

La formation
ça change
la vie !



LE GUIDE DES FORMATIONS DU CGA NORD-OUEST

SEPTEMBRE À DÉCEMBRE 2019

ADHÉSION SUR WWW.CGANO.ORG

LE CGA NORD-OUEST EST
L'UN DES PLUS IMPORTANTS
CENTRE DE GESTION AGRÉÉ
DE FRANCE : 6000 PME ETTP
LUI FONT CONFIANCE !

Association loi 1901, agréée par
l'Administration Fiscale, il assure
à ses adhérents une assistance
à la gestion et une prévention
fiscale.



Précieux compagnon des entrepreneurs,
le CGA Nord-Ouest intervient en
complément de l'expert-comptable.

En adhérant au CGA Nord-Ouest
vous bénéficiez, en plus de l'aide
à la gestion, d'avantages fiscaux,
d'un accès à l'information
grâce à un site internet et
sa plateforme Caweb,
et à un programme de
formations gratuites.

LES 5 RAISONS D'ADHÉRER AU CGANO

AVANTAGES FISCAUX

**Non majoration
de 25%** sur le
bénéfice imposable.

**Réduction
d'impôt** pour frais
de comptabilité et
d'adhésion à un CGA
sous certaines conditions.

**Abattement
fiscal de 3%**
pour les médecins
conventionnés du
secteur 1 pour
la 1^{re} adhésion.

Crédit d'impôt
liés aux frais de formation
du chef d'entreprise.

AIDE À LA GESTION

**Dossier
de gestion
annuel,**
un outil efficace.

**Observatoire
économique**
Edairage unique
sur vos proches
concurrents et
l'évolution des
chiffres d'affaires
par branche
d'activité.

**Statistiques
annuelles**
par branche
d'activité.

PLUS DE TRANQUILITÉ

**Compte-rendu
de mission**
Contrôle de cohérence,
de concordance et de
vraisemblance annuel
de vos déclarations
fiscale et de TVA.

**Garantie du
sérieux de
votre bilan**
adressé à votre
service des impôts.

ACCÈS À L'INFORMATION

**Site internet
et Caweb :**
Plateforme de
communication
et de service en ligne.
Accès à tous vos
documents,
aux observatoires
nationaux, aux
valeurs des fonds
de commerces
aux statistiques,
aux dernières
actualité et aux
stages de formation.

FORMATIONS GRATUITES

**Offre de formation
ciblée au plus près
de vos besoins.**
Coût indu dans la
cotisation annuelle
pour vous, votre
conjoint et vos
collaborateurs.
Un moyen efficace
de développer
son réseau.

Prenez le temps
de découvrir
ce nouveau catalogue
de formation du
CGA Nord-Ouest.
Il est bâti pour vous,
avec vous et grâce à vous.

05		INFORMATIQUE & NUMÉRIQUE
14		CŒUR DE MÉTIER
20		VIE DE L'ENTREPRISE
28		VIE DE L'ENTREPRENEUR
34		WEBINAIRE - SPEEDLEARNING
38		ÉCOLE DU VIN DU CGANO
40		LES SÉMINAIRES 2020
41		BULLETIN D'INSCRIPTION

Bye Bye Patricia, Hello Sylvie !

Comme vous le savez, deux fois par an, nous faisons tout ce qui est possible afin de répondre à vos besoins sans oublier d'anticiper vos attentes, en vous proposant diverses formations, sous divers formats afin de vous permettre d'accroître vos compétences et vos savoir-faire, tant sur des domaines techniques que comportementaux ou organisationnels.

Cette démarche a toujours été l'objectif principal de Patricia CARNELLO qui fut durant 33 ans la clé de voûte, exigeante et créative de votre service Formation. D'abord Assistante, elle dirigea ensuite ce service dès 1996, avec un professionnalisme bien connu de tous les adhérents.

L'heure de la retraite ayant sonné le 31 mai dernier, nous lui souhaitons le meilleur à venir et au nom de tous, adhérents, administrateurs, collègues,

intervenants et stagiaires, la remercions du fond du cœur pour sa générosité, sa créativité, sa disponibilité et son grand professionnalisme.

Un chapitre se referme, alors qu'une nouvelle page s'ouvre pour Sylvie PLY qui après avoir été l'assistante de Patricia depuis 1998, dirigera désormais le Service Formation de votre CGA Nord-Ouest, pour notre plus grand plaisir.

Au nom de tous, je lui souhaite la meilleure réussite possible en sachant s'inspirer du talent passé, conjugué à l'audace de demain.

Un challenge qu'elle saura, sans nul doute relever, tant elle a toujours eu pour objectif premier, de servir au mieux nos adhérents et de construire pour eux les projets les plus adaptés et opérationnels qui soient.

Frédéric Hubin

*Administrateur Délégué
Formation CGA NO.*





GOOGLE MY BUSINESS
CRÉER ET METTRE À JOUR VOTRE PROFIL D'ENTREPRISE

ROUEN
LUNDI 16 SEPTEMBRE 2019

05



METTRE EN VALEUR SES PRODUITS
AVEC UN TÉLÉPHONE PORTABLE

ROUEN
LUNDI 14 OCTOBRE 2019

06

ACCÉLÉRER SA DÉMARCHE COMMERCIALE
AVEC LES RESEAUX SOCIAUX
PROSPECTION DIGITALE - INITIATION

YVETOT
LUNDI 07 OCTOBRE 2019

07



MAÎTRISER LES BASES DE LA GESTION
COMMERCIALE & COMPTABLE - CIEL AUTO-ENTREPRISE

ROUEN
LUNDI 18 NOVEMBRE 2019
& LUNDI 02 DÉCEMBRE 2019

08

DÉVELOPPER L'IMAGE DE SA SOCIÉTÉ
& ANIMER SA COMMUNAUTE
PROSPECTION DIGITALE - LINKEDIN

YVETOT
LUNDI 04 NOVEMBRE 2019

09



WORD PRESS
CRÉER VOTRE SITE INTERNET PERSONNALISÉ

ROUEN
LUNDI 18 NOVEMBRE 2019
& LUNDI 25 NOVEMBRE 2019

10

GOOGLE ANALYTICS
CRÉER ET METTRE À JOUR VOTRE PROFIL D'ENTREPRISE

ROUEN
LUNDI 09 DÉCEMBRE 2019

11



MAILJET
NEWSLETTER & E-MAILING
RÉUSSIR SA CAMPAGNE D'E-MAILING

YVETOT
LUNDI 16 DÉCEMBRE 2019

12

POWERPOINT
MISE EN PAGE & ANIMATIONS
AMÉLIORER L'IMPACT DE VOS PRÉSENTATIONS

ROUEN
LUNDI 30 SEPTEMBRE 2019

13



GOOGLE MY BUSINESS

**CRÉER ET METTRE À JOUR
VOTRE PROFIL D'ENTREPRISE**

OBJECTIFS

Gérer et animer la fiche Google de son entreprise.

Comprendre l'intérêt de ce réseau social et mieux référencer son activité.

Etre présent sur un réseau incontournable pour générer des contacts commerciaux.

PRÉ-REQUIS

Etre familiariser avec l'utilisation d'internet, connaître les principaux réseaux sociaux et savoir effectuer une recherche.

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Utiliser les fiches Google :
Définir le principe des fiches Google, leur intérêt et leur impact. Vérifier l'existence de sa propre fiche. Créer ou obtenir l'accès à la fiche de son établissement.

Personnaliser les fiches Google :
Paramétrer les informations spécifiques à son entreprise. Comment et quoi publier ? Modifier sa fiche. Ajouter des médias (photos/vidéos). Rédiger des posts.

Gérer les avis :
Répondre aux avis des internautes.

Grâce à Google
My Business,
**créer et mettre
à jour facilement
votre profil** de façon
à vous démarquer
et à attirer des clients
potentiels.

ROUEN	LUNDI 16 SEPTEMBRE 2019	09H00 - 17H00
Public	Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables	
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation	
Animation	PROGRESS Formation	

METTRE EN VALEUR SES PRODUITS AVEC UN TELEPHONE PORTABLE



PROGRAMME

Evaluation personnalisée des connaissances.

Appréhension des outils smartphone :

Notion de cadre. Rôle de la lumière.

Composition d'une image.

Connaissance de logiciels de retouches.

Montage. Edition.

OBJECTIFS

Organiser votre communication visuelle destinée aux réseaux sociaux et plates-formes internet.

Prendre en main des outils technologiques et logiciels présents dans nos smartphones.

PRÉ-REQUIS

Avoir un compte Facebook, LinkedIn ou Instagram. Avoir un smartphone ou iPhone actuel.

7 H DE FORMATION

Attestation de formation



Votre smartphone
peut devenir
une
FORMIDABLE
VITRINE
de votre activité.

ROUEN	LUNDI 14 OCTOBRE 2019	09H00 - 17H00
Public	<i>Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables</i>	
Prix	<i>Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation</i>	
Animation	<i>Bernard MARTINEZ - Professionnel de l'image</i>	



Utiliser les réseaux sociaux, pour accélérer la démarche commerciale et développer son portefeuille clients.

ACCÉLÉRER SA DÉMARCHE COMMERCIALE AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX

PROSPECTION DIGITALE
INITIATION

OBJECTIFS

Acquérir la connaissance et les techniques nécessaires pour gérer et déployer une démarche commerciale numérique.

PRÉ-REQUIS

Avoir un compte sur le réseau social LinkedIn.

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Présentation :

Découverte de l'environnement digital dans un cadre professionnel. Usages et objectifs des réseaux sociaux dans une démarche commerciale.

Professionnaliser sa démarche :

Créer sa carte d'identité numérique : professionnaliser son profil. Trouver sa cible : annuaires, pages entreprises, communautés... Exploiter les groupes / communautés et comprendre leur utilité. Faire sa veille.

Passer de la relation virtuelle à la prospection :

Transformer son réseau en prospect. Prendre contact avec son réseau. Utiliser les demandes de contacts et messages privés. Exploiter son réseau pour augmenter la portée de ses actions..

Tour d'horizon des fonctionnalités de LinkedIn.

YVETOT

LUNDI 07 OCTOBRE 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Clara EPIPHANE - VAKOM

MAÎTRISER LES BASES DE LA GESTION

COMMERCIALE & COMPTABLE
CIEL AUTO-ENTREPRISE



PROGRAMME

La Gestion Commerciale :

Etablir un devis . Etablir une facture. Comment appliquer les différents taux de TVA ? Calcul des charges.

La Gestion Comptable :

Les sources de la réglementation comptable. L'organisation comptable et la tenue de la comptabilité.

Découvrir la tenue de sa Gestion Commerciale et Comptable sur CIEL Auto-Entreprise :
Créer et gérer son dossier. Enregistrement des écritures d'opérations courantes. Gestion des règlements. Déclarations des cotisations sociales et fiscales. Gérer sa trésorerie. Edition des documents comptables.

OBJECTIFS

Etablir un devis et une facture conformes.

Comprendre l'organisation comptable.

Paramétrer son logiciel commercial et comptable.

PRÉ-REQUIS

Aucun

14 H DE FORMATION

Attestation de formation



Maîtriser
les bases de la
gestion commerciale
et comptable &
découvrir la tenue
de sa gestion sur

CIEL
AUTO-ENTREPRISE

ROUEN	LUNDI 18 NOVEMBRE 2019	09H00 - 17H00
&	LUNDI 02 DÉCEMBRE 2019	09H00 - 17H00

Public	Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation
Animation	M2i Formation



Acquérir la
connaissance et
les techniques
nécessaires pour
**développer l'image
de sa société sur les
réseaux et médias
sociaux.**

DÉVELOPPER L'IMAGE DE SA SOCIÉTÉ & ANIMER SA COMMUNAUTÉ

PROSPECTION DIGITALE
LINKEDIN

OBJECTIFS

Acquérir la connaissance et les techniques nécessaires pour développer l'image de sa société sur les réseaux et médias sociaux .

PRÉ-REQUIS

Avoir un compte sur le réseau social LinkedIn.

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Présentation de l'environnement professionnel et des possibilités :
Découverte de l'environnement professionnel permettant de développer image et notoriété. Objectifs et fonctionnalités des réseaux sociaux pour en évaluer la pertinence.

Construire son identité entreprise :
Créer sa page entreprise (sur LinkedIn). Animer sa communauté en construisant une stratégie éditoriale adaptée.

Renforcer l'image de sa société au travers de son propre profil :
Développer son identité et son réseau.

Exploiter son réseau pour augmenter la portée de ses actions.

YVETOT

LUNDI 04 NOVEMBRE 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Clara EPIPHANE - VAKOM

WORD PRESS

**CRÉER VOTRE SITE INTERNET
PERSONNALISÉ**

PROGRAMME

Découvrir le CMS WordPress et ses nombreuses possibilités:

Les différents types. Choisir un hébergement et un nom de domaine. Les principes de la conception. WordPress : Fonctionnalités de base. Le tableau de bord. Configurer correctement WordPress. Ecrire et publier son premier article. Gestion des Médias. Créer une galerie d'images. Mieux se servir de l'éditeur. Les catégories. Les tags. Gestion des utilisateurs.

Personnalisation du site : Aide à la mise en ligne et à la promotion de votre WordPress
Ajout d'extensions (plugins). Découverte des meilleurs plugins. Les places de marché pour vos thèmes. Télécharger un thème WordPress et l'adapter. Traduire son thème. Retouches et modifications du style. Optimisation & SEO WordPress. La sécurité de votre site.

OBJECTIFS

Réaliser votre site internet de manière totalement personnalisée pour votre activité professionnelle.
Maîtriser, installer, utiliser et gérer WordPress.

PRÉ-REQUIS

Utiliser Internet et posséder son ordinateur.

14 H DE FORMATION

Attestation de formation

ROUEN	LUNDI 18 NOVEMBRE 2019	09H00 - 17H00
	& LUNDI 25 NOVEMBRE 2019	09H00 - 17H00

Public	<i>Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables</i>
Prix	<i>Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation</i>
Animation	<i>Jean-Baptiste LEROY - ROUEN WEBMASTER</i>



Réaliser votre
site internet
de manière
totalement
personnalisée
grâce à
WORD PRESS



Mesurer la nature
de votre audience
et l'efficacité
de votre acquisition
de trafic avec
GOOGLE ANALYTICS



GOOGLE ANALYTICS

**CRÉER ET METTRE À JOUR
VOTRE PROFIL D'ENTREPRISE**

OBJECTIFS

Prise en main des grandes fonctionnalités de GOOGLE ANALYTICS.
Mesurer la nature de votre audience et l'efficacité de votre acquisition de trafic.

PRÉ-REQUIS

Utiliser internet et posséder son ordinateur.

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Apprendre les bases pour une utilisation efficace de Google Analytics et mieux comprendre et lire les indicateurs.
Google Analytics, pour quoi faire ? Configuration, organisation, interfaces. Les indicateurs fondamentaux. Les objectifs de conversion. Les segments d'audience. Découvrir les fonctionnalités très utiles. Mesurer les sources de trafic.

Définir et configurer des objectifs de conversions. Connaître le comportement de vos utilisateurs et l'efficacité de votre acquisition de trafic :
Audience : Quelle est sa nature et sa structure ? Acquisition : Quelles sont les performances des sources de trafic ? Comportement : Quel est l'engagement des utilisateurs ? Conversions : Quels sont les résultats du site ?
Créer et partager un tableau de bord personnalisé.

ROUEN

LUNDI 09 DÉCEMBRE 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

Jean-Baptiste LEROY - ROUEN WEBMASTER

MAILJET NEWSLETTER & E-MAILING

RÉUSSIR SA
CAMPAGNE D'E-MAILING



PROGRAMME

MAILJET :

Présentation du logiciel. Les différentes offres.

Prise en main du logiciel :

Interface. Configuration. Les différents menus.

La gestion des contacts :

Créer une liste de contacts. Importer et alimenter une base de contacts. Filtrer et exploiter les contacts.

Création d'une campagne :

Utilisation de l'outil de création. Définition des paramètres d'envoi du message.

L'envoi :

Test, correction et envoi. Gérer les blacklists et les NPAL.

Le suivi comportemental :

Suivi des ouvertures et des liens cliqués. Désabonnement. Analytics.

Bonnes pratiques : je ne veux pas être un spam.

Trouver des contacts. Personnaliser son contenu/son objet. Bien rédiger. Tester et assurer le suivi de performance.

OBJECTIFS

Définitions.

Cadre légal : les préconisations de la CNIL.

Envoyer un emailing : les bons outils/les mauvais outils.

PRÉ-REQUIS

Utiliser Internet.

Support de cours : 12 € TTC / personne

7 H DE FORMATION

Attestation de formation



Découvrir, créer,
diffuser et rédiger
votre campagne
d'e-mailing
avec
MAILJET

YVETOT

LUNDI 16 DÉCEMBRE 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

CAUX FORMATIQUE



Créer, animer,
intégrer, partager,
diffuser
et publier vos
diaporamas
POWERPOINT
en temps réel
sur le web !

POWERPOINT MISE EN PAGE & ANIMATIONS

**AMÉLIORER L'IMPACT
DE VOS PRÉSENTATIONS**

OBJECTIFS

Maîtriser les règles de mise en page
et choisir les bonnes animations.
Utiliser des masques et des modèles
pour accélérer la conception.
Intégrer des vidéos et des séquences
sonores.
Diffuser et partager le diaporama
PowerPoint.

PRÉ-REQUIS

Etre capable de réaliser, animer et
diffuser un diaporama ou avoir les
connaissances équivalentes.

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Les règles de présentation.

Les masques et les modèles PowerPoint :
*Créer un masque personnalisé et le conserver. Utiliser
plusieurs masques. Créer un arrière-plan personnalisé.
Créer un modèle de présentation.*

Animation et transitions dans PowerPoint :
*L'écran du présentateur. Personnaliser l'animation.
Les boutons d'action. Liens internes et externes. La
transition "Morphose". Intégrer du son et de la vidéo.
Découper une vidéo et réaliser un montage.
Insérer une vidéo à partir d'un site en ligne.*

Intégration :
*Intégration d'applications externes (Word - Excel).
Enregistrer au format PDF / XPS.*

Partage, diffusion, publication du diaporama.
Exportation de la présentation PowerPoint .
Enregistrement de l'écran.

ROUEN

LUNDI 30 SEPTEMBRE 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

M2i Formation

	LA PROCHAINE PAC 2020 MONDE AGRICOLE	ROUEN JEUDI 07 NOVEMBRE 2019	15
	DÉCRYPTER UNE LISTE D'INGRÉDIENTS COSMÉTIQUE	ROUEN JEUDI 28 NOVEMBRE 2019	16
	METTEZ LE PAQUET SUR VOS EMBALLAGES CADEAUX COMMERCE	ROUEN LUNDI 07 OCTOBRE 2019	17
	HYGIÈNE ALIMENTAIRE RESTAURATION COMMERCIALE	DIEPPE LUNDI 04 NOVEMBRE 2019 & LUNDI 18 NOVEMBRE 2019	18
	SPÉCIAL SNACKING MÉTIER DE BOUCHE	ROUEN LUNDI 07 OCTOBRE 2019	19



LA PROCHAINE PAC 2020

LA VITALITÉ DES ZONES RURALES
MONDE AGRICOLE

OBJECTIFS

Fournir aux agriculteurs et à leurs conseillers une grille de lecture et d'analyse des tensions qui sont susceptibles de peser sur l'avenir de l'agriculture européenne et française.

PRÉ-REQUIS

Aucun

3 H DE FORMATION

PROGRAMME

Les politiques agricoles des principaux pays importateurs et exportateurs de produits agricoles.

Les enjeux et conséquences du changement climatique sur l'agriculture et les moyens d'y faire face.

Réflexions actuelles de la Commission sur l'avenir de l'Europe et les moyens budgétaires à y consacrer.

Etat des débats communautaires et nationaux sur l'avenir de l'agriculture et de la PAC après 2020.

Les conséquences de ces propositions sur la vitalité des zones rurales.

La place de l'agriculture biologique, des circuits courts, ou des préoccupations en matière de « bien-être animal » et de consommation de viande.

Anticiper les changements à venir, que ce soit à court ou à moyen terme, dans les domaines économiques, environnementaux ou sociaux.

ROUEN	JEUDI 07 NOVEMBRE 2019	14H00 - 17H00
Public	<i>Adhérent, conjoint et salarié</i>	
Prix	<i>Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation</i>	
Animation	<i>Alain BLOGOWSKI - Spécialiste du monde agricole</i>	

DÉCRYPTER UNE LISTE D'INGRÉDIENTS

PHARMACIE, SPA, PARFUMERIE, INSTITUT DE BEAUTÉ
COSMÉTIQUE



PROGRAMME

Les différentes formes cosmétiques et leur composition.

Les matières premières indispensables entrant dans la composition des produits cosmétiques.

Déformulation :
Décrypter la liste d'ingrédients.

OBJECTIFS

Apprendre à décrypter une liste d'ingrédients.

Reconnaître les principes actifs revendus.

Apprendre à mieux conseiller les clients sur la composition des produits.

PRÉ-REQUIS

Avoir des notions de base en esthétique.

7 H DE FORMATION

Attestation de formation



Apprendre
à déformuler une
liste d'ingrédients
pour y **reconnaître**
les principes
actifs et mieux
conseiller ses
clients.

ROUEN

JEUDI 28 NOVEMBRE 2019

09H00 - 17H00

Public *Toute personne travaillant en cosmétique*

Prix *Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation*

Repas *20,00 €*

Animation *FORMADEXP*



METTEZ LE PAQUET

SUR VOS EMBALLAGES CADEAUX
COMMERCE

OBJECTIFS

Découvrir les formes, les matières, les couleurs qui se marient le mieux avec l'univers de votre boutique, de votre marque, des produits que vous vendez.

La personnalisation de vos paquets vous permettra de vous démarquer et de développer votre image de marque.

PRÉ-REQUIS

Aucun

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Technique de l'emballage cadeau

Identité visuelle :

Gamme de papier. Les contenants. Les accessoires de décor. Adapter l'emballage au type de produit.

Techniques et atelier pratique :

Corbeille simple et multi-produits. Emballage multiple. Boîte et coffret. Emballage cylindrique. Pyramide. Travail en transparence.

Décor et personnalisation :

Différentes techniques avec le ruban. Nœud simple. Nœud boucle. Nœud croisé. Nœud boucle. Astuces de gain de temps.

Joli papier cadeau,
art du pliage, emballage
personnalisé...

**Créez la surprise
auprès de vos clients**
avec des paquets
soigneusement
décorés !

ROUEN	LUNDI 07 OCTOBRE 2019	09H00 - 17H00
Public	Adhérent, conjoint et salarié	
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation	
Repas	20,00 €	
Animation	Emmanuelle LEGIGAN	

FORMATION EN HYGIÈNE ALIMENTAIRE

DES ÉTABLISSEMENTS DE
RESTAURATION COMMERCIALE

PROGRAMME

Aliments et risques pour le consommateur :
*Dangers microbiens. Microbiologie des aliments.
Moyens de maîtrise des dangers : qualité de la matière
première, conditions de préparation, chaîne du froid
et du chaud, séparation des activités dans l'espace et
dans le temps, hygiène des manipulations, conditions
de transport, entretien des locaux et du matériel.
Autres dangers potentiels : chimiques, physiques,
biologiques.*

Fondamentaux de la réglementation
communautaire et nationale :
*Notions de déclaration, agrément, dérogation.
L'hygiène des denrées alimentaires : paquet hygiène,
traçabilité, gestion des non-conformités, bonnes
pratiques d'hygiène (BPH), procédures fondées sur
le Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP).
L'arrêté en vigueur relatif aux règles sanitaires du
commerce de détail. Contrôles officiels.*

Plan de maîtrise sanitaire :
*Principes de l'HACCP. Mesures de vérifications.
Système documentaire.*

OBJECTIFS

Identifier les grands principes de
la réglementation en relation avec
la restauration commerciale.

Analyser les risques liés à une
insuffisance d'hygiène.

Mettre en œuvre les principes de
l'hygiène en restauration commerciale.

PRÉ-REQUIS

Aucun

14 H DE FORMATION

Attestation de formation

**Programme
répondant
aux thématiques
demandées par le décret.**

Depuis le 1er octobre 2012,
tout établissement de
restauration commerciale
(*restauration traditionnelle,
cafétérias, libres-services,
restauration de type rapide*)
doit avoir au sein de son
établissement une
personne formée à
l'hygiène alimentaire
(HACCP)

DIEPPE	LUNDI 04 NOVEMBRE 2019	09H00 - 17H00
	& LUNDI 18 NOVEMBRE 2019	09H00 - 17H00

Public	Professionnel de la restauration
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation
Repas	40,00 €
Animation	Sylvain BLONDEL - CONVICEPT



Réaliser en autonomie

les tâches de mise
en place, de réalisation,
de gestion et coûts
de vos préparations.



SPÉCIAL SNACKING

RESTAURATEURS, BOULANGERS
MÉTIERS DE BOUCHE

OBJECTIFS

Réaliser en autonomie les tâches de mise en place, fabrication et de service des petites préparations froides et chaudes.
Réaliser et interpréter une fiche technique de réalisation, gestion et coûts des préparations.
Réaliser une carte réduite de restauration rapide, calculer les coûts et prix de vente TTC.

PRÉ-REQUIS

Secteur alimentaire.

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Les salades composées :
Les diverses salades à dominante régionale. Traitement et conditionnement des composants à la mise en place. Disposition de la mise en place, pour la réalisation et l'envoi. Réunir les composants et décorer l'assiette. Etude des différents assaisonnements classiques.

Les sandwiches chauds, froids :
Les classiques (baguette). Les spéciaux (pain de mie). Les clubs sandwiches (viandes, poissons). Les croques et ses variantes régionales.

Gestion simple des préparations :
La réalisation et l'utilisation de la fiche technique valorisée. Le calcul des PVHT et TTC.

Des préparations seront régulièrement réalisées, en application des thèmes proposés.

ROUEN	LUNDI 7 OCTOBRE 2019	09H00 - 17H00
Public	Professionnels de la restauration, charcuterie, boulangerie	
Prix	72,00 € TTC obligatoire à l'inscription	
Repas	20,00 €	
Animation	Thony ACHENZA - Formateur expert en pédagogie appliquée aux métiers de la restauration	

SAFARI BOUTIQUE

LES BASES DE L'AMÉNAGEMENT D'UN ESPACE DE VENTE

ROUEN

LUNDI 30 SEPTEMBRE 2019

21



PRÉSENTER ET DÉFENDRE SON PRIX

VALORISER SON POSITIONNEMENT & LA QUALITÉ DE SES SERVICES

ROUEN

LUNDI 14 OCTOBRE 2019

22



DE LA PROSPECTION À LA FIDÉLISATION DE SES CLIENTS

PLAN D'ACTION POUR DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES & SES MARGES

AMIENS

LUNDI 16 SEPTEMBRE 2019

23



ÉTABLIR VOTRE DÉCLARATION FISCALE 2035

LES RENSEIGNEMENTS À FOURNIR AU CGANO

ROUEN

LUNDI 25 NOVEMBRE 2019

24



BIEN GÉRER SON IMMOBILIER LOCATIF

COMMENT BIEN LE GÉRER ET ÉVITER LES PIÈGES

ROUEN

MARDI 12 NOVEMBRE 2019

25

PREMIERS SECOURS

LES BONNES PRATIQUES QUI SAUVENT UNE VIE

LE HAVRE

LUNDI 16 SEPTEMBRE 2019
& LUNDI 23 SEPTEMBRE 2019

ROUEN

LUNDI 18 NOVEMBRE 2019
& LUNDI 25 NOVEMBRE 2019

26



LA PRÉVENTION DES DIFFICULTÉS DE L'ENTREPRISE

ROUEN

LUNDI 09 DÉCEMBRE 2019

27



Adapter son espace commercial de réception de la clientèle permet de **mieux répondre aux attentes des clients** et garantit un **accroissement d'activité**.

SAFARI BOUTIQUE

LES BASES DE L'AMENAGEMENT D'UN ESPACE DE VENTE

OBJECTIFS

Apprendre les bases de l'aménagement d'un espace de vente.
S'inspirer des meilleures pratiques et en tirer profit pour son activité.

PRÉ-REQUIS

Aucun

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Les principes généraux d'aménagement d'un espace de vente :
La boutique comme premier média de son activité. Comprendre les règles de disposition générale et mise en valeur de l'offre. Exploiter les meilleurs exemples et tirer les leçons des grandes erreurs. Visite virtuelle en salle de commerces français et étrangers. Les 10 meilleures pratiques et les 10 plus grandes erreurs commerciales à ne jamais commettre.

Visite virtuelle des activités commerciales des stagiaires :
Visite via Google Maps. Analyse des aménagements externes et fixation de points de progrès.

ROUEN	LUNDI 30 SEPTEMBRE 2019	09H00 - 17H00
Public	Adhérent, conjoint et salarié	
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation	
Repas	20,00 €	
Animation	Yves SOULABAIL - Consultant en développement commercial	

PRÉSENTER & DÉFENDRE SON PRIX

VALORISER SON POSITIONNEMENT
ET LA QUALITÉ DE SES SERVICES



PROGRAMME

Identifier son positionnement marché :
Comprendre le positionnement marché de son organisation. Identifier le positionnement de ses concurrents. Analyser les impacts de ce dernier sur ses prix.

Composition d'un prix :
Composition de mon prix : achats, charges, marges... Impact d'une remise sur la marge entreprise.

Valoriser son prix par sa qualité de service / produit. Mettre en valeur la qualité de ses services / produits durant tout son entretien :
Et si le prix n'était qu'une projection de notre propre frein... Anticiper l'objection prix et la traiter.

Négocier sans dévaloriser :
Identifier les points négociables et les autres. Les différentes méthodes de négociation. Développer la culture de la négociation gagnant - gagnant.

OBJECTIFS

Identifier son positionnement marché et savoir le défendre.
Maîtriser les composantes d'un prix.
Valoriser son prix par sa qualité de service / produit.
Négocier sans dévaloriser son positionnement et la qualité de service.
Traiter les objections prix.

PRÉ-REQUIS

Aucun

7 H DE FORMATION

Attestation de formation



Valoriser son
positionnement
et la qualité
de ses services
**au travers de
son prix.**

ROUEN	LUNDI 14 OCTOBRE 2019	09H00 - 17H00
Public	Adhérent, conjoint et salarié	
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation	
Repas	20,00 €	
Animation	Clara EPIPHANE - VAKOM	



DE LA PROSPECTION À LA FIDÉLISATION DE SES CLIENTS

**PLAN D'ACTION POUR DÉVELOPPER
SON CHIFFRE D'AFFAIRES & SES MARGES**

OBJECTIFS

Acquérir une méthode pour réaliser un plan d'action visant à développer son chiffre d'affaires et ses marges.

PRÉ-REQUIS

Aucun

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Analyser le potentiel de sa clientèle pour mieux la cibler.

Définir ses objectifs.

Mettre en place des moyens.

Traduire concrètement les objectifs et construire un plan.

Planifier sa prospection et sa fidélisation.

Acquérir
une méthode
pour réaliser
un véritable **plan
de prospection
clients.**

AMIENS	LUNDI 16 SEPTEMBRE 2019	09H00 - 17H00
Public	Adhérent, conjoint et salarié	
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation	
Repas	20,00 €	
Animation	CGA de la Somme	

ÉTABLIR VOTRE DÉCLARATION FISCALE 2035



CONNAÎTRE LES RENSEIGNEMENTS
À FOURNIR AU CGANO

PROGRAMME

Connaître les règles fiscales
pour remplir la 2035.

Intégration des recettes et dépenses.

Régularisations et déductions éventuelles.

Connaître et comprendre
les renseignements à fournir.

Les déductions fiscales :
*Définition des frais professionnels. Frais de
téléphonie, logement. Frais de déplacement,
d'assurance. Charges sociales. Frais financiers et
frais bancaires.*

OBJECTIFS

Acquérir une méthode
pour préparer au mieux
sa déclaration 2035.

PRÉ-REQUIS

Aucun

7 H DE FORMATION

Attestation de formation



E si c'était
plus simple
que vous
le pensez.
**Inspirez ...
Optimisez !**

ROUEN	LUNDI 25 NOVEMBRE 2019	09H00 - 17H00
Public	Adhérent et profession libérale	
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation	
Repas	20,00 €	
Animation	Jean-Baptiste BOITEL - Expert-Comptable	



Marche
après marche,
sachez sécurisez
chaque étape de
votre investissement
locatif.



BIEN GÉRER SON IMMOBILIER LOCATIF

**LES BONNES OPTIONS FISCALES
& LES PIÈGES À ÉVITER**

OBJECTIFS

Expliquer tout l'intérêt de
l'immobilier locatif.
Connaître les bonnes options
fiscales en utilisant, ou pas, les lois
de défiscalisation immobilière.
Eviter les pièges d'un investissement
locatif.

PRÉ-REQUIS

Aucun

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Les différents régimes de location :
*La location nue (loi du 6 juillet 1989). La location
meublée. Les autres types de location.*

Le choix du locataire :
*La solvabilité du locataire et les documents préalables
à obtenir. Le bon profil pour le bon logement.*

Le bail :
*Le contrat type (loi ALUR). Le bail sous seing privé
(avantages et inconvénients). Le bail notarié
(avantages et inconvénients).*

Le loyer et les garanties de paiement :
*Le loyer initial. La révision du loyer. Les charges.
Les garanties de paiement : caution/assurance loyer
impayé /VISAL.*

La rentabilité et les régimes fiscaux :
*Calcul de la rentabilité. Les revenus fonciers.
Les Bénéfices Non Commerciaux.*

ROUEN	MARDI 12 NOVEMBRE 2019	09H00 - 17H00
Public	Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts-comptables	
Prix	Cauton de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation	
Repas	20,00 €	
Animation	Christine TREMPU - Notaire	

PREMIERS SECOURS

LES BONNES PRATIQUES
QUI SAUVENT UNE VIE

PROGRAMME

La protection de la personne à secourir.
Comment alerter les secours.
Que faire en cas d'étouffement.
Que faire en cas de plaie saignant abondamment.
Que faire lorsqu'une personne est inconsciente.
Que faire si la personne ne respire pas.
Que faire en cas de malaise.
Que faire si une personne se plaint après un traumatisme.
Synthèse.

OBJECTIFS

Exécuter correctement les gestes de premiers secours destinés à protéger la victime et les témoins.
Alerter les secours d'urgence.
Empêcher l'aggravation de l'état de la victime.

PRÉ-REQUIS

Aucun

12 H DE FORMATION

Attestation de formation

LE HAVRE	LUNDIS 16 & 23 SEPTEMBRE 2019	09H00 - 16H00
ROUEN	LUNDIS 18 & 25 NOVEMBRE 2019	09H00 - 16H00

Public	Adhérent, conjoint et salarié
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation
Repas	40,00 €
Animation	Union Départementale des Premiers Secours (UDPS 76)



A l'issue de
cette **formation**
reconnue au
niveau national,
un diplôme et un
livret seront remis
à chaque participant.



Prévenir c'est guérir.

Dès aujourd'hui,
ayez les bons réflexes
pour l'avenir.

NOU
VEAU

LA PRÉVENTION DES DIFFICULTÉS DE L'ENTREPRISE

OBJECTIFS

Présenter toutes les possibilités
permettant de prévenir les difficultés
des entreprises.
Informers sur le rôle du Tribunal
de Commerce

PRÉ-REQUIS

Aucun

2 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

La conciliation avec les créanciers.
Le mandat HA'DOC.
La sauvegarde de justice.
Le redressement judiciaire.
La liquidation judiciaire.

ROUEN

LUNDI 09 DÉCEMBRE 2019

09H30 - 11H30

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Animation

*Jean-Pierre CORLAIX - Expert-Comptable, Président CGANO
Francis GODDEFROY - Vice-Président du Tribunal de Commerce de Rouen*

	QUALITÉ DE VIE & BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL	ROUEN LUNDI 14 OCTOBRE 2019	29
	REBONDIR SUR L'ÉCHEC ABORDER L'ÉCHEC COMME UN ALLIÉ POUR RÉUSSIR	ROUEN LUNDI 18 NOVEMBRE 2019 LE HAVRE LUNDI 02 DÉCEMBRE 2019	30
	ADOPTER UNE STRATÉGIE CRÉATIVE CRÉATIVITÉ & ACTION COMMERCIALE	ROUEN LUNDI 25 NOVEMBRE 2019	31
	MANAGER AVEC LE DISC	ROUEN LUNDI 25 NOVEMBRE 2019 & LUNDI 02 DÉCEMBRE 2019	32
	COMMENT INVESTIR EN 2020 SANS PRENDRE TROP DE RISQUES	EVREUX LUNDI 04 NOVEMBRE 2019 DIEPPE LUNDI 09 DÉCEMBRE 2019	33



QUALITÉ DE VIE & BIEN-ÊTRE

AU TRAVAIL

OBJECTIFS

Comprendre l'importance de valoriser le bien-être au travail.

Définir son rôle et comment rester soi-même, se sentir bien, tout en répondant aux contraintes et aux objectifs imposés par un métier ou une organisation.

Comprendre et utiliser les outils favorisant le bien-être.

PRÉ-REQUIS

Volonté de s'impliquer personnellement dans cet atelier pour en tirer les meilleurs bénéfices et durablement.

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Oser le temps d'une relaxation.

Attente et objectifs de chaque participant.

Quitter la spirale négative.

Les RPS (risques psycho-sociaux).

Oser et l'importance d'être soi.

Trouver ses forces et développer son intelligence émotionnelle.

« Gestion du stress » pour se détendre, se ressourcer et agir mieux.

Retrouver du plaisir au travail grâce à des pratiques corporelles basées sur l'écoute et l'observation des sensations qui vous permettront de développer une meilleure Qualité de Vie au Travail.

Le manager, garant du bien-être.

Entreprendre
une démarche
ludique et
personnalisée pour
**être en phase
avec son bien-être**
sur son lieu de travail.

ROUEN	LUNDI 14 OCTOBRE 2019	09H00 - 17H00
Public	<i>Adhérent, conjoint et salarié</i>	
Prix	<i>Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation</i>	
Repas	20,00 €	
Animation	<i>Claudine LECLERC - Praticien-coach professionnel certifié et chef d'entreprise</i>	

REBONDIR SUR L'ÉCHEC

ABORDER L'ÉCHEC COMME
UN ALLIER POUR RÉUSSIR

PROGRAMME

L'échec :

Définition. Distinguer l'échec de l'erreur ou de la faute.

La psychologie de l'échec :

« Ce qui ne tue pas rend plus fort ! ».

La spirale négative.

L'attitude constructive face à l'échec.

Rebondir face à l'échec :

Reconnaître notre capacité de résilience.

Apprendre à optimiser nos ressources.

Savoir clarifier nos exigences.

Savoir s'entourer face à l'adversité.

OBJECTIFS

Comprendre en quoi l'échec
peut être une chance.

Aborder l'échec de manière
constructive.

Rebondir face à l'échec et l'intégrer
dans votre réussite.

PRÉ-REQUIS

Aucun

7 H DE FORMATION

Attestation de formation



Découvrir
2 visions
opposées
de l'échec
et **intégrer**
l'importance
de la réaction.

ROUEN	LUNDI 18 NOVEMBRE 2019	09H00 - 17H00
LE HAVRE	LUNDI 02 DÉCEMBRE 2019	09H00 - 17H00
Public	<i>Adhérent, conjoint et salarié</i>	
Prix	<i>Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation</i>	
Repas	<i>20,00 €</i>	
Animation	<i>Jean-Pierre MARRIGUES - SIRIA Consultants</i>	



Apprendre
à regarder
et à faire
différemment.

ADOPTER UNE STRATÉGIE CRÉATIVE

NOU
VEAU

CRÉATIVITÉ &
ACTION COMMERCIALE

OBJECTIFS

Apprendre à « regarder et faire »
différemment.

Découvrir le processus de la créativité :
posture et techniques de recherches
d'idées.

Mettre ce processus au service de
son action commerciale.

PROGRAMME

La créativité : définition.

La posture créative, le climat :

*Apprendre à regarder les choses différemment,
se poser d'autres questions.*

Transformer des problèmes en solutions.

Des techniques de créativité efficaces et
originales :

*Brainstorming, brainstorming inverse, baguette
magique, consultant virtuel, piscine d'images.*

Aller à la recherche de ses ressources.

PRÉ-REQUIS

Aucun

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

ROUEN

LUNDI 25 NOVEMBRE 2019

09H00 - 17H00

Public

Adhérent, conjoint et salarié

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

20,00 €

Animation

Marie-Hélène VINCENT - Consultante spécialisée en créativité

MANAGER AVEC LE DISC

NOU
VEAU

PROGRAMME

Le manager dans son environnement .

Les valeurs de l'entreprise :
Les attitudes de Marston. L'appréhension des 4 styles de management.

Le rôle du manager : savoir diriger, anticiper, déléguer et communiquer.

Découverte de son type de management :
Connaissance de soi-même, en couleurs. Développement de sa flexibilité interne. Connaissance et détection du style de ses collaborateurs dans une flexibilité externe et adaptation. Création d'une synergie d'équipe.

Compréhension et approfondissement des risques et des distorsions du management :
Prise en compte des deux éléments et mise à l'écart du troisième élément : moi, autrui ou la situation. Représentation des risques. Compréhension de la nécessité et de la compatibilité d'une hiérarchie des fonctions et d'une égalité des personnes.

OBJECTIFS

Les bases de la communication et les différents styles.
Découvrir son style de communication et son profil de manager.
Être capable de se positionner dans son style de management .
Comprendre l'importance d'adapter son comportement managérial en fonction de la situation et du profil de son interlocuteur et savoir le mettre en œuvre.

PRÉ-REQUIS

Aucun

14 H DE FORMATION

Attestation de formation



**Adapter son
comportement
managérial**
en fonction de
la situation et de
vos interlocuteurs.

ROUEN

&

**LUNDI 25 NOVEMBRE 2019
& LUNDI 02 DÉCEMBRE 2019**

09H00 - 17H00

09H00 - 17H00

Public

Adhérent et conjoint

Prix

Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation

Repas

40,00 €

Animation

PRAXIPHARM



La période actuelle est marquée par des **modifications importantes de la fiscalité.**

Dans ce contexte, comment orienter son épargne sans prendre trop de risques ?

COMMENT INVESTIR EN 2020

**POUR UN RENDEMENT SATISFAISANT
SANS PRENDRE TROP DE RISQUES**

OBJECTIFS

Connaître le cadre fiscal et économique des différents placements.
Avoir une idée précise de ce qui est le mieux adapté pour soi, selon ses objectifs.
Savoir orienter ses recherches d'informations et de conseils.
Avoir une meilleure protection contre des choix hasardeux, aux risques mal évalués.

PRÉ-REQUIS

Aucun

7 H DE FORMATION

Attestation de formation

PROGRAMME

Point sur la fiscalité de l'épargne et l'évolution des taux d'intérêt.

Actions et obligations :
Evaluer les risques et potentiels.

L'assurance-vie :
Savoir adapter la gestion de ses contrats.

L'immobilier :
Comment réduire la facture fiscale ?

Résultats comparés de différentes solutions de placements.
Exemples de stratégies d'épargne.

EVREUX	LUNDI 04 NOVEMBRE 2019	09H00 - 17H00
DIEPPE	LUNDI 09 DÉCEMBRE 2019	09H00 - 17H00
Public	<i>Adhérent et conjoint</i>	
Prix	<i>Caution de 30,00 € obligatoire. Retournée après la formation</i>	
Repas	<i>20,00 €</i>	
Animation	<i>Georges BILLAND - Formateur consultant, ancien banquier</i>	



Une sélection de
SPEED LEARNING
& WEBINAIRES vous sera
de nouveau proposée tout
au long du semestre.
Les dates et programmes
vous seront envoyés par mail
au fil des semaines.

**Un simple clic pour vous
inscrire ! C'est facile, simple
et efficace !**

N'hésitez pas à contacter Sylvie
si vous ne les recevez pas ou
si vous souhaitez nous proposer
des thèmes spécifiques à développer
dans ces formats courts.

Contact

Sylvie PLY

02 35 63 79 75 - sylvie.ply@cgano.org

WEBINAIRE

Le **WEBINAIRE** est une action de formation **d'une heure, réalisée à distance en temps réel par internet**. Confortablement installé devant votre ordinateur, vous avez juste besoin d'une connexion internet, d'un casque et d'un micro pour poser vos questions.



WEBINAIRE

LES COTISATIONS SOCIALES OBLIGATOIRES **BIC**

ROUEN MARDI 19 NOVEMBRE 2019 10H30 - 11H30

Public *Adhérent, conjoint et salarié*

Animation *ECONSULT*



WEBINAIRE

LES COTISATIONS SOCIALES OBLIGATOIRES **BNC**

ROUEN MARDI 19 NOVEMBRE 2019 14H30 - 15H30

Public *Adhérent, conjoint et salarié*

Animation *ECONSULT*



WEBINAIRE

VOS DEVIS : CONDITIONS DE FOND ET DE FORME

ROUEN MARDI 02 DÉCEMBRE 2019 11H30 - 12H30

Public *Adhérent, conjoint et salarié*

Animation *ECONSULT*



SPEED LEARNING

CLUB DE CONVERSATION ANGLAISE

12H30

ENTRETIENIR SON EXPRESSION ET COMPRÉHENSION ORALE EN PRATIQUANT L'ANGLAIS EN PETIT GROUPE

Echanges sur des thèmes variés tout en améliorant la compréhension et l'expression orale au sein d'un petit groupe. Séances collectives régulières de 2h30. La formation en face à face est efficace pour progresser à l'oral et échanger sur des sujets souhaités par les stagiaires.

ROUEN	26 SEPTEMBRE 2019 03, 10 OCTOBRE 2019 07, 14 NOVEMBRE 2019	09H30 - 12H00
--------------	--	---------------

Public	<i>Adhérent, conjoint et salarié</i>
--------	--------------------------------------

Prix	<i>60,00 € TTC.</i>
------	---------------------

Animation	<i>Tricia BOYER - Formatrice Américaine du Ceppic</i>
-----------	---

PRÉ-REQUIS

Connaître les bases de la langue anglaise.

12H30 DE FORMATION

Attestation de formation



SPEED LEARNING

COMMENT IDENTIFIER UN BILLET

2H00

LES SIGNES DE SÉCURITÉ DES BILLETS EN EURO

Permettre aux entreprises d'avoir un personnel parfaitement informé et formé à l'authentification de la monnaie fiduciaire : Connaître et assimiler la méthode « TRI » (Toucher, Regarder, Incliner), qui est une méthode simple, rapide et efficace, pour reconnaître les billets authentiques.

LE HAVRE	JEUDI 21 NOVEMBRE 2019	19H30 - 21H30
ROUEN	JEUDI 17 OCTOBRE 2019	19H30 - 21H30

Public	<i>Adhérent, conjoint et salarié</i>
--------	--------------------------------------

Prix	<i>Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation.</i>
------	---

Animation	<i>Didier HAUDRECHY - Banque de France Responsable du Service de Caisse Succursale de Rouen</i>
-----------	---

SPEED LEARNING

Ce qu'il faut savoir et ce qu'il faut faire.

Conférence en format court pour tout appréhender rapidement sur des sujets d'actualités.



SPEED LEARNING

PRÉPARER SA RETRAITE EN 2020

3H00

**FAIRE LE POINT SUR LES RÉFORMES SUCCESSIVES
ET MIEUX SAISIR LES ENJEUX DE LA RÉFORME À VENIR**

Le fonctionnement des régimes de base (âge et durée). La réforme Arrco/Agirc et l'impact sur les droits retraite. La réforme RSI et CIPAV et l'alternative. La réversion. Les conséquences attendues d'une future réforme.

LE HAVRE	LUNDI 16 DÉCEMBRE 2019	09H00 - 12H00
Public	<i>Adhérent, conjoint et salarié</i>	
Prix	<i>Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation.</i>	
Animation	<i>Pascale COIN - ADSTRAT</i>	



SPEED LEARNING

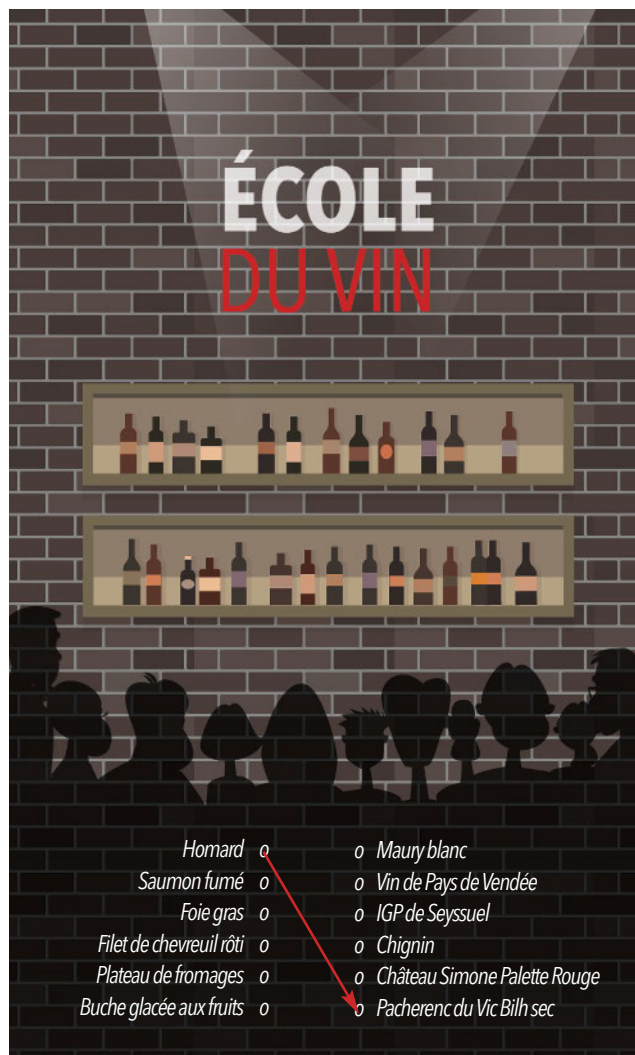
ÉTABLIR DES FACTURES CONFORMES

3H00

LES MENTIONS OBLIGATOIRES. CONSÉQUENCES & PÉNALITÉS

Rappel des mentions obligatoires. Conséquences et pénalités du défaut d'une mention. Pourquoi faut-il ventiler la part de la main-d'œuvre de celle des matériaux. Quel taux de pénalités faut-il appliquer en cas de retard de paiement du débiteur.

AMIENS	JEUDI 17 OCTOBRE 2019	14H00 - 17H00
Public	<i>Adhérent, conjoint et salarié</i>	
Prix	<i>Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation.</i>	
Animation	<i>Expert-Comptable - CGA DE LA SOMME</i>	



Contact

Sylvie PLY

02 35 63 79 75 - sylvie.ply@cgano.org

Et si nous redécouvriions le Bordeaux et son terroir si riche ? Voilà un beau projet et une bien belle promesse.

Mais cet adjectif ne serait-il pas la cause de ce désamour constaté depuis une quinzaine d'années ?

En un mot, le Bordeaux semble être devenu inaccessible, tant sur le plan financier que sur celui de la clarté de son offre.

Les classements sont multiples et contestés, les appellations et sous-appellations sont obscures et changeantes. Les concours, toujours plus nombreux, sont illisibles et « exotiques » et les grands noms essuient régulièrement des scandales alors que les pépites discrètes sont ignorées...

Calmons nous, et revenons à l'essentiel. Le Bordelais à un savoir-faire exceptionnel. La seule évocation de son nom est synonyme de VIN aux quatre coins du monde.

Au delà des « Châteaux » de légende, des négociants banquiers, des collectionneurs de chroniques « Parkerien », et des exploitants du CAC 40, vous trouverez toujours

du Médoc à l'Entre-Deux-Mer, en passant par le Libournais, de remarquables vignerons, passionnés et sincères, qui produisent chaque année de véritables petits trésors d'humanité, de goût et d'authenticité à des prix cohérents et accessibles.

C'est ce voyage que nous vous proposerons donc, au cœur de l'Ecole du Vin du CGA Nord-Ouest, le 17 octobre prochain.

Des vins audacieux pour vos fêtes de fin d'année !

Faut-il rompre avec la tradition ? Mais non bien sûr ! Le foie gras, les huîtres, la dinde et la bûche sont nos amis pour la vie.

En revanche rien ne nous interdit d'oser l'originalité mets et vins.

Tentons un petit quizz audacieux D'un cotés quelques plats de fêtes, de l'autre quelques flacons insolents d'originalité. A vous de les associer et de confirmer votre intuition le 19 décembre au cœur de l'Ecole du Vin du CGA Nord-Ouest.

ÉCOLE DU VIN DU CGANO



Les ateliers de l'école du vin se déroulent dans les magnifiques locaux des Caves PIERRE NOBLE. Confortablement installé, les experts des Caves nous font découvrir un univers passionnant. Ce semestre, retrouvez deux nouvelles soirées préparées spécialement pour vous !



ÉCOLE DU VIN DU CGANO

REDÉCOUVERTE D'UN TERROIR BORDELAIS AUTHENTIQUE

ROUEN	JEUDI 17 OCTOBRE 2019	19H30 - 21H30
Public	<i>Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts comptables</i>	
Prix	<i>20,00 € la soirée</i>	
Animation	<i>Caves PIERRE NOBLE - Frédéric HUBIN</i>	



ÉCOLE DU VIN DU CGANO

DES VINS AUDACIEUX POUR VOS REPAS DE FÊTES

ROUEN	JEUDI 19 DÉCEMBRE 2019	19H30 - 21H30
Public	<i>Adhérent, conjoint, salarié et cabinet d'experts comptables</i>	
Prix	<i>20,00 € la soirée</i>	
Animation	<i>Caves PIERRE NOBLE - Frédéric HUBIN</i>	

MAI 2020

CHYPRE



*Retenez
les dates !*

SÉMINAIRES 2020

*Programme détaillé et prix du séminaire
communiqués ultérieurement*

OCTOBRE 2020

TOURAINNE



*Programme détaillé et prix du séminaire
communiqués ultérieurement*



Bulletin d'inscription

A remplir
RECTO-VERSO
et à nous renvoyer
accompagné des
chèques de caution
et repas à l'adresse
suivante :

CGA Nord-Ouest
57 avenue de Bretagne
BP 1049
76172 Rouen cedex 1

A noter :
Pour une meilleure
organisation
de votre comptabilité et
de la nôtre, merci d'établir
2 chèques pour chacune
de vos inscriptions (*chèque
de caution et éventuellement
chèque pour le repas*) à l'ordre
du CGANO.

Toute inscription vaut
engagement.

Vous pouvez photocopier
autant de fois que nécessaire
cette page recto / verso.

N° d'adhérent :

Nom :

Prénom :

Profession :

Téléphone :

Portable :

Fax :

Site web :

e-mail :



TITRE DE LA FORMATION

.....

DATE ET LIEU

.....

NOM, PRENOM & STATUT
(SALARIÉ, CHEF D'ENTREPRISE ...)
DES PARTICIPANTS

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PRIX (frais de repas x nbre de participants) +
(frais conférence ou caution formation)

.....

TITRE DE LA FORMATION

.....

DATE ET LIEU

.....

NOM, PRENOM & STATUT
(SALARIÉ, CHEF D'ENTREPRISE ...)
DES PARTICIPANTS

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PRIX (frais de repas x nbre de participants) +
(frais conférence ou caution formation)

.....

TITRE DE LA FORMATION

.....

DATE ET LIEU

.....

NOM, PRENOM & STATUT
(SALARIÉ, CHEF D'ENTREPRISE ...)
DES PARTICIPANTS

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PRIX (frais de repas x nbre de participants) +
(frais conférence ou caution formation)

.....

JE JOINS A CE BULLETIN LE OU LES CHEQUES DE : €

FAIT A....., LE

SIGNATURE :



INSCRIPTION



Gratuit !

Le coût des conférences et des stages est compris dans votre cotisation annuelle.

Pour toutes les formations, il vous sera demandé un chèque de caution qui vous sera retourné en fin de stage. En cas d'annulation de votre part, vous devez prévenir le CGANO au minimum 5 jours avant votre formation. Dans le cas contraire, la caution sera encaissée.

Le CGANO se réserve la possibilité d'annuler des séances.

Partout !

Les formations du CGANO sont réparties sur plusieurs lieux : Rouen, Le Havre, Dieppe, Evreux et Yvetot. Reportez-vous aux informations spécifiques en bas de page de chaque formation pour connaître les lieux des stages

Pour tous !

Nos rendez-vous de formation sont accessibles aux adhérents mais également à leur conjoint(e) et collaborateurs.

Dans la limite des places disponibles.

Simple !

Le bulletin d'inscription ou sa photocopie est à renvoyer complété au CGANO, à l'adresse ci-dessous. Il doit être accompagné du chèque de caution obligatoire (retourné en fin de stage).

Si un repas est prévu et que vous souhaitez y participer, le règlement s'effectue également par chèque. Ce deuxième chèque doit aussi être envoyé avec le bulletin d'inscription.

C'est parti !

Une semaine avant la formation, vous recevrez une convocation de stage vous précisant le lieu exact de la formation.

Renseignements

Sylvie PLY - 02 35 63 79 75

Envoi bulletin
d'inscription

CGA Nord-Ouest
57 avenue de Bretagne - BP1049 - 76172 Rouen Cedex 1

SÉMINAIRE SEPTEMBRE 2019

INVERNESS

"Savoir accueillir, renseigner et vendre à une clientèle étrangère"



*Venez découvrir
les dessous de l'Ecosse,
il reste quelques places !*

LUNDI 23 AU VENDREDI 27 SEPTEMBRE 2019

5 JOURS / 4 NUITS

Lieu

INVERNESS
GLENMORISTON TOWNHOUSE hôtel ****

Animation

Pascal CRANTELLE & Frédéric HUBIN

Prix tout compris / personne
1.905,00 € en chambre double
(base 20 personnes)

INSCRIPTION : SYLVIE PLY - 02 35 63 79 75 - sylvie.ply@cgano.org