BGE
Limousin Poitou - Charentes
Appui aux entrepreneurs



CATALOGUE DE FORMATIONS

2026

Créer, piloter et développer son entreprise

Un accompagnement humain,
des compétences concrètes,
des projets qui réussissent.

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

Sommaire

FAVORISER LA MONTÉE EN COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES

Avec BGE Limousin Poitou-Charentes, formez-vous et développez vos compétences pour réussir votre évolution professionnelle et préparer les enjeux de demain.

Organisme de formation et d'accompagnement à la création d'entreprise depuis plus de 40 ans, BGE Limousin Poitou-Charentes vous apporte toute son expertise pour mener à bien vos projets entrepreneuriaux.

BGE Limousin Poitou-Charentes développe un programme de formations qui s'adresse à tout porteur de projet et entrepreneur en activité qui souhaite monter en compétences sur le montage, le développement et la pérennisation de leur activité : stratégie commerciale, vente, communication, gestion, digital, créativité.

BGE Limousin Poitou-Charentes vous propose des formations concrètes, opérationnelles, proches de vos préoccupations avec une approche pédagogique dynamique et efficace :

- ▷ partir de vos besoins, pour construire votre parcours de formation ;
- ▷ enrichir vos expériences par des apports théoriques, des réflexions partagées ;
- ▷ faciliter la mise en pratique des acquis dans votre entreprise ;
- ▷ des outils utiles et performants.

Notre équipe de formateurs est à votre entière disposition.

Qui sommes-nous ? p. 3

Notre équipe de formateurs p. 4

Mobiliser son CPF p. 6

LES FORMATIONS COURTES p. 7

Gestion / Comptabilité / Fiscalité

- Réussir son Étude De Marché 3.0 (EDM 3.0) p. 8
- Gérer et développer une MICro-entreprise (MIC 3.0) p. 10

Stratégie Commerciale / Vente

- Transformer ses contacts en clients p. 12

Marketing / Communication

- Structurer sa création de contenus avec ChatGPT p. 14
- Créer son site internet p. 16
- Développer sa Visibilité sur les Réseaux Sociaux (DVRS) p. 18

LES FORMATIONS LONGUES p. 20

- Construire et Conduire Projet Entrepreneurial (CCPE) p. 21

Conditions Générales de Vente (CGV) p. 23

Pour en savoir plus, contactez BGE Limousin Poitou-Charentes 05 55 33 14 79 formation@bge-lpc.fr

BGE Limousin Poitou - Charentes
Appui aux entrepreneurs

Réussissez la création et le développement de votre entreprise avec BGE Limousin Poitou-Charentes !

Gagnez en autonomie et montez en compétences avec l'offre de formations pour les entrepreneurs proposée par BGE Limousin Poitou-Charentes.
Quel que soit votre projet et votre profil, nous avons la solution adaptée à votre besoin.

Comme nos 331 stagiaires ayant suivi une formation depuis 2023,

Faites le choix de l'efficacité !

« La formatrice est bienveillante et à l'écoute pour nous aider. Ses différentes approches et sa personnalité nous ont permis d'avoir plusieurs pistes de réflexion pour nos projets. En ce qui me concerne, cela m'a beaucoup apporté et a confirmé ma vision sur l'importance d'un accompagnement quand on veut créer son entreprise. »

Témoignage anonymisé
d'une stagiaire en 2025

Pourquoi choisir BGE Limousin Poitou-Charentes ?

1. **Investissement durable**
   Acquérir des compétences entrepreneuriales transversales est un facteur-clé pour créer une entreprise et la faire réussir.
2. **Qualité & expertise**
   BGE Limousin Poitou-Charentes est un organisme de formation spécialisé en création/reprise d'entreprise depuis 40 ans. Toutes les structures BGE répondent au décret qualité de 2015 et sont référencées Datadock.
3. **Expérience**
   No conseillers-formateurs sont des experts spécialisés dans la création/reprise et sont rigoureusement sélectionnés
4. **Sur mesure**
   L'accompagnement et la formation sont personnalisés pour s'adapter à votre réalité et vos besoins (présentiel / distanciel, individuel / collectif, court / long, ...)
5. **Proximité**
   20 lieux d'accueil en Limousin et Poitou-Charentes vous sont proposés pour vous faciliter l'accès à la formation.
6. **Compétences reconnues**
   Car certifier vos acquis contribue à la sécurisation de votre parcours professionnel, BGE propose une gamme de certifications couvrant l'ensemble du chemin entrepreneurial.
7. **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).
8. **Accès à des réseaux**
   Car il est important de bien savoir s'entourer, BGE Limousin Poitou-Charentes vous fait bénéficier de ses réseaux d'entrepreneurs et de partenaires (experts, financeurs ...) via Mon Bureau Virtuel et vous ouvre la porte de ses clubs de chefs d'entreprise pour échanger entre pairs.
9. **Financement attractif**
   L'ensemble des prestations de service de BGE Limousin Poitou-Charentes est éligible au CPF ou pris en charge.
10. **Résultats**
    Être accompagné par un professionnel favorise la pérennité de son entreprise (80 % de pérennité à 3 ans pour les entreprises créées après un accompagnement par BGE contre 70 % pour la moyenne nationale).

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.

Pour en savoir plus, contactez BGE Limousin Poitou-Charentes 05 55 33 14 79 formation@bge-lpc.fr

BGE Limousin Poitou-Charentes
Appui aux entrepreneurs

Notre équipe pédagogique

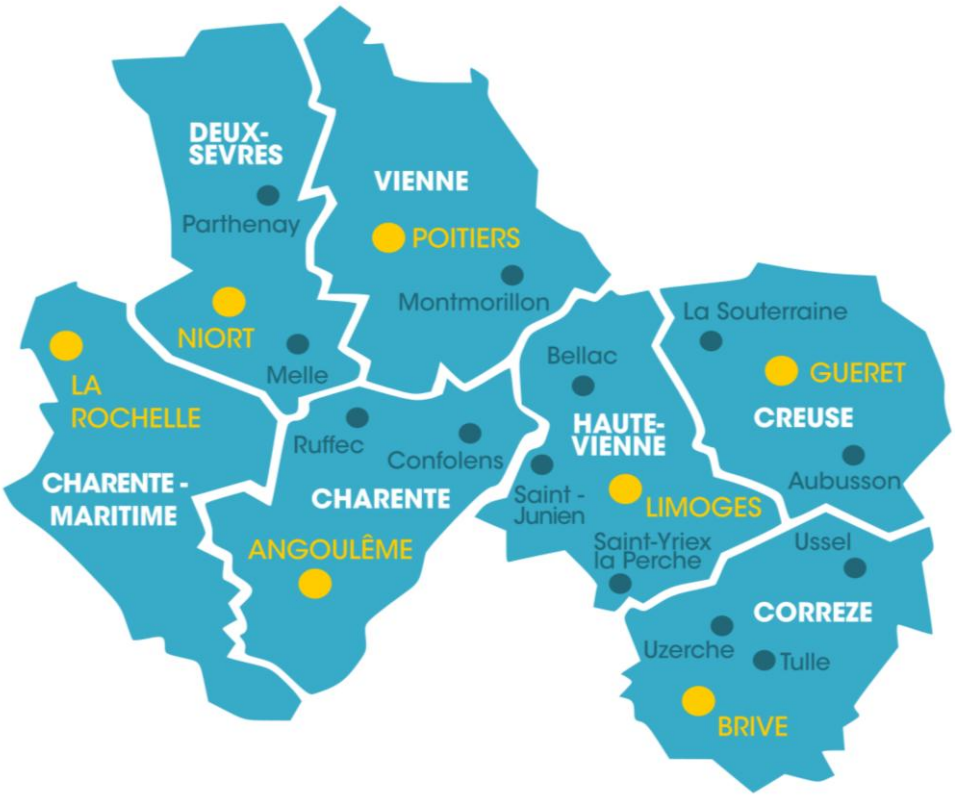
Depuis plus de 40 ans d'existence, BGE Limousin Poitou-Charentes s'est forgé une expertise forte dans le soutien à la création/reprise et au développement d'entreprises.

Notre savoir-faire se forge sur la transmission des compétences clés et la sécurisation des parcours professionnels des personnes souhaitant entreprendre.



L'équipe de BGE Limousin Poitou-Charentes est disponible et à votre écoute pour répondre à toutes vos questions.

Pour vous accompagner au mieux, nous misons sur une relation de proximité et une connaissance fine de votre territoire. BGE Limousin Poitou-Charentes dispose pour cela de plus 20 lieux d'accueil répartis sur l'ensemble des 7 départements.



Une équipe d'experts engagés

Direction



Julien BOURGOIN
Directeur



Loïc DURFORT
Responsable Activité



Violaine VANDAELE
Responsable Métier/Qualité



Laurély WILLIAM
Responsable Administrative et Financière

Administration



Vincent BERNARD
Assistant administratif & comptable
en alternance



Raquel CARVALHO
Assistante chargée d'accueil



Cécile HUGUET
Assistante services généraux & formation



Bénédicte MORLOCK
Assistante administrative & comptable



Danielle RAKOTOMALALA
Assistante chargée d'accueil

Coordination départementale



Vincent CAILLAUDAUD
Coordinateur départemental Haute-Vienne



Nicolas GRENIER
Coordinateur départemental Corrèze



Alexis LHOMMAIS
Coordinateur départemenatal Charente-Martime et Deux-Sèvres
Référent Activ' Créa

Référent.e / chargé.e de mission / chef.fe de projets



Julien BADIER
87
Chef de Projet Citéslab



Sadia BOUHASSOUN
86
Référente JUNGO II



Antoine BOURGEOIS
17
Référent IA



Élise BRÛLÉ
86
Référente Incubatest



Lionel CORBIN
87
Chargé de mission DLA
Référent Transitions



Marie-Pierre EINAUDI
79
Référente Communication



Cécile FLOHIC
87
Référente Handicap



Frédéric LANGLADE
87 - 23 - 19
Chef de Projet Bus de l'Entrepreneuriat

Conseiller.ère / formateur.rice



Nelly BARATAUD
19



Arthur BELLISARIO
23



Samuel COUHAULT
87



Valentine GIUSTI
87



Claire GIRAUDET
87



Lydie LEBERRE
17 - 79



Stephan MATHIEU
16



Samuel MICHARDIÈRE
87



Delphine PEYROUX
19



Samuel PRONO
16



Patrice RIGAUDY
23



Valérie SIGIEL
17-79

Pour en savoir plus, contactez BGE Limousin Poitou-Charentes 05 55 33 14 79 formation@bge-lpc.fr

BGE Limousin Poitou-Charentes
Appui aux entrepreneurs

Mobilisez votre CPF pour créer et développer votre entreprise !

Étape 1 : Je crée mon Identité Numérique

Option 1 - L'Identité Numérique La Poste

Pour vous inscrire via L'Identité Numérique La Poste, vous devez :

- ▷ Être majeur(e)
- ▷ Avoir un smartphone compatible pour télécharger l'application
- ▷ Disposer d'une pièce d'identité française valide (carte d'identité, passeport ou titre de séjour de plus de 5 ans)
- ▷ Vous rendre sur le site de l'identité Numérique La Poste pour créer votre Identité Numérique.

Option 2 - France Identité

Pour vous inscrire via France Identité, vous devez :

- ▷ Être majeur(e)
- ▷ Avoir un smartphone compatible (Android NFC 11 minimum ou iOS 16 minimum)
- ▷ Posséder une nouvelle Carte Nationale d'Identité (au format CB).

Étape 2 : Je me connecte à Mon Compte Formation

1. Connectez-vous à www.moncompteformation.gouv.fr
2. Cliquez sur le bouton « **S'identifier** », en haut à droite de votre écran.
3. Sélectionnez « **S'identifier avec FranceConnect+** ».
4. Selon votre méthode d'inscription, choisissez :
   - ▷ L'Identité Numérique La Poste : entrez votre numéro de mobile puis saisissez votre code secret à 4 chiffres depuis votre application.
   - ▷ France Identité : ouvrez l'application France Identité depuis votre mobile, scannez le QR code et confirmez votre identité.

Retrouvez l'expertise BGE sur l'appli MonCompteFormation qui vous permet de consulter vos droits à la formation professionnelle, réserver et payer avec votre CPF les formations qui vous intéressent.

Pour découvrir nos offres de formation disponibles sur MonCompteFormation, utilisez notre tuto vidéo :



Téléchargez l'application MonCompteFormation ou rendez-vous sur le site web www.moncompteformation.gouv.fr

MON COMPTE FORMATION

Pour en savoir plus, contactez BGE Limousin Poitou-Charentes 05 55 33 14 79 formation@bge-lpc.fr

BGE Limousin Poitou - Charentes Appui aux entrepreneurs

BGE
Limousin Poitou - Charentes
Appui aux entrepreneurs

FORMATIONS COURTES



GESTION / COMPTABILITÉ / FISCALITÉ

Réussir son étude de marché 3.0

Objectifs de la formation

- Définir une offre répondant à un besoin réel du marché
- Identifier et analyser sa clientèle cible
- Analyser la concurrence et son environnement
- Construire une stratégie marketing cohérente
- Vérifier la faisabilité commerciale de son projet
- Produire les éléments nécessaires à l'élaboration d'un prévisionnel financier

Objectifs d'apprentissage

- Définir son offre et sa proposition de valeur
- Structurer son offre à l'aide d'un arbre à produits
- Réaliser une analyse SWOT
- Réaliser une analyse PESTEL
- Construire un persona client
- Identifier les besoins, freins et motivations de sa clientèle cible
- Construire un questionnaire d'enquête terrain
- Identifier et analyser ses concurrents directs et indirects
- Réaliser une cartographie concurrentielle
- Utiliser les 5 forces de Porter
- Identifier les ressources nécessaires à son activité
- Construire un Business Model Canvas
- Analyser la saisonnalité et les opportunités de marché
- Construire son marketing mix
- Estimer les premiers éléments de son chiffre d'affaires prévisionnel

Voir page suivante

Public

- Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise quel que soit le secteur d'activité
- Tout dirigeant de petite 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

2 jours / 14 heures

FORMATION MULTIMODALE

Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaitre les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-lpc.fr

Délais d'accès à la formation
Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Tarif 270 €

Financement personnel :
paiement en plusieurs fois possible via helloasso

Pour en savoir plus, contactez BGE Limousin Poitou-Charentes 05 55 33 14 79 formation@bge-lpc.fr

BGE Limousin Poitou-Charentes
Appui aux entrepreneurs

SUITE

Réussir son étude de marché 3.0

PROGRAMME

- **Les bases de l'étude de marché**
  - Comprendre le rôle de l'étude de marché
  - Définir son offre et sa proposition de valeur
  - Structurer son offre avec l'arbre à produits
- **Analyser son marché**
  - Réaliser une analyse SWOT et PESTEL
  - Identifier les opportunités et menaces du marché
- **Identifier et cibler sa clientèle**
  - Construire un persona
  - Comprendre les besoins et comportements d'achat
  - Concevoir une enquête terrain pertinente
- **Connaître sa concurrence**
  - Identifier les concurrents directs et indirects
  - Réaliser une cartographie concurrentielle
  - Utiliser les 5 forces de Porter
- **Vérifier la faisabilité du projet**
  - Identifier les ressources nécessaires et les partenaires clés
  - Construire son Business Model Canvas
- **Anticiper la saisonnalité**
  - Identifier les périodes fortes et faibles
  - Construire un plan d'actions adapté
- **Construire son marketing mix**
  - Produit
  - Prix
  - Distribution
  - Communication
- **Les premiers éléments du prévisionnel**

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports méthodologiques, d'exercices pratiques et de travaux appliqués au projet du stagiaire afin de favoriser une mise en œuvre immédiate des acquis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers d'exercices pratiques, de QCM et de la production des livrables constitutifs de l'étude de marché.

Équipe pédagogique

Nos 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

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre référente handicap, Cécile FLOHIC, est à votre écoute au
05 55 33 14 79
ou par e-mail :
c.flohic@bge-lpc.fr

Nouvelle formation 2026

GESTION / COMPTABILITÉ / FISCALITÉ

Gérer et développer une micro-entreprise (RS7333)

Nom certificateur : BGE - Date d'enregistrement : 27/10/2025
Date de dernière délivrance possible de la certification : 26/04/2029

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

PROGRAMME

Assurer la conformité légale et financière

- Définition de la micro-entreprise et périmètre de l'activité
- Seuils de la micro et seuils de franchise de TVA
- Activités éligibles et activités exclues
- Fonctionnement du régime micro-fiscal
- Fonctionnement du régime micro-social
- Calcul du résultat fiscal et cotisations sociales
- Analyse de la pertinence du régime au regard des objectifs du dirigeant

Décrire une offre et piloter l'activité

- Analyse de la cible et identification de ses besoins
- Construction d'une matrice produits / clients
- Identification des obstacles d'accès à l'offre, y compris liés aux situations de handicap
- Analyse de la concurrence (directe et indirecte)
- Structuration de l'offre et proposition de valeur
- Détermination du prix de vente et de la marge

Voir page suivante

CERTIFICATION

FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique

Public

- Toute personne ayant un projet de création de micro-entreprise
- Tout micro-entrepreneur

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

28 heures

FORMATION MULTIMODALE

Dates et lieux de la formation

- Du 22/09 au 12/10/2026
- Du 24/11 au 10/12/2026
- Limoges / Guéret / Brive
- La Rochelle / Niort

Délais d'accès à la formation
Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Jury d'évaluation

- 22 Octobre 2026
- 17 décembre 2026

Tarif 980 €

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

Financeurs : - Formation éligible au CPF
- Financement personnel :
paiement en plusieurs fois possible via helloasso

Pour en savoir plus, contactez BGE Limousin Poitou-Charentes 05 55 33 14 79 formation@bge-lpc.fr

BGE Limousin Poitou - Charentes
Appui aux entrepreneurs

SUITE

Gérer et développer une micro-entreprise

PROGRAMME (suite)

Organiser et piloter la fonction commerciale

- Déterminer des objectifs de chiffre d'affaires et de vente
- Conception d'actions commerciales adaptées à la cible
- Intégrer des principes de la responsabilité sociétale (RSE)
- Organisation administrative et comptable de l'activité
- Mise en place d'indicateurs simples de pilotage commercial et financier

Préparer le développement et anticiper un changement de régime

- Élaboration d'un prévisionnel
- Analyse des impacts du dépassement des seuils
- Comparaison des régimes micro et réel
- Identification des démarches à effectuer

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et exercices concrets en lien avec le projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Rapport + entretien devant un jury de certification

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.
Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement sur les postes de dirigeant.

Équipe pédagogique

Nos 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

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre référente handicap, Cécile FLOHIC, est à votre écoute au
05 55 33 14 79
ou par e-mail :
c.flohic@bge-lpc.fr

France Compétences

France Compétences – RS7333

Nom certificateur : BGE

Date d'enregistrement : 27/10/2025

Date de dernière délivrance possible de la certification :
26/04/2029

100 %
des stagiaires sont satisfaits de la formation
(Statistiques 2025)

Nouvelle version 2026

STRATÉGIE COMMERCIALE / VENTE

Transformer ses contacts en clients

Objectifs de la formation

- Organiser efficacement le suivi des contacts
- Améliorer la qualité de ses messages commerciaux
- Prioriser ses actions à forte valeur ajoutée
- Utiliser l'intelligence artificielle comme outil d'aide à la décision
- Mettre en place une routine commerciale durable

Objectifs d'apprentissage

- Adapter son action commerciale selon le canal d'acquisition
- Construire des messages commerciaux efficaces et contextualisés
- Mettre en place un système simple de suivi commercial
- Structurer un pipeline commercial
- Prioriser ses relances et ses actions
- Utiliser ChatGPT pour améliorer ses messages et ses prises de décision
- Identifier les tâches à automatiser sans dégrader la relation client
- Mettre en œuvre une organisation commerciale reproductible

Voir page suivante

Public

- Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise quel que soit le secteur d'activité
- Tout dirigeant de petite entreprise

Prérequis

- Posséder un ordinateur portable
- Disposer d'un compte ChatGPT
- Accéder aux applications de traitement de texte, tableur, messagerie électronique, navigation Internet.

Durée de la formation

1 jour / 7 heures

FORMATION DISTANCIELLE

FORMATION PRÉSENTIELLE

Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaitre les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-lpc.fr

Délais d'accès à la formation
Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Tarif 280 €

Financement personnel :
paiement en plusieurs fois possible via helloasso

Pour en savoir plus, contactez BGE Limousin Poitou-Charentes 05 55 33 14 79 formation@bge-lpc.fr

BGE Limousin Poitou-Charentes
Appui aux entrepreneurs

SUITE

Transformer ses contacts en clients

PROGRAMME

- **Structurer l'acquisition commerciale**
  - Comprendre les différents canaux d'acquisition
  - Identifier les bonnes pratiques post-contact
  - Éviter les erreurs les plus fréquentes
- **Construire des messages commerciaux efficaces**
  - Adapter son message au contexte
  - Structurer un message commercial
  - Utiliser l'IA pour améliorer ses écrits
  - Analyser et optimiser ses relances
- **Mettre en place un système de suivi commercial**
  - Découvrir le fonctionnement d'un CRM léger
  - Construire un pipeline commercial simple
  - Prioriser ses actions
  - Suivre efficacement ses opportunités
- **Automatiser sans déshumaniser**
  - Identifier les tâches automatisables
  - Découvrir Brevo et MailerLite
  - Créer des séquences simples
  - Maintenir une relation client personnalisée
- **Installer une routine commerciale durable**
  - Organiser son suivi dans le temps
  - Créer des habitudes commerciales efficaces
  - Intégrer les outils dans son quotidien

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports méthodologiques, exercices pratiques et cas concrets permettent aux stagiaires d'acquérir des outils immédiatement mobilisables dans leur activité, avec l'appui encadré de ChatGPT.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis est réalisée au travers d'exercices pratiques, de mises en situation et de travaux appliqués à l'activité du stagiaire.

Les outils et plans d'actions construits pendant la formation permettent de valider l'acquisition des compétences visées.

Équipe pédagogique et prestataires

Nos 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

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre référente handicap, Cécile FLOHIC, est à votre écoute au
05 55 33 14 79
ou par e-mail :
c.flohic@bge-lpc.fr

Nouvelle formation 2026

MARKETING / COMMUNICATION

Structurer sa création de contenus avec ChatGPT

Objectifs de la formation

- Structurer une stratégie de contenu cohérente et efficace
- Clarifier son message et son positionnement
- Produire des contenus utiles et orientés conversion
- Utiliser ChatGPT comme accélérateur de production
- Construire une bibliothèque de contenus réutilisable
- Élaborer un calendrier éditorial réaliste.

Objectifs d'apprentissage

- Clarifier son positionnement éditorial
- Identifier les attentes de sa cible
- Comprendre le rôle du contenu dans le parcours d'achat
- Transformer une thématique en idées de contenus exploitables
- Utiliser ChatGPT pour structurer une bibliothèque éditoriale
- Décliner une idée en plusieurs formats de communication
- Construire un calendrier éditorial aligné avec ses objectifs
- Produire des contenus cohérents, utiles et orientés conversion.

Voir page suivante

Public

- Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise quel que soit le secteur d'activité
- Tout dirigeant de petite entreprise

Prérequis

- Posséder un ordinateur portable
- Disposer d'un compte ChatGPT
- Accéder aux applications de traitement de texte, tableur, messagerie électronique, navigation Internet.

Durée de la formation

1 jour / 7 heures

FORMATION DISTANCIELLE

FORMATION PRÉSENTIELLE

Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaitre les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-lpc.fr

Délais d'accès à la formation
Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Tarif 280 €

Financement personnel :
paiement en plusieurs fois possible via helloasso

Pour en savoir plus, contactez BGE Limousin Poitou-Charentes 05 55 33 14 79 formation@bge-lpc.fr

BGE Limousin Poitou-Charentes
Appui aux entrepreneurs

SUITE

Structurer sa création de contenus avec ChatGPT

PROGRAMME

- **Clarifier son message**
  - Identifier sa cible et définir sa proposition de valeur
  - Clarifier son positionnement
  - Construire un message cohérent
- **Comprendre la logique d'un contenu orienté conversion**
  - Le parcours de décision d'un prospect
  - Le rôle du contenu dans la visibilité
  - Le développement de la crédibilité
  - Les leviers de passage à l'action
- **Transformer une thématique en contenus**
  - Définir les intentions de recherche
  - Trouver des angles éditoriaux utiles
  - Répondre aux besoins de son audience
- **Structurer sa bibliothèque de contenus avec ChatGPT**
  - Construire une bibliothèque réutilisable
  - Utiliser l'IA pour enrichir ses contenus
  - Gagner du temps sans perdre sa singularité
- **Décliner une idée en plusieurs formats**
  - Publications réseaux sociaux
  - Articles, E-mails, Vidéos courtes
  - Réutilisation des contenus
- **Construire un calendrier éditorial**
  - Planifier ses contenus et définir un rythme réaliste
  - Aligner ses publications avec ses objectifs
  - Organiser sa production dans le temps

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports méthodologiques, exercices pratiques et cas concrets permettent aux stagiaires d'acquérir des outils immédiatement mobilisables dans leur activité, avec l'appui encadré de ChatGPT.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers d'exercices pratiques, de mises en situation et de travaux appliqués à l'activité du stagiaire.

Les outils et plans d'actions construits pendant la formation permettent de valider l'acquisition des compétences visées.

Équipe pédagogique et prestataires

Nos 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

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre référente handicap, Cécile FLOHIC, est à votre écoute au
05 55 33 14 79
ou par e-mail :
c.flohic@bge-lpc.fr

Nouvelle formation 2026

MARKETING / COMMUNICATION

Créer son site internet

Objectifs de la formation

- Concevoir un site internet professionnel adapté à son activité
- Comprendre l'environnement technique d'un site web
- Installer et configurer WordPress
- Mettre en ligne un site sécurisé et évolutif
- Acquérir l'autonomie nécessaire pour administrer son site

Objectifs d'apprentissage

- Formaliser un cahier des charges web
- Construire l'arborescence d'un site internet
- Concevoir un parcours utilisateur cohérent
- Choisir une solution d'hébergement adaptée
- Comprendre les notions de SSL, HTTPS, FTP et bases de données
- Choisir et acheter un nom de domaine pertinent
- Installer WordPress
- Utiliser l'interface d'administration WordPress
- Paramétrer un thème responsive
- Installer et configurer des extensions essentielles
- Sécuriser son site internet
- Assurer les mises à jour et la maintenance courante

Voir page suivante

Public

- Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise quel que soit le secteur d'activité
- Tout dirigeant de petite entreprise

Prérequis

- Savoir utiliser un navigateur internet (Chrome, Firefox, Edge...)
- Organiser ses fichiers (dossiers, documents, images)
- Utiliser les outils bureautiques courants (Word, Excel ou équivalents)
- Avoir un projet internet à développer pendant la formation

Durée de la formation

5 jours / 35 heures

FORMATION PRÉSENTIELLE

Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaitre les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-lpc.fr

Délais d'accès à la formation
Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Tarif 1 990 €

Financement personnel :
paiement en plusieurs fois possible via helloasso

Pour en savoir plus, contactez BGE Limousin Poitou-Charentes 05 55 33 14 79 formation@bge-lpc.fr

BGE Limousin Poitou - Charentes
Appui aux entrepreneurs

SUITE

Créer son site internet

PROGRAMME

- **Construire son projet web**
  - Mon projet et mes besoins
  - Rédiger le cahier des charges internet
  - Préparer et structurer son site web
  - Construire l'arborescence du site
  - Penser le parcours utilisateur
- **WordPress et son hébergement**
  - Pourquoi choisir WordPress ?
  - Comparer les offres d'hébergement
  - CPanel, HTTPS et SSL, FTP, base de données
- **Bien choisir son nom de domaine et son extension**
  - Acheter et connecter son nom de domaine
  - Quelle importance du nom de domaine ?
  - Quelle importance de l'extension ?
  - La redirection du nom de domaine
- **Installation du CMS WordPress**
  - Installer WordPress en automatique
  - Installer Wordpress en FTP
  - Tableau de bord wp-admin
- **Configurer son site**
  - Les réglages fondamentaux
  - Thème responsive
  - Emploi d'un thème enfant
  - Ajouter les plugins essentiels
  - Sécuriser et mises à jour
  - Favicon

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques, démonstrations et mises en pratique sur le projet réel de chaque stagiaire.
Des temps d'échanges individualisés permettent d'accompagner l'avancement de chaque site internet.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers de QCM de révision, d'exercices pratiques et d'entretiens individualisés portant sur le projet web du stagiaire. Un QCM final et un bilan individuel permettent de valider les compétences acquises.

Équipe pédagogique et prestataires

Nos 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

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation.
Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre référente handicap, Cécile FLOHIC, est à votre écoute au
05 55 33 14 79
ou par e-mail :
c.flohic@bge-lpc.fr

Nouvelle formation 2026

MARKETING / COMMUNICATION

Développer sa visibilité sur les réseaux sociaux

Objectifs de la formation

- Construire une stratégie de communication adaptée à ses objectifs
- Produire des contenus engageants et cohérents avec son positionnement
- Animer et développer une communauté en ligne
- Mesurer et améliorer les résultats de sa communication digitale

Objectifs d'apprentissage

- Définir des objectifs de communication sur les réseaux sociaux
- Identifier les réseaux sociaux adaptés à son activité
- Paramétrer un compte professionnel
- Optimiser une page professionnelle
- Construire une ligne éditoriale cohérente
- Élaborer un calendrier de publication
- Créer des contenus engageants et accessibles
- Utiliser les techniques rédactionnelles adaptées aux réseaux sociaux
- Rédiger des publications intégrant une accroche et un appel à l'action
- Identifier les contenus à forte portée
- Développer et animer une communauté
- Gérer les avis et commentaires
- Prévenir et gérer les situations de e-réputation
- Mesurer les performances de sa communication
- Construire un tableau de bord de suivi

Voir page suivante

Public

- Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise quel que soit le secteur d'activité
- Tout dirigeant de petite 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

2 jours / 14 heures

FORMATION PRÉSENTIELLE

Dates et lieux de la formation

- Niort : 28 & 29/09/2026
- La Rochelle : 19 & 20/10/2026
- Poitiers : 16 & 17/11/2026
- Angoulême : 14 & 15/12/2026

Délais d'accès à la formation
Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Tarif 270 €

Financement personnel :
paiement en plusieurs fois possible via helloasso

Pour en savoir plus, contactez BGE Limousin Poitou-Charentes 05 55 33 14 79 formation@bge-lpc.fr

BGE Limousin Poitou-Charentes
Appui aux entrepreneurs

SUITE

Développer sa Visibilité sur les Réseaux Sociaux

PROGRAMME

- Présentation de réseaux sociaux
- Création de la page
- Réglage des paramètres de page
- Loi handicap de 2005
- Animation de pages
- Marronnier marketing et thématiques de publication
- Mise en page d'éléments graphiques
- Création de gabarits de publication
- Outils de programmation
- Programmation des publications, stories, fonctionnalités
- Différents types de contenus : publication, story, vidéo, sondage
- Positionnement de la page et rédaction de la ligne éditoriale
- Codes de la communication en communauté virtuelle
- Paramétrage de la messagerie instantanée
- Publicité
- Outil d'analyse statistiques et moyens d'analyse des retombées
- Rôle de la médiation sur les réseaux sociaux

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance entre apports théoriques, démonstrations, exercices pratiques et mises en application sur l'activité des stagiaires afin de favoriser une prise en main immédiate des réseaux sociaux.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers d'exercices pratiques, de mises en situation et de la création de contenus directement applicables à l'activité du stagiaire.

Équipe pédagogique

Nos 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

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre référente handicap, Cécile FLOHIC, est à votre écoute au
05 55 33 14 79
ou par e-mail :
c.flohic@bge-lpc.fr

88 %
des stagiaires sont satisfaits de la formation
(Statistiques 2025)

63 %
de réussite à la certification 2025

BGE
Limousin Poitou - Charentes
Appui aux entrepreneurs

FORMATIONS LONGUES







PARCOURS DE FORMATION

Construire et conduire un projet entrepreneurial

Objectifs de la formation

- Mesurer l'adéquation personne-projet
- Réaliser une étude de la clientèle et de la concurrence
- Préfigurer un plan marketing et commercial
- Etablir un prévisionnel économique et financier
- Choisir un statut juridique
- Présenter un projet entrepreneurial à l'oral

PROGRAMME

Mesurer l'adéquation personne-projet – à partir de 7h

- Projet professionnel et projet de vie
- Description d'un projet entrepreneurial
- Compétences du dirigeant
- Transition numérique
- Santé du dirigeant
- Élaboration du plan d'actions

Réaliser une étude de la clientèle et de la concurrence – à partir de 14h

- Réglementation de l'activité
- Informations sur le marché
- RSE et transition écologique, Loi handicap et accessibilité
- Outils de l'étude de marché
- Evolution du marché
- Marché et concurrence
- Partenaires et prescripteurs
- Offre, besoins des clients, segmentation de la clientèle
- Positionnement d'une offre

Préfigurer un plan marketing et commercial – à partir de 14h

- Stratégie et plan marketing, stratégie et plan commercial
- Zone d'implantation, de chalandise, d'intervention
- Estimation d'un chiffre d'affaires prévisionnel
- Liste des moyens commerciaux
- Outils de communication, objectif de communication et cible

Voir page suivante

CERTIFICATION

FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique

Public

- Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise quel que soit le secteur d'activité
- Tout dirigeant de petite entreprise

Prérequis

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

Durée de la formation

- **À partir de 70 heures**

FORMATION MULTIMODALE

Dates et lieux de la formation

- Du 20 Avril au 15 Juin 2026

Délais d'accès à la formation : 1 mois

Jury d'évaluation

- 30 Juin 2026 - Limoges

Tarif 2 100 €

Financeurs : Formation éligible au CPF

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

Pour en savoir plus, contactez BGE Limousin Poitou-Charentes 05 55 33 14 79 formation@bge-lpc.fr

BGE Limousin Poitou - Charentes
Appui aux entrepreneurs

SUITE

Construire et conduire un projet entrepreneurial

PROGRAMME

Établir un prévisionnel économique et financier - à partir de 21h

- Plan de financement, capacité d'auto-financement
- Prix de vente et prix de revient
- Marge, BFR, seuil de rentabilité
- Compte de résultat prévisionnel
- Plan de trésorerie

Choisir un statut juridique – à partir de 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

Présenter un projet entrepreneurial à l'oral – à partir de 7h

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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, projet, étude de cas, mise en situation ...

MODALITÉS D'ÉVALUATION

À l'issue du parcours de formation, le candidat présentera un rapport écrit avec un entretien devant un jury d'évaluation.

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.
Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement sur les postes de dirigeant.

Équipe pédagogique

Nos 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

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation.
Notre référente handicap, Cécile FLOHIC, est à votre écoute au
05 55 33 14 79
ou par e-mail :
c.flohic@bge-lpc.fr

France Compétences

France Compétences – RS7655

78 % de réussite à la certification en 2025

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 BGE Limousin Poitou-Charentes, ci-après dénommé le Prestataire et ses clients, ci-après dénommé le Client, dans le cadre de la vente de prestations de services. À 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 Limousin Poitou-Charentes 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 Limousin Poitou-Charentes est soumise aux dispositions contenues dans les CGU de moncompteformation.gouv.fr.

Article 2 : Nature des prestations

BGE Limousin Poitou-Charentes 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 Limousin Poitou-Charentes 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 Limousin Poitou-Charentes 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 Limousin Poitou-Charentes intervient en tant qu'organisme de formation, une proposition individualisée est établie en fonction des besoins exprimés par le stagiaire. BGE Limousin Poitou-Charentes adresse alors un devis au client qui doit le retourner signé et comporter la mention « Bon pour acceptation ». L'inscription d'un stagiaire s'effectue par la signature de ce devis.

Lorsque BGE Limousin Poitou-Charentes 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, validation de la commande implique l'adhésion pleine et entière et sans réserve du client aux présentes 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, acceptée et signée, accompagnée du règlement de l'acompte éventuellement demandé. À 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, 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 BGE Limousin Poitou-Charentes. 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.

Conditions Générales de Vente

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 Limousin Poitou-Charentes 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 Limousin Poitou-Charentes. En cas d'annulation de la formation par le Client, BGE Limousin Poitou-Charentes 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 HT 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 HT 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 ans 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 Limousin Poitou-Charentes 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 signé 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 Limousin Poitou-Charentes 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. À ce titre, le Client/Stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de BGE Limousin Poitou-Charentes.

Conditions Générales de Vente

Dans le cadre d'inscription à une ou plusieurs actions de formation dispensées par BGE Limousin Poitou-Charentes, 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 Limousin Poitou-Charentes 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 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 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 général 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 accueil@bge-limousin.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 Limousin Poitou-Charentes est une obligation de moyens. BGE Limousin Poitou-Charentes 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 Limousin Poitou-Charentes 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 Limousin Poitou-Charentes ne pourra être tenue pour responsable de l'absence de résultats, et ce pour quelque durée que ce soit.

La responsabilité de BGE Limousin Poitou-Charentes, 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.

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 Limoges pour toutes les contestations relatives à son interprétation ou à son exécution.

100 %

des stagiaires sont satisfaits de la formation sur la micro-entreprise
(Statistiques 2025)



Formation CCPE
100 % EntrepreneurE

42 %

des stagiaires ont obtenu la certification depuis 2020

89 %

des stagiaires sont satisfaits de la formation sur les réseaux sociaux
(Statistiques 2025)



Formation CCPE
J'entreprends en Corrèze

78 %

des stagiaires ont obtenu la certification
(Statistiques 2025)

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes : Actions de formation

FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique

BGE Limousin Poitou-Charentes
25 cours Jean Pénicaud
87 000 LIMOGES
05 55 33 14 79
formation@bge-lpc.fr

Organisme de formations déclaré sous le numéro d'activité N° 748 700 16 587
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

BGE Limousin Poitou - Charentes
Appui aux entrepreneurs