

# FONDA- MENTAUX





# Les fondamentaux de l'accueil des créateurs

## VOTRE CONTACT

Marie-France GLANNY  
01.41.79.89.63  
[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

Jean-Michel LY, consultant  
(Bpifrance)

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé et échanges
- Mises en situation à partir d'exercices et jeux de rôles
- Support stagiaire comportant des outils pratiques

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

27/03/2019 et 28/03/2019  
16/09/2019 et 17/09/2019

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Personnes destinées à recevoir des créateurs d'entreprise en accueil individuel ou collectif.

## Prérequis

Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation de découverte.

## Objectifs professionnels

Cette formation généraliste permet d'acquérir les bases indispensables pour accueillir et accompagner les futurs entrepreneurs. A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité :

- 1) de présenter la méthodologie générale de préparation d'un projet entrepreneurial
- 2) de conduire un entretien en ayant une posture adaptée

## Contenu

### La méthodologie de préparation d'un projet entrepreneurial

Composantes du projet  
Intérêt de la méthodologie  
Parcours de l'entrepreneur

### Les intervenants de la création d'entreprises

Panorama des intervenants  
Sources d'information

### Le diagnostic de la cohérence Homme/projet

Motivations et objectifs  
Compétences et potentiel entrepreneurial  
Contraintes personnelles

### L'entretien individuel

La posture de l'accueillant  
Le déroulement d'un entretien  
Le cadre déontologique et réglementaire d'intervention



# Les fondamentaux de l'accueil des repreneurs

## VOTRE CONTACT

Marie-France GLANNY  
01.41.79.89.63  
[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

Guillaume MALVOISIN, consultant  
(Bpifrance)

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé et échanges
- Mise en situation à partir d'exercices et jeux de rôles
- Support stagiaire comportant des outils pratiques

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

29/03/2019  
18/09/2019

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Professionnels destinés à recevoir des candidats à la reprise d'une entreprise en accueil individuel ou collectif.

## Prérequis

Une première expérience de l'accueil de porteurs de projet entrepreneuriaux et une connaissance du processus général de montage de projet sont requises (cf. Les fondamentaux de l'accueil des créateurs d'entreprise).

## Objectifs professionnels

Cette formation généraliste permet d'acquérir les bases indispensables pour accueillir, informer et orienter les futurs repreneurs d'entreprise. A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité de :

- 1) présenter la méthodologie générale de préparation d'un projet de reprise,
- 2) conduire un entretien individuel en ayant une posture adaptée.

## Contenu

### Préambule

Le marché de la reprise d'entreprise  
Avantages/inconvénients de la reprise par rapport à la création

### Présentation du processus général de reprise d'entreprise

#### De la préparation du projet à la présélection de la cible

Diagnostic de la cohérence homme/projet  
Recherche d'une cible  
Mise en relation cédant/repreneur  
Pré-diagnostic de la cible

#### Zoom sur le montage du projet de reprise d'entreprise

Diagnostic, évaluation et business plan  
Montage juridique : reprise d'un fonds de commerce ou de titres de société

### Mises en situation



# Les fondamentaux du suivi post-crédation

## VOTRE CONTACT

Marie-France GLANNY  
01.41.79.89.63  
[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

- Daniel BELLAHSEN, fondateur et Président d'Epigo
- Laurent DUCLOT, consultant Epigo
- Christina HASSEN, consultante Epigo

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé et approche découverte des différentes thématiques à partir de cas pratiques
- Présentation du modèle FAIRE® (Epigo)
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

17/06/2019  
09/12/2019

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des créateurs d'entreprises et du suivi des entreprises nouvellement créées.

## Prérequis

Cette formation de s'adresse à des professionnels ayant une expérience de l'accompagnement et des connaissances commerciales, financières et juridiques de base.

## Objectifs professionnels

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité :

- 1) d'initier avec le créateur une démarche de suivi,
- 2) d'interpréter avec le chef d'entreprise les données collectées,
- 3) d'orienter le créateur vers des ressources et outils adaptés.

## Contenu

### Introduction à la notion de suivi

Enjeux et objectifs  
Limites réglementaires et contractuelles

### Mettre en place une démarche de suivi avec le créateur

Choisir des indicateurs adaptés à l'activité  
Construction de tableaux de bord pour un pilotage équilibré des fonctions de l'entreprise  
Outils collaboratifs  
Application pratique

### Répondre aux besoins révélés par le suivi

Interpréter les données collectées  
Outils numériques au service des jeunes entrepreneurs  
Application pratique

### Créer les conditions propices au suivi

L'importance de la relation  
Mises en situation



# Adapter sa posture et sa communication en fonction des créateurs

## VOTRE CONTACT

Marie-France GLANNY  
01.41.79.89.63  
[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

- Daniel BELLAHSEN, fondateur et Président d'Epigo
- Laurent DUCLLOT, consultant Epigo
- Christina HASSEN, consultante Epigo

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Accès nominatif à l'outil en ligne FAIRE en amont du stage
- Présentation des modèles « profil de communicateur » et « profil d'entrepreneur » (Epigo)
- Approche basée sur l'expérience des participants avec des exercices pratiques et des mises en situation
- Support stagiaire comportant les deux modèles utilisés

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## DATES DES PROCHAINES SESSIONS

Cette thématique peut être organisée en intra entreprise pour un groupe de collaborateurs ou de partenaires de tout organisme, institution ou grande entreprise.

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement de porteurs de projet et entrepreneurs.

## Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est indispensable.

## Objectifs professionnels

Cette formation propose de découvrir et de s'approprier des techniques et outils pour une communication efficace avec le porteur de projet.

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité :

- 1) d'identifier leur mode de communication préférentiel
- 2) d'adapter leur démarche au contexte d'intervention et à chaque créateur

## Contenu

### JOUR 1

#### **L'importance de la relation dans l'accompagnement**

Éléments indispensables à sa réussite  
Type de relation en fonction de la mission vis-à-vis du créateur  
Impacts des pratiques de l'accompagnateur

#### **Les différentes approches des créateurs (modèle entrepreneur)**

Les fonctions de l'entreprise  
État des lieux des habiletés des créateurs vis-à-vis des fonctions  
Permettre à l'entrepreneur d'investir pleinement son projet

### JOUR 2

#### **Les différents modes de communication (modèle communicateur)**

Influences des stratégies comportementales  
Panorama des différents modes de fonctionnement préférentiels  
Adapter sa communication en entretien  
Zoom sur la gestion des conflits

#### **Synthèse et application aux relations d'accompagnement**

Se situer en fonction des clients (croisement des modèles)  
Stratégie individuelle et plan d'actions



# Intégrer la création d'activité dans le conseil en évolution professionnelle

## VOTRE CONTACT

Marie-France GLANNY  
01.41.79.89.63  
[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

Michel JEZ, Direction de l'accompagnement (Bpifrance)

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Alternance d'apports, d'échange d'expériences et de mises en situation à partir d'exercices, de cas pratiques et jeux de rôles
- Interventions de témoins illustrant les différentes modalités de création d'activité et les dispositifs favorisant une sécurisation des parcours
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à l'appui des exercices et mises en pratique réalisés en séance
- Attestation de fin de formation
- Attestation d'assiduité

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

21/03/2019 et 22/03/2019  
21/11/2019 et 22/11/2019

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Cette formation s'adresse à l'ensemble des opérateurs du Conseil en évolution professionnelle.

## Prérequis

Cette formation s'adresse à des personnes ayant une expérience en matière de conseil en évolution professionnelle et ne traite pas des compétences sociales transverses indispensables à l'exercice de cette mission.

En amont de la formation, un travail préparatoire est demandé.

## Objectifs professionnels

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité :

- 1) d'intégrer dans leur approche les problématiques inhérentes à la création d'activité et les questions qu'elles soulèvent pour les créateurs potentiels,
- 2) de mobiliser des informations concernant l'univers de la création/reprise d'activité en France :
  - s'approprier les principaux chiffres de la création d'entreprise et la pluralité de situations qu'ils traduisent
  - identifier les dispositifs, les lieux et les personnes ressources permettant le soutien à l'émergence de projet de création d'activité et à la sécurisation des transitions.

## Contenu

### En amont de la formation

- Etat des lieux de la création d'activité
- Cas pratique

### Jour 1 :

#### Les différentes manières d'entreprendre en France et sur les territoires

- Quelles modalités de création d'une activité ? Quelles évolutions récentes ?
- Qui sont les porteurs de projet ?

#### La méthodologie de création/reprise d'entreprise

- Intérêt de la méthodologie
- Composantes du projet
- Parcours de l'entrepreneur

### Jour 2 :

#### Les acteurs, ressources et dispositifs en matière d'entrepreneuriat

- Cas pratique
- Panorama

#### Champ d'intervention du conseiller en évolution professionnelle ?

- Quel périmètre, limites ?
- Quelles ressources pour travailler ?
- Quelles complémentarités avec d'autres dispositifs ?