la création d'entreprise** sans idée de création ou une idée peu précise.

**Envisager de créer ou reprendre** une entreprise sans idée ou une idée peu analysée.

### DURÉE

2 mois (environ 40h dont 11h de tutorat et d'ateliers).

### DATES & LIEUX

Entrées permanentes

**54** : Briey | Joeuf | Longvilliers | Maxéville | Moncel-Hès-Lunéville | Pont-à-Mousson

**55** : Bar-Le-Duc | Verdun | Commercy

**57** : Forbach | Metz | Thionville Sarrebourg | Sarreguemines

**67** : Strasbourg | Haguenau | Mutzig Saverne | Sélestat

**68** : Altkirch | Colmar | Mulhouse Soultz | Vieux-Thann | Saint-Louis

**88** : Remiremont | Saint-Dié-des-Vosges | Epinal

### DÉLAIS D'ACCÈS

A définir avec le conseiller France Travail

### FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### ACCESIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité. Coordonnées de la référente handicap :

Assala SAKER

assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr





# STRUCTURER & FINANCER MON PROJET





# STRUCTURER & FINANCER MON PROJET

## PCE - Parcours de Compétences Entrepreneuriales

### ⌚ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Confirmer votre orientation, votre choix, vos objectifs pour réaliser le montage de projet. Être en mesure d'apprécier le caractère réaliste et réalisable de votre projet entrepreneurial.

### PROGRAMME

6 semaines découpées en :

- 2 jours consécutifs pour travailler sur l'environnement, l'orientation et la stratégie ;
- Inter-session de 5 semaines pour collecter les informations nécessaires à l'étude du projet;
- 2 jours consécutifs pour la restitution et exploitation des données collectées en inter-session et finalisation du montage du dossier professionnel.

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation collective de 3 à 10 personnes en présentiel
- Travail théorique sur la méthodologie couplé à des mises en application.
- Mise à disposition d'outils numériques BGE tel que Mon Bureau Virtuel, notre base documentaire.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En fin de session, le candidat aura complété tout ou en partie son dossier de présentation, synthèse de son projet.

**\$ Tarif :** prise en charge à 100 % par le financeur.

**★ Financeur :** Ministère des Armées



Pour en savoir plus, contactez-nous !

📞 03 51 25 10 59

### 👤 PUBLIC

Ayants-droits de Défense Mobilité :  
 - Militaires en reconversion dont militaires blessés  
 - Civils en situation de réorientation professionnelle (hors fonctions publiques)  
 - Conjointes des ayants droits

### ⚙️ PRÉREQUIS

Avoir un projet de création d'entreprise.  
 Avoir suivi la journée BCE – Bilan de Compétences Entrepreneuriales. La fiche de synthèse individuelle du BCE doit être validée par le conseiller qui accompagne la reconversion.

### ⌚ DURÉE DE LA FORMATION

2 sessions de 2 jours

### 📍 DATES ET LIEUX

Nombre de session en fonction des demandes et prescriptions.

Dans locaux de l'Armée sur le secteur messin.

### DELAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

Selon remplissage des sessions

### 👤 FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### ♿ ACCESSIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité  
 Coordonnées de la référente handicap : Assala SAKER  
 assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr

100% des stagiaires ayant suivi cette formation recommandent BGE Alsace-Lorraine

La formation a répondu à 100% aux attentes des stagiaires.

Indicateurs semestre 2  
2024





# STRUCTURER & FINANCER MON PROJET

## CHÈQUE CREA 8 - Forma CREA

### Module 1

N.B. : Cette formation s'inscrit dans une série de 6 modules.

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Intégrer des connaissances théoriques sur les champs principaux de la création d'entreprise.
- Faire avancer votre projet en travaillant sur votre Business Plan
- Identifier les acteurs de la création d'entreprise à qui vous pourrez faire appel
- Préparer la présentation orale de votre projet.

#### PROGRAMME

Module 1:

- Le métier de chef d'entreprise,
- Stratégie commerciale et communication,
- Aspects juridiques, aspects comptables et financiers,
- Conduire une étude de marché

L'objectif est d'apporter les bases de gestion et d'aide à la décision en termes :

- De positionnement, de politique commerciale et de communication,
- De statut de sa structure et du porteur de projet,
- Du respect des normes financières et comptables,
- Du plan de financement optimal,
- De choix de régime juridique, fiscal, d'assurance, de protection sociale, etc.
- Être capable d'utiliser les outils comptables et de suivi

#### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation collective (6 à 12 stagiaires) en présentiel

Savoirs théoriques couplés à un travail spécifique sur les projets de chaque stagiaire (business plan)

Accès aux outils numériques du portail BGE : notre base documentaire (MBV), notre logiciel de construction d'un Business Plan (BGEPRO), notre annuaire et témoignages d'entrepreneurs en ligne (Balise).

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

En fin de prestation, vous disposerez du business plan que vous serez parvenu à réaliser durant la formation.

Vous aurez l'opportunité de présenter votre projet devant un jury de professionnels. A la fin de la session un questionnaire d'évaluation à chaud sera rempli par chaque stagiaire.

**\$ Tarif :** Prise en charge à 100 % par le financeur.

**★ Financeur :**



Pour en savoir plus, contactez-nous !

**03 51 25 10 59**



#### PUBLIC

Les demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi dont ceux relevant de CAE, SCOP, SCIC Couveuse ; dont les conjoints ou associés du futur chef d'entreprise, dont les artistes auteurs et les intermittents du spectacle, du cinéma et de l'audiovisuel

Jeunes de - 26 ans accompagnés par les Missions locales en démarche d'insertion professionnelle ayant un projet de création/reprise d'entreprise

les licenciés économiques ; les salariés de CAE de moins de 6 mois

#### PREREQUIS

Avoir un projet défini et maîtriser les savoirs de base

#### DURÉE

De 90 h

#### DATES ET LIEUX

10 sessions en 2023

67 : Sélestat  
68 : Colmar, Mulhouse, Vieux-Thann

#### DÉLAIS D'ACCÈS

Selon remplissage des sessions

#### FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

#### ACCESSIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité.  
Adaptation au public en situation de handicap.

Référent Handicap Euroformation :  
Estelle HEINRICH  
estelle-heinrich@euroformation.fr



# STRUCTURER & FINANCER MON PROJET

## CHÈQUE CREA 1 - Préparation de Projet

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Vérifier la viabilité de votre projet de création d'entreprise.  
Formaliser un Business Plan.

### PROGRAMME

**Compétence 1 :** Étudier le marché - définir l'offre et le positionnement, étudier la concurrence, clientèle et prescripteurs, évaluer le chiffre d'affaires.

**Compétence 2 :** Définir la stratégie marketing, commerciale et de communication.

**Compétence 3 :** Valider la rentabilité et les besoins de financement : plan de financement initial, compte de résultat prévisionnel et tableau de trésorerie.

**Compétence 4 :** Mobiliser les financements nécessaires pour démarrer.

**Compétence 5 :** Mesurer les impacts du statut juridique fiscal et social sur la vie de l'entreprise et du dirigeant.

**Compétence 6 :** Identifier les partenariats à mobiliser autour du projet.

**Compétence 7 :** Connaître les formalités administratives et juridiques à effectuer pour créer.

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accès aux outils numériques du portail BGE

Entretiens individuels

Modalités expositive et applicative / participative selon les thématiques et séquences

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnements lors d'un entretien avec le conseiller formateur

En fin de prestation, vous avez : un projet étudié dans toutes ses dimensions, un avis circonstancié sur la faisabilité du projet, un plan d'affaires formalisé au format attendu par les financeurs et une mise en relation avec de potentiels financeurs si la faisabilité est établie.

**\$ Tarif :** 600 € | 100 % pris en charge par le financeur.

**★ Financeur :**



Pour en savoir plus, contactez-nous !

03 51 25 10 59

### PUBLIC

- Les demandeurs d'emploi inscrits à France Travail désireux de créer une entreprise sur le territoire de la région Grand Est

- Les jeunes de moins de 30 ans désireux de créer une entreprise sur le territoire de la Région Grand Est

### PREREQUIS

Entrée en formation après la validation de l'existence d'un projet précis de création/reprise d'entreprise et de prérequis en termes de réglementations applicables, diplômes nécessaires.

Admission après entretien de diagnostic 360°

### DURÉE

Ajustable selon votre profil, vos besoins et de l'avancée de votre réflexion dans votre projet

### DATES ET LIEUX

Entrées permanentes

54 : Maxéville  
55 : Bar-Le-Duc / Verdun  
57 : Forbach / Metz / Thionville  
67 : Strasbourg  
68 : Colmar / Mulhouse  
88 : Epinal / Remiremont / Saint-Dié-Des-Vosges

### DÉLAIS D'ACCÈS

A définir avec le formateur

### FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### ACCESSIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité  
Coordonnées de la référente handicap : Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr





# STRUCTURER & FINANCER MON PROJET

## Agefiph

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Élaborer et réaliser l'étude de faisabilité de votre projet de création ou reprise d'entreprise pour la mise en place d'une activité indépendante viable.

### PROGRAMME

- Validation de l'adéquation personne/projet en tenant compte de votre handicap
- Appui à la réalisation de l'étude de marché
- Formalisation du projet sous forme d'un plan d'affaires
- Etude économique et financière comprenant la réalisation d'un prévisionnel financier
- Aide au choix de la structure juridique, fiscale et sociale adaptée
- Montage du dossier de demande d'aide Agefiph, subvention de 3 000€ si les critères d'attribution sont remplis
- Appui à la recherche de financements extérieurs
- La situation du handicap est au cœur du parcours d'accompagnement

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accès aux outils numériques :

- Mon bureau virtuel** comprenant notre base documentaire et d'outils de travail
- Balise** : notre réseau d'entrepreneurs en ligne
- BgePro** : outil facilitant la réalisation collaborative d'un plan d'affaires et d'un prévisionnel financier

Entretiens individuels et ateliers collectifs

Modalités expositive et applicative / participative selon les thématiques et séquences

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

En fin de prestation, vous disposerez d'un plan d'affaires comprenant un prévisionnel financier ainsi qu'un plan d'actions pour le démarrage de votre activité

A l'issue de la prestation, en cas de création d'entreprise, vous pouvez bénéficier d'un suivi de 15 heures maximum sur les 3 premières années d'activité.

**Tarif** : 100 % pris en charge par l'Agefiph, la Région Grand Est et autres dispositifs (selon éligibilité)

**Financeurs :**



Pour en savoir plus, contactez-nous !

03 51 25 10 59

Taux de satisfaction globale de 99 %\*  
\*Indicateurs Agefiph 2023

### PUBLIC

Personne en situation de handicap, bénéficiaire de l'obligation d'emploi (art. L 5212-13 du code du travail), ayant un projet de création ou reprise d'entreprise défini.

Sur prescription de France Travail, Cap Emploi ou Mission Locale, Mon CEP, Agefiph

### PREREQUIS

Avoir validé l'adéquation personne / projet

Ne pas être immatriculé ou en cours d'immatriculation

Disposer des formations, diplômes, compétences métiers obligatoires par rapport au projet visé

### DURÉE DE LA FORMATION

Selon les besoins dans la limite de 25h

### DATES ET LIEUX

Entrées permanentes

54 : Longlaville / Briey / Maxéville / Moncel lès Lunéville

55 : Bar-le-Duc / Verdun / Commercy

57 : Forbach / Metz / Thionville

88 : Remiremont / Epinal / St-Dié-des-Vosges / Neufchâteau

### DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

Dans les 2 semaines à réception de la prescription

### FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### ACCESSIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité

Coordonnées de la référente handicap : Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr



## FORMATION SUR MESURE

# STRUCTURER & FINANCER MON PROJET

## Monter son Business Plan

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Vérifier la viabilité de votre projet de création ou reprise d'entreprise  
Formaliser votre Business Plan.

### PROGRAMME

#### Etudier le marché

L'offre et le positionnement  
Les obligations réglementaires  
La clientèle, la concurrence, les partenaires et prescripteurs  
L'hypothèse de Chiffre d'affaires

#### Définir la stratégie marketing, commerciale et de communication

Mix market : politique de produit  
Mix market : politique de prix  
Mix market : politique de distribution  
Mix market : politique de communication

#### Valider la rentabilité et les besoins en financement

Le plan de financement initial  
Le compte de résultat prévisionnel

Choisir le statut juridique, le régime fiscal et social  
l'impact du choix sur la vie de l'entreprise et du / de la dirigeant(e)

#### Structurer une feuille de route précisant :

- les financements mobilisables
- les formalités administratives
- le plan d'actions

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accès aux outils numériques du portail BGE  
Possibilité de suivre des ateliers collectifs

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnements lors d'un entretien avec le conseiller formateur

En fin de prestation, vous avez : un projet étudié dans toutes ses dimensions, un avis circonstancié sur la faisabilité du projet, un business plan formalisé au format attendu par les financeurs et une mise en relation avec de potentiels financeurs si la faisabilité est établie, une feuille de route pour aller jusqu'à la création/reprise.

**Tarif :** à partir de 935 €

**Financeurs :** autofinancement | OPCO

Pour en savoir plus, contactez-nous !

 03 51 25 10 59



### PUBLIC

Tout public

### PREREQUIS

Entrée en formation après la validation de l'existence d'un projet précis de création/reprise d'entreprise et de prérequis en termes de réglementations applicables, diplômes nécessaires.

Admission après entretien de diagnostic 360°

### DURÉE DE LA FORMATION

11h de formation individuelle  
Possibilité de formation en collectif (jusqu'à 11h)

### DATES ET LIEUX

Entrées permanentes. Formation au choix en présentiel ou distanciel.

54 : Longlaville / Briey / Maxéville /  
55 : Bar-Le-Duc / Verdun /  
Commercy  
57 : Forbach / Metz / Thionville  
88 : Remiremont /Epinal / St-Dié-des-Vosges

### DÉLAIS D'ACCÈS

A définir avec le conseiller-formateur

### FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### ACCESSIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité  
Coordonnées de la référente handicap : Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr



## FORMATION SUR MESURE

# STRUCTURER & FINANCER MON PROJET

## Accélérateur Émergence

### OBJECTIFS DE L'ACCOMPAGNEMENT

L'« Accélérateur Émergence » est un programme intensif d'accompagnement à la création d'entreprise à destination des personnes ayant la volonté d'entreprendre, issus ou implantés dans les Quartiers Prioritaires de la Politique de la Ville (QPV).

Il vise à accompagner les entrepreneurs en devenir encore en phase d'idéation à structurer leur projet et à développer leur posture entrepreneuriale afin de concrétiser leur projet d'entreprise par l'acte de création dans les meilleures conditions.

### PROGRAMME

L'Accélérateur Émergence propose un **accompagnement complet** de 10 modules, entièrement pris en charge :

- **Module 1** « Adéquation personne projet »,
- **Module 2** « Opportunité de marché »,
- **Module 3** « Stratégie marketing et commerciale »,
- **Module 4** « Prévisionnel - gestion »,
- **Module 5** « Communication »,
- **Module 6** « Juridique social fiscal »,
- **Module 7** « Financement »,
- **Module 8** « Digital »,
- **Module 9** « Intelligence artificielle »,
- **Module 10** « Transition ».

Volume total d'heures d'accompagnement : **195 heures**.

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Des sessions d'accompagnement en groupe
- Un coaching individuel
- Un suivi par d'experts en développement d'entreprise
- Une mise en réseau avec des dirigeants d'entreprise et des partenaires

**\$ Tarifs** : 100% pris en charge par le financeur

**★ Financeur principal** : Bpifrance



Pour en savoir plus, contactez-nous !

 **03 51 25 10 59**



#### PUBLIC

Être issu ou implanté en Quartier Prioritaire de la Politique de la Ville (QPV)

#### PRÉREQUIS

Avoir une idée de création d'entreprise déjà avancée.

#### DURÉE

Environs 1/2 à 1 journée/semaine. Volume de 195 heures

#### DATES ET LIEUX

Octobre 2025 à juin 2026  
Strasbourg, Metz

#### DÉLAIS D'ACCÈS

Sur candidature  
Inscription tout au long de l'année

#### FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

#### ACCESSIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité

Coordonnées de la référente handicap :  
Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr





## STRUCTURER & FINANCER MON PROJET

### Accompagnement renforcé

#### ⌚ OBJECTIFS DE L'ACCOMPAGNEMENT

L'« Accompagnement renforcé » est un accompagnement individuel sur mesure destiné aux entrepreneurs et ceux qui aspirent à l'être **issus ou implantés dans les Quartiers Prioritaires de la Politique de la Ville (QPV)**.

#### PROGRAMME

##### Pour les entrepreneurs en devenir

L'accompagnement vise à accompagner les entrepreneurs en devenir encore en phase d'idéation à structurer leur projet et à développer leur posture entrepreneuriale afin de concrétiser leur projet d'entreprise.

- Réaliser l'**étude de marché**
- Élaborer la **stratégie commerciale**
- Établir son **prévisionnel financier** et définir son **besoin en financement**
- Choisir son **statut juridique**
- Orientation vers les **partenaires financiers** adaptés

##### Pour les entrepreneurs immatriculés

Il cible la phase de structuration d'entreprise et vise à accompagner des entrepreneurs en activité depuis moins de 36 mois.

- Construire un **pilotage efficace** de son entreprise
- Mettre en oeuvre ses **actions commerciales**
- **Développer son réseau** et ses opportunités d'affaires
- **Sécuriser** le développement de son activité
- Développer ses **compétences entrepreneuriales**

**\$ Tarifs :** 100% pris en charge par le financeur

**★ Financeur principal :** Bpifrance

**ACCOMPAGNEMENT  
RENFORCÉ**



**bpifrance**  
SERVIR L'AVENIR

**ENTREPRENEURIAT  
quartiers 2030**

Pour en savoir plus, contactez-nous !

**📞 03 51 25 10 59**

#### 👤 PUBLIC

Être issu ou implanté en Quartier Prioritaire de la Politique de la Ville(QPV)

#### ⚙️ PRÉREQUIS

- > Entrepreneur en devenir
- OU**
- > Être entrepreneur immatriculé depuis - 3 ans

#### 🕒 DURÉE

10 heures d'accompagnement

#### 📍 DATES ET LIEUX

Alsace (68, 67)  
Lorraine (54, 55, 57, 88)

#### 🕒 DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription tout au long de l'année.

#### 👤 FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

#### ♿ ACCESSIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité

Coordonnées de la référente handicap : Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr





# DÉVELOPPER MON ACTIVITÉ





## DÉVELOPPER MON ACTIVITÉ SUIVI TNS RSA - Grand Nancy

Cet accompagnement est dispensé dans le cadre d'un partenariats avec le Conseil Départemental (CD54).

### OBJECTIFS DE LA PRESTATION

- Améliorer votre chiffre d'affaires
- Pérenniser et développer votre entreprise
- Favoriser votre autonomie financière
- Rebondir au besoin vers un nouveau projet professionnel

L'objectif principal est de vous permettre d'exploiter les capacités de votre entreprise et d'en tirer le meilleur parti.

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Un entretien diagnostic pour évaluer les besoins du bénéficiaire.

Un accompagnement de 6 mois renouvelable 1 fois, avec un suivi total de 1h30 et un atelier de 2h (*facultatif*). Puis un rendez-vous « veille » renouvelable 1x.

Possibilité de suivre cet accompagnement en présentiel et/ou en distanciel.

Le suivi et l'accompagnement traitent de l'ensemble des sujets constituant la vie de l'entreprise (réglementation, développement commercial, gestion financière et administrative, gestion RH, etc.)

**\$ Tarifs :** 100% pris en charge par le financeur

**★ Financeur principal :** Conseil départemental de Meurthe-et-Moselle, Conseil départemental de la Moselle.

### PUBLIC

Travailleur indépendant allocataires du RSA.

### PRÉREQUIS

Avoir une entreprise immatriculée, percevoir le RSA et être orienté par le Conseil Départemental du 54.

### DURÉE

Accompagnement de 6 mois renouvelable 1x.  
Nombre d'heures variables selon les besoins du bénéficiaire.

### DATES ET LIEUX

Maxéville

### DÉLAIS D'ACCÈS

Différent selon les territoires. Pour en savoir plus, consultez nos conseillers-formateurs.

### FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### ACCESIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité

Coordonnées de la référente handicap :  
Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr



Pour en savoir plus, contactez-nous !

03 51 25 10 59





# DÉVELOPPER MON ACTIVITÉ

## Chèque Crée 7 - suivi post-création

### OBJECTIFS DE L'ACCOMPAGNEMENT

- Construire des outils pour suivre l'activité et les résultats de votre entreprise.
- Anticiper d'éventuelles difficultés et prendre les mesures correctives nécessaires.

### PROGRAMME

Le Chèque Crée 7 vous permet d'accéder à un **accompagnement complet** pour vous aider à développer de nombreuses compétences :

- Compétence 1** : Organiser la gestion opérationnelle de l'entreprise.
- Compétence 2** : Définir des objectifs de développement.
- Compétence 3** : Effectuer une veille de l'environnement juridique et réglementaire.
- Compétence 4** : Mettre en œuvre et mesurer l'impact des actions commerciales.
- Compétence 5** : Développer son réseau et ses opportunités d'affaires.
- Compétence 6** : Sécuriser le développement de son activité.
- Compétence 7** : Développer ses compétences entrepreneuriales.
- Compétence 8** : Redimensionner l'offre en fonction du marché et des opportunités.

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Accès aux outils numériques du portail BGE
- Des entretiens individuels
- Modalités expositive et applicative / participative selon les thématiques et séquences

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnements lors d'un entretien avec le Conseiller-formateur.

En fin de prestation, vous avez : des outils d'analyse, un plan d'actions formalisé et personnalisé ainsi qu'une mise en relation avec partenaires (réseaux d'entrepreneurs, partenaires commerciaux, institutionnels et soutiens à l'entrepreneuriat).

**Tarifs** : 420 € pour la première année d'activité | 315 € pour la deuxième année d'activité | 210 € pour la troisième année d'activité.

**Financeur** :



Pour en savoir plus, contactez-nous !

03 51 25 10 59

### PUBLIC

Vous êtes une entreprise implantée dans le Grand Est et immatriculée depuis moins de 36 mois, et :

- ayant bénéficié d'un accompagnement dans le cadre des Chèques CREA (y compris Forma CREA mise en place par la Région Grand Est)

### OU

- dont le chef d'entreprise est demandeur d'emploi inscrit à Pôle emploi ou âgé de moins de 30 ans au moment de la demande.

Si vous répondez à ces critères, l'attribution de l'aide n'est pas pour autant automatique. Votre dossier sera étudié au regard des priorités régionales.

### PRÉREQUIS

Entrée en formation après la validation de l'existence de votre entreprise.

Admission après entretien de diagnostic 360

### DURÉE

Ajustable selon votre profil, vos besoins et de l'avancée de votre développement d'entreprise. (jusqu'à 12 mois maximum)

### FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### ACCESIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité

Coordonnées de la référente handicap :  
Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr

99% des stagiaires ayant suivi cette accompagnement recommandent BGE Alsace-Lorraine  
L'accompagnement a répondu à 99% aux attentes des stagiaires.  
Indicateurs semestre 2 2024





# DÉVELOPPER MON ACTIVITÉ

## Accélérateur Crédit Individuel

### OBJECTIFS DE L'ACCOMPAGNEMENT

L'« Accélérateur Crédit Individuel » est un programme intensif d'accompagnement visant à faire monter en compétences les entrepreneurs en mobilisant des ressources et outils nécessaires au développement de leur entreprise.

Il cible la phase de structuration d'entreprise et vise à accompagner des entrepreneurs en activité depuis moins de 36 mois.

### PROGRAMME

L'Accélérateur Crédit Individuel propose un **accompagnement complet** de 9 modules, entièrement pris en charge :

- **Module 1** « Analyse, compréhension et stratégie de son marché »,
- **Module 2** « Stratégie commerciale »,
- **Module 3** « Stratégie financière »,
- **Module 4** « Stratégie juridique, fiscale et sociale »,
- **Module 5** « Communication »,
- **Module 6** « L'engagement »,
- **Module 7** « Être entrepreneur, gérer les obstacles »,
- **Module 8** « Ressources Humaines »,
- **Module 9** « Présenter /pitcher son projet à un tiers ».

Volume total d'heures d'accompagnement : **250 heures**.

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Des sessions d'accompagnement en groupe
- Un coaching individuel
- Un suivi par d'experts en développement d'entreprise
- Une mise en réseau avec des dirigeants d'entreprise et des partenaires

**Tarifs :** 100% pris en charge par le financeur

**Financeur principal :** Bpifrance



Pour en savoir plus, contactez-nous !

03 51 25 10 59

### PUBLIC

Être issu ou implanté en Quartier Prioritaire de la Politique de la Ville (QPV)

### PRÉREQUIS

Avoir créé une entreprise depuis moins de 3 ans

### DURÉE

Environs 1/2 à 1 journée/semaine. Volume de 250 heures

### DATES ET LIEUX

Octobre 2025 à juin 2026  
Colmar, Maxéville

### DÉLAIS D'ACCÈS

Sur candidature  
Inscription possible tout au long de l'année

### FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### ACCESSIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité

Coordonnées de la référente handicap :  
Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr



# LES ATELIERS DE LA COM' DIGITALE

## « Comprendre et optimiser sa communication digitale »

420€

9 heures 30   À distance

### ⌚ OBJECTIFS DE L'ACCOMPAGNEMENT

« Les Ateliers de la Com'Digitale » est un programme qui vise à introduire et à approfondir les différents leviers du webmarketing indispensables pour développer et maintenir sa visibilité en ligne, attirer de nouveaux prospects, et augmenter ses ventes de produits ou de services.

### 📅 PROGRAMME

Vous serez amené à participer à **5 ateliers** en petit groupe à distance, animés par un expert en webmarketing.

#### Atelier 1 : « Développer et optimiser sa présence sur le web » 2 heures

Découvrir les principaux leviers qui permettent de construire une présence en ligne efficace et cohérente. Cet atelier a pour vocation d'offrir une vision d'ensemble des outils et bonnes pratiques, afin de poser les bases d'une stratégie de communication en ligne optimale.

#### Atelier 2 : « Comprendre et mettre en place une stratégie de référencement naturel - SEO » 2 heures

Acquérir une expertise en référencement naturel SEO en comprenant ses enjeux, maîtriser le fonctionnement des moteurs de recherche, et connaître les leviers essentiels pour optimiser son site web, incluant l'aspect technique, le contenu, et la popularité en ligne.

#### Atelier 3 : « Comprendre le référencement payant - SEA » 1 heure 30

Acquérir une compréhension approfondie du référencement payant SEA, de ses enjeux et des outils associés, tout en évaluant la pertinence des annonces publicitaires pour son activité.

#### Atelier 4 : « Développer sa présence sur Facebook et LinkedIn » 2 heures

Maîtriser les nuances de Facebook et LinkedIn, optimiser son profil et élaborer une stratégie de contenu efficace, tout en assimilant les bonnes pratiques et astuces essentielles pour maximiser la présence en ligne.

#### Atelier 5 : « Développer sa présence sur Instagram et TikTok » 2 heures

Appréhender les spécificités d'Instagram et TikTok, perfectionner son profil et développer une stratégie de contenu pertinente, et intégrer les bonnes pratiques et astuces pour optimiser la présence et l'impact sur ces plateformes.

Tarifs : 420€ TTC

Inscription en ligne, par mail ou par téléphone.

Les  
**ATELIERS de la**  
**COM' DIGITALE**  
Stratégie • Réseaux sociaux • Référencement

Pour en savoir plus, contactez-nous !

03 51 25 10 59

### PUBLIC

Dirigeant d'entreprise, salarié, entrepreneur en cours de création.

### PRÉREQUIS

S'adresse à un public souhaitant s'initier aux fondamentaux de la communication digitale.

### DURÉE

9 heures 30 répartis sur 5 jours

### DATES ET LIEUX

1 session par mois.  
Ateliers collectifs en distanciel.

### CONDITIONS D'ACCÈS

Inscription en ligne.  
Inscription possible tout au long de l'année.

### FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### ACCESIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité

Coordinées de la référente handicap :  
Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr





# ATELIER : « DÉVELOPPER ET OPTIMISER SA PRÉSENCE SUR LE WEB »

2 heures

À distance

120€

## OBJECTIFS DE L'ATELIER

Découvrir les principaux leviers qui permettent de construire une présence en ligne efficace et cohérente. Cet atelier a pour vocation d'offrir une vision d'ensemble des outils et bonnes pratiques, afin de poser les bases d'une stratégie de communication en ligne optimale.

## PROGRAMME

Vous serez amené à participer à **1 atelier** en petit groupe à distance, animé par un expert en webmarketing.

### L'importance du web aujourd'hui dans une stratégie de communication

Présensation de l'évolution de la communication, de l'apparition des TIC (Technologies de l'information et de la communication) et de l'évolution du parcours client.

### Les actions à mettre en place pour développer sa visibilité sur le web

- Avant de se lancer : benchmark et élaboration d'une stratégie de communication digitale (cible, plan d'actions, définition du budget, du rétroplanning, etc.)
- Les fondamentaux et les bonnes pratiques : site web, référencement naturel SEO, le référencement local, référencement payant SEA, les réseaux sociaux, etc.
- L'IA un outil à prendre en compte.

**Faire appel à des professionnels :** freelance, salarié ou agence, que choisir pour mon activité ?

**Tarifs :** 120€ TTC

**Inscription en ligne, par mail ou par téléphone.**



« **Les Ateliers de la Com'Digitale** » est un programme qui vise à introduire et à approfondir les différents leviers du webmarketing indispensables pour développer et maintenir sa visibilité en ligne, attirer des prospects, et augmenter ses ventes de produits ou de services. **Les autres ateliers :**

- **Atelier : « Comprendre et mettre en place une stratégie de référencement naturel - SEO »**
- **Atelier : « Comprendre le référencement payant - SEA »**
- **Atelier : « Développer sa présence sur Facebook et LinkedIn »**
- **Atelier : « Développer sa présence sur Instagram et TikTok »**

Pour en savoir plus, contactez-nous !

03 51 25 10 59

## PUBLIC

Dirigeant d'entreprise, salarié, entrepreneur en cours de création.

## PRÉREQUIS

S'adresse à un public souhaitant s'initier aux fondamentaux de la communication digitale.

## DURÉE

2 heures d'atelier.

## DATES ET LIEUX

1 session par mois.  
Atelier collectif en distanciel.

## CONDITIONS D'ACCÈS

Inscription en ligne.  
Inscription possible tout au long de l'année.

## FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

## ACCESIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité

Coordonnées de la référente handicap :  
Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr





# ATELIER : « COMPRENDRE ET AMÉLIORER SON RÉFÉRENCEMENT NATUREL - SEO »

120€

2 heures

À distance

## OBJECTIFS DE L'ATELIER

Acquérir une expertise en référencement naturel SEO en comprenant ses enjeux, maîtriser le fonctionnement des moteurs de recherche, et connaître les leviers essentiels pour optimiser son site web, incluant l'aspect technique, le contenu, et la popularité en ligne.

## PROGRAMME

Vous serez amené à participer à **1 atelier** en petit groupe à distance, animé par un expert en webmarketing.

### Comprendre Google et les autres moteurs de recherche avant de se lancer dans le référencement naturel

Découvrez comment fonctionnent les algorithmes des moteurs de recherche, l'importance de leur rôle dans la visibilité en ligne, et comment l'intelligence artificielle transforme les méthodes de recherche.

### Définition référencement naturel (SEO)

Explorez les fondements du référencement naturel à travers la pyramide SEO. Comprenez le rôle stratégique des mots-clés et l'importance de définir une véritable stratégie de contenu pour améliorer durablement votre visibilité sur les moteurs de recherche.

### Les bonnes pratiques pour optimiser son référencement

Découvrez toutes les techniques essentielles pour optimiser votre référencement naturel. De l'optimisation technique à la création de contenu, découvrez comment améliorer votre positionnement sur les moteurs de recherche et auprès des IA conversationnelles.

**Tarifs : 120€ TTC**

**Inscription en ligne, par mail ou par téléphone.**



« **Les Ateliers de la Com'Digitale** » est un programme de formation qui vise à introduire et à approfondir les différents leviers du webmarketing indispensables pour développer et maintenir sa visibilité en ligne, attirer des prospects, et augmenter ses ventes de produits ou de services. **Les autres ateliers :**

- **Atelier : « Développer et optimiser sa présence sur le web ».**
- **Atelier : « Comprendre le référencement payant - SEA ».**
- **Atelier : « Développer sa présence sur Facebook et LinkedIn ».**
- **Atelier : « Développer sa présence sur Instagram et TikTok ».**

**Pour en savoir plus, contactez-nous !**

**03 51 25 10 59**

## PUBLIC

Dirigeant d'entreprise, salarié, entrepreneur en cours de création.

## PRÉREQUIS

S'adresse à un public souhaitant s'initier aux fondamentaux de la communication digitale.

## DURÉE

2 heures d'atelier.

## DATES ET LIEUX

1 session par mois.  
Atelier collectif en distanciel.

## CONDITIONS D'ACCÈS

Inscription en ligne.  
Inscription possible tout au long de l'année.

## FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

## ACCESIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité

Coordinées de la référente handicap :  
Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr





# ATELIER : « COMPRENDRE LE RÉFÉRENCEMENT PAYANT - SEA »

120€

1h30

À distance

## OBJECTIFS DE L'ATELIER

Acquérir une compréhension approfondie du référencement payant SEA, de ses enjeux et des outils associés, tout en évaluant la pertinence des annonces publicitaires pour son activité.

## PROGRAMME

Vous serez amené à participer à **1 atelier** en petit groupe à distance, animé par un expert en webmarketing.

### Lexique, définition et présentation du référencement payant - SEA

Introduction au référencement payant : définitions clés, lexique essentiel et explication du fonctionnement des campagnes publicitaires sur les moteurs de recherche.

### Les différentes campagnes publicitaires sur Google

Présentation des types de campagnes disponibles sur Google Ads et des principaux outils pour les gérer efficacement. Découverte des options de ciblage et des formats publicitaires pour atteindre vos objectifs marketing.

### Les bonnes pratiques pour réaliser les campagnes Ads, les optimiser et les suivre sur Google Ads

Apprenez à concevoir des campagnes performantes et impactantes : choix des mots-clés, optimisation des pages de destination, création d'annonces pertinentes. Découverte des étapes clés pour créer, ajuster et suivre des campagnes Ads.

**Tarifs : 120€ TTC**

**Inscription en ligne, par mail ou par téléphone.**



« **Les Ateliers de la Com'Digitale** » est un programme de formation qui vise à introduire et à approfondir les différents leviers du webmarketing indispensables pour développer et maintenir sa visibilité en ligne, attirer des prospects, et augmenter ses ventes de produits ou de services. **Les autres ateliers :**

- **Atelier : « Développer et optimiser sa présence sur le web ».**
- **Atelier : « Comprendre et mettre en place une stratégie de référencement naturel - SEO ».**
- **Atelier : « Développer sa présence sur Facebook et LinkedIn ».**
- **Atelier : « Développer sa présence sur Instagram et TikTok ».**

Pour en savoir plus, contactez-nous !

03 51 25 10 59

## PUBLIC

Dirigeant d'entreprise, salarié, entrepreneur en cours de création.

## PRÉREQUIS

S'adresse à un public souhaitant s'initier aux fondamentaux de la communication digitale.

## DURÉE

1 heure 30 d'atelier.

## DATES ET LIEUX

1 session par mois.  
Atelier collectif en distanciel.

## CONDITIONS D'ACCÈS

Inscription en ligne.  
Inscription possible tout au long de l'année.

## FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

## ACCESIBILITÉ

Lieux conformes aux normes d'accessibilité

Coordonnées de la référente handicap :  
Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr





# ATELIER : « MAXIMISER SA PRÉSENCE SUR FACEBOOK ET LINKEDIN »

2 heures

À distance

120€

## OBJECTIFS DE L'ATELIER

Maîtriser les nuances de Facebook et LinkedIn, optimiser son profil et élaborer une stratégie de contenu efficace, assimiler les bonnes pratiques et astuces essentielles pour maximiser sa présence en ligne.

## PROGRAMME

Vous serez amené à participer à **1 atelier** en petit groupe à distance, animé par un expert en webmarketing.

### Panorama des réseaux sociaux : Facebook & LinkedIn

Seront abordées les spécificités et les usages de chacun de ces réseaux afin de mieux comprendre leurs logiques et leurs publics.

### Les fonctionnalités et les outils pour optimiser sa visibilité

Cette partie abordera les principales fonctionnalités offertes par Facebook et LinkedIn, ainsi que les outils indispensables pour gérer efficacement sa communication sur ces plateformes.

### Les bonnes pratiques à avoir pour développer sa visibilité

Seront présentées les méthodes et conseils pour renforcer la performance de votre activité sur ces deux réseaux sociaux : optimisation du profil, des visuels, des contenus, horaires des publications, etc.

**Tarifs : 120€ TTC**

**Inscription en ligne, par mail ou par téléphone.**



« **Les Ateliers de la Com'Digitale** » est un programme de formation qui vise à introduire et à approfondir les différents leviers du webmarketing indispensables pour développer et maintenir sa visibilité en ligne, attirer des prospects, et augmenter ses ventes de produits ou de services. **Les autres ateliers :**

- **Atelier : « Développer et optimiser sa présence sur le web ».**
- **Atelier : « Comprendre et mettre en place une stratégie de référencement naturel - SEO ».**
- **Atelier : « Comprendre le référencement payant - SEA ».**
- **Atelier : « Développer sa présence sur Instagram et TikTok ».**

**Pour en savoir plus, contactez-nous !**

**03 51 25 10 59**

## PUBLIC

Dirigeant d'entreprise, salarié, entrepreneur en cours de création.

## PRÉREQUIS

S'adresse à un public souhaitant s'initier aux fondamentaux de la communication digitale.

## DURÉE

2 heures d'atelier.

## DATES ET LIEUX

1 session par mois.  
Atelier collectif en distanciel.

## CONDITIONS D'ACCÈS

Inscription en ligne.  
Inscription possible tout au long de l'année.

## FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

## ACCESSEIBILITÉ

Lieux conformes aux normes d'accessibilité

Coordonnées de la référente handicap :  
Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr





# ATELIER : « MAXIMISER SA PRÉSENCE SUR INSTAGRAM ET TIKTOK »

2 heures

À distance

120€

## OBJECTIFS DE L'ATELIER

Appréhender les spécificités d'Instagram et TikTok, perfectionner son profil et développer une stratégie de contenu pertinente, et intégrer les bonnes pratiques et astuces pour optimiser la présence et l'impact sur ces plateformes.

## PROGRAMME

Vous serez amené à participer à **1 atelier** en petit groupe à distance, animé par un expert en webmarketing.

### Panorama des réseaux sociaux : Instagram et TikTok

Seront abordées les spécificités et les usages de chacun de ces réseaux afin de mieux comprendre leurs logiques et leurs publics.

### Les fonctionnalités et les outils pour optimiser sa visibilité

Cette partie abordera les principales fonctionnalités offertes par Instagram et TikTok ainsi que les outils indispensables pour gérer efficacement sa communication sur ces plateformes.

### Les bonnes pratiques à avoir pour développer sa visibilité

Seront présentées les méthodes et conseils pour renforcer la performance de votre activité sur ces deux réseaux sociaux : optimisation du profil, des médias, des contenus, horaires des publications, etc.

**Tarifs : 120€ TTC**

**Inscription en ligne, par mail ou par téléphone.**



« **Les Ateliers de la Com'Digitale** » est un programme de formation qui vise à introduire et à approfondir les différents leviers du webmarketing indispensables pour développer et maintenir sa visibilité en ligne, attirer des prospects, et augmenter ses ventes de produits ou de services. **Les autres ateliers :**

- **Atelier : « Développer et optimiser sa présence sur le web ».**
- **Atelier : « Comprendre et mettre en place une stratégie de référencement naturel - SEO ».**
- **Atelier : « Comprendre le référencement payant - SEA ».**
- **Atelier : « Développer sa présence sur Facebook et LinkedIn ».**

**Pour en savoir plus, contactez-nous !**

**03 51 25 10 59**

## PUBLIC

Dirigeant d'entreprise, salarié, entrepreneur en cours de création.

## PRÉREQUIS

S'adresse à un public souhaitant s'initier aux fondamentaux de la communication digitale.

## DURÉE

2 heures d'atelier.

## DATES ET LIEUX

1 session par mois.  
Atelier collectif en distanciel.

## CONDITIONS D'ACCÈS

Inscription en ligne.  
Inscription possible tout au long de l'année.

## FORMATEURS

Nos conseillers-formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

## ACCESIBILITÉ

Locaux conformes aux normes d'accessibilité

Coordonnées de la référente handicap :  
Assala SAKER  
assala.saker@bge-alsace-lorraine.fr



# Conditions Générales de Vente

## ARTICLE 1 - DÉFINITION / OBJET

BGE Alsace-Lorraine dispense des prestations de formation, d'accompagnement, de suivi et de conseil. Toute commande de prestation à BGE Alsace-Lorraine par le Client est soumise aux présentes conditions générales de vente. La signature du devis emporte de plein droit leur acceptation par le Client.

BGE Alsace-Lorraine effectue la ou les prestation(s) commandée(s) soit avec ses moyens propres, soit avec le concours d'autres organismes avec lesquels il aura passé des contrats de co-traitance ou de sous-traitance.

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 Alsace-Lorraine est soumise aux dispositions contenues dans les CGU de [moncompteformation.gouv.fr](http://moncompteformation.gouv.fr).

## ARTICLE 2 - INSCRIPTION

BGE Alsace-Lorraine établit une proposition individualisée en fonction des besoins exprimés par le Client. BGE Alsace-Lorraine adresse alors un devis au Client qui doit le retourner signé et comportant la mention « Bon pour accord ». L'inscription d'un Client s'effectue par la signature de ce devis. La signature de ce devis implique l'adhésion pleine et entière et sans réserve du Client aux présentes CGV.

## ARTICLE 3 - PRIX, PRISE EN CHARGE ET PAIEMENT

Les prix des services sont ceux détaillés dans les devis ou contrats ou fiches formation présents sur la plateforme MonCompteFormation, acceptés par le Client. Ils sont exprimés en euros et non soumis à la TVA. Sauf dispositions contraires (MonCompteFormation par exemple), voici les prises en charges et modalités de paiement :

**FINANCEMENT FORMATION COLLECTIVE** : paiement avant le démarrage de la formation. Au plus tard à deux (2) jours ouvrés avant le démarrage.

**FINANCEMENT FORMATION INDIVIDUELLE** :acompte de trente pourcent (30) % à l'issue du délai de rétractation. Solde à l'issue de la formation dans un délai de quarante-cinq (45) jours à réception de la facture.

## ARTICLE 4 - REPORT, ANNULATION ET DÉLAIS

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. BGE Alsace-Lorraine 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 Alsace-Lorraine. Toute formation commencée est due en totalité, sauf abandon du stage dûment justifié par la force majeure et notifié à BGE Alsace-Lorraine par courrier recommandé avec accusé de réception. Les tarifs en vigueur comprennent l'ensemble des frais de formation à l'exclusion de ceux d'hébergement, de transport et de repas. Le délai de mobilisation des rendez-vous est d'un (1) à trois (3) mois. Suivant la réglementation, vous disposez : d'un délai de rétractation de dix (10) jours (article L6353-5 du Code du travail) pour les contrats n'étant ni conclus « à distance » ni conclus « hors établissement » ; d'un délai de rétractation de quatorze (14) jours (article L121-18 du Code de la consommation) pour les contrats conclus « à distance » et les contrats conclus « hors établissement ».

## ARTICLE 5 - PÉNALITÉS DE RETARD

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. En cas de retard de paiement, seront exigibles, conformément à l'article L441-6 du Code de commerce, une indemnité calculée sur la base de trois (3) fois le taux de l'intérêt global en vigueur ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de quarante (40) euros.

## ARTICLE 6 - RESPONSABILITÉ

Toute inscription à une ou plusieurs formations dispensées par BGE Alsace-Lorraine implique le respect par le Client du règlement intérieur de l'établissement. A ce titre, le Client recevra un exemplaire du règlement intérieur en amont du premier RDV qu'il devra signer pour acceptation et le remettre/l'envoyer en retour. BGE Alsace-Lorraine ne pourra être tenue responsable de tout dommage ou perte d'objets/effets personnels apportés par le Client à la formation.

Considérant la nature des prestations réalisées, l'obligation de BGE Alsace-Lorraine est une obligation de moyen. BGE Alsace-Lorraine 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 Alsace-Lorraine 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 entraînerait l'impossibilité de respecter les délais convenus ou prescrits par la loi.

BGE Alsace-Lorraine ne pourra être tenue pour responsable de l'absence de résultats, et ce pour quelque durée que ce soit. La responsabilité de BGE Alsace-Lorraine, 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.

## ARTICLE 7 : OBLIGATIONS ET CONFIDENTIALITÉ

BGE Alsace-Lorraine s'engage à :

- respecter la plus stricte confidentialité concernant les informations fournies par le Client, et désignées comme telles ;
- restituer tout document fourni par le Client, à sa demande, à la fin de la mission ;

• signer un accord de confidentialité si le Client le souhaite.

Les clauses du contrat signé entre les parties sont réputées confidentielles, et à ce titre ne peuvent être communiquées à des tiers non autorisés.

**Les engagements du Client :** L'ensemble des fiches de présentation, contenus, supports pédagogiques ou outils quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par BGE Alsace-Lorraine pour assurer les formations ou remis au Client 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 s'interdit d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de BGE Alsace-Lorraine. 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 Alsace-Lorraine. Le cas échéant, le Client 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 entraînera son paiement en sus. Mettre tout

en oeuvre 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 quarante-cinq (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 (1) jour franc ni plus de quinze (15) 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 chloe.weber@bge-alsace-lorraine.fr Enfin, les personnes disposent du droit d'introduire une réclamation à la CNIL (Commission Nationale de l'informatique et des Libertés).

#### **ARTICLE 8 – 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 (1) an à compter de sa réclamation écrite auprès du professionnel. Cet établissement a désigné, par adhésion

enregistrée sous le numéro 60122/LMD/2307 la SAS Médiation Solution comme entité de médiation de la consommation. Pour saisir le médiateur, le consommateur doit formuler sa demande :

SOIT par écrit à :  
Sas Médiation Solution  
222 chemin de la bergerie  
01800 Saint Jean de Niost  
Tél. 04 82 53 93 06

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.)

#### **FORMULAIRE DE RETRACTATION (ARTICLES 6353-5 ET 7 DU CODE DU TRAVAIL)**

Veuillez compléter et renvoyer le présent formulaire uniquement si vous souhaitez vous rétracter du contrat.  
A l'attention de : BGE ALSACE-LORRAINE - siège administratif – 3, place du Capitaine Dreyfus – 68000 COLMAR ou contact@bge-alsace-lorraine.fr

Je vous informe par la présente ma rétractation du contrat portant sur la prestation de services ci-dessous :

Nom du consommateur :

Adresse du consommateur :

Nom du conseiller-formateur BGE Alsace-Lorraine :

Date :

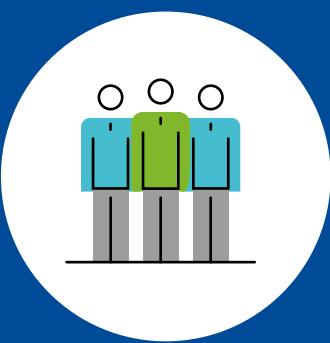
Signature du consommateur :

# BGE Alsace-Lorraine



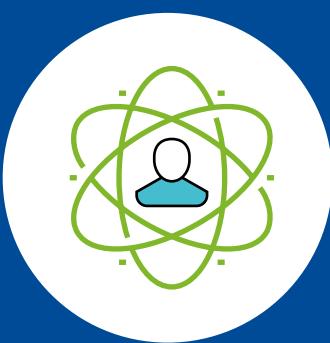
**29**

Lieux  
d'accueil



**5 000**

entrepreneurs  
accompagnés /  
formés chaque année



**50**

experts  
de la création  
d'entreprise

## SIÈGE SOCIAL

Bâtiment LAFAYETTE 1, rue Job  
67100 Strasbourg

## SIÈGE ADMINISTRATIF

Pôle Européen d'activités - 3, place du Capitaine Dreyfus  
68 000 COLMAR

## LIEUX D'ACCUEIL SUR RENDEZ-VOUS

Briey, Joeuf, Moncel-lès-Lunéville, Longlaville,  
Maxéville, Pont-à-Mousson | **54**  
Bar-le-Duc, Commercy, Verdun | **55**  
Forbach, Metz, Sarrebourg, Thionville, Sarreguemines | **57**  
Haguenau, Mutzig, Saverne, Sélestat, Strasbourg | **67**  
Altkirch, Colmar, Colmar (La Pep's), Mulhouse, Soultz, Vieux-Thann, Saint-Louis | **68**  
Epinal, Remiremont, Saint-Dié-des-Vosges | **88**



[contact@bge-alsace-lorraine.fr](mailto:contact@bge-alsace-lorraine.fr)



03 51 25 10 59

#Entrepren dreAvecBGE   
[www.bge-alsace-lorraine.fr](http://www.bge-alsace-lorraine.fr)