

**04.**

**SUIVI  
ET DÉVELOPPEMENT**



# Coaching d'entrepreneurs : comment utiliser la méthode GROW ?

## NOUS CONTACTER

01.41.79.89.63.  
[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

Isabelle DEPREZ, Coach certifiée, formatrice et auteure

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé et échanges
- Mises en situation à partir d'applications pratiques

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

25/06/2020 et 26/06/2020  
19/11/2020 et 20/11/2020

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 10 participants

## LIEU

Maisons-Alfort ou Paris 9

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## 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 une méthode de coaching adaptée au contexte d'accompagnement de créateurs et d'entrepreneurs. La méthode GROW a pour objectif de développer la performance et l'autonomie de la personne accompagnée. A l'issue de cette formation, les participants seront en capacité :

- 1) de définir les caractéristiques de la posture de coach
- 2) d'employer la méthode GROW avec les personnes qu'ils accompagnent.

## Contenu

### Introduction

Notions d'accompagnement  
Définition du coaching

### Présentation de la méthode GROW

Principes et processus  
Conditions de succès et situations à risque

### Approfondissement de notions de psychologie

Fonctionnement émotionnel  
Drivers  
Allergies relationnelles  
Jeux psychologiques  
Biais cognitifs et stéréotypes

### Mises en application et entraînements à la méthode GROW

### Notion de socio-styles

Découvrir son style de communication (test individuel)  
Améliorer sa communication avec les autres

### Synthèse des points clés et plan d'actions



# Evaluer l'impact commercial de la jeune entreprise

## NOUS CONTACTER

01.41.79.89.63.  
[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

Olivier DUPUIS-HENRY, Consultant formateur

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Travaux pratiques sur des cas concrets
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

23/04/2020 et 24/04/2020

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 10 participants

## LIEU

Maisons-Alfort ou Paris 9

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Cette formation s'adresse aux conseillers en charge de l'accompagnement post-crédation et de l'appui au développement de nouvelles entreprises.

## Prérequis

Cette formation s'adresse à des professionnels ayant une expérience de l'accompagnement des créateurs et nouveaux dirigeants.

## Objectifs professionnels

- A l'issue de cette formation, les participants seront en capacité :
- de réaliser un état des lieux concernant la fonction commerciale de la jeune entreprise
  - d'analyser la posture et le positionnement du dirigeant dans ce domaine
  - d'émettre le cas échéant des recommandations

## Contenu

### Place et enjeux de la fonction commerciale

Retour sur le montage du projet  
Actualisation des prévisions

### Etat des lieux de la fonction commerciale

Actions réalisés  
Indicateurs de suivi  
Posture du dirigeant

### Analyse de la viabilité commerciale

Méthodologie et bonnes pratiques  
Recommandations



# Quel accompagnement pour les microprojets souhaitant changer d'échelle ?

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

- Stéphane RAYNAUD, expert-comptable et commissaire aux comptes, dirigeant du cabinet BBA
- Céline AMYOT, expert-comptable (BBA)

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Mises en situation à partir de cas concrets
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

22/06/2020 et 23/06/2020

23/11/2020 et 24/11/2020

## DURÉE

2,00 j (14:00 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 s'adresse à des professionnels expérimentés maîtrisant le processus général de montage d'un projet entrepreneurial et disposant de bases en matière de suivi.

## Objectifs professionnels

Cette formation présente une méthodologie et des outils adaptés pour accompagner la pérennisation et le développement des très petits projets.

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

- 1) réaliser un diagnostic de la situation de l'entreprise en fonction de ses conditions de lancement et des premiers résultats
- 2) définir une stratégie de pérennisation avec le dirigeant et la décliner en plan d'actions

## Contenu

### Le diagnostic de l'entreprise

Analyse des écarts avec le projet initial  
Principes et outils adaptés aux TPE  
Détection du potentiel de développement

### Le développement

Les stratégies usuelles de développement  
L'impact sur l'entreprise

### La définition d'une stratégie de pérennisation

Centrée sur le dirigeant  
Basée sur l'activité de l'entreprise  
La sécurisation des éléments-clés de l'entreprise

### Le plan de pérennisation de l'entreprise

Le suivi du plan stratégique de l'entreprise  
L'application du plan de pérennisation  
La mise en place de tableaux de pérennisation  
Validation de la pertinence de la forme juridique  
Évolution de la structure juridique de l'entreprise



# Quel accompagnement pour booster les petites entreprises en développement ?

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpiFrance.fr](mailto:ressources.pros@bpiFrance.fr)

## FORMATEUR

- Stéphane RAYNAUD, expert-comptable et commissaire aux comptes, dirigeant du cabinet BBA
- Céline AMYOT, expert-comptable (BBA)

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Mises en situation à partir d'exercices et cas concrets
- 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

02/07/2020 et 03/07/2020  
03/12/2020 et 04/12/2020

## DURÉE

2,00 j (14:00 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 s'adresse à des professionnels expérimentés maîtrisant le processus général de montage d'un projet entrepreneurial et disposant de bases en matière de suivi.

## Objectifs professionnels

Cette formation centrée sur les entreprises à potentiel présente une méthodologie et des outils adéquats pour une croissance en phase avec les objectifs du créateur.

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

- 1) de valider le potentiel de croissance de l'entreprise à partir d'un diagnostic des éléments-clé
- 2) d'identifier les conséquences d'un développement rapide sur l'entreprise et le projet du créateur
- 3) de conduire et suivre un plan d'actions de développement en cohérence avec les objectifs du créateur

## Contenu

### Le diagnostic de l'entreprise

Cohérence « Homme/produit/marché »  
Principes et outils adaptés aux entreprises en croissance rapide  
Analyse des écarts avec le projet initial  
Validation du potentiel de développement

### Le développement rapide

Stratégies usuelles de développement (dont la mise en place d'un réseau de franchise)  
Conséquences pour le dirigeant  
Impact sur l'entreprise  
Outils financiers et juridiques

### Le plan de développement de l'entreprise

Définition du plan stratégique  
Application du plan stratégique  
Mise en place de tableaux adaptés  
Points-clés pour communiquer avec le dirigeant



# Approfondir la lecture et l'interprétation des états financiers des TPE

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

- Stéphane RAYNAUD, expert-comptable et commissaire aux comptes, dirigeant du cabinet BBA
- Céline AMYOT, expert-comptable (BBA)

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Étude de cas
- 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

08/06/2020

09/12/2020

## 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 d'accompagner la pérennisation et le développement des entreprises nouvellement créées.

## Prérequis

Cette formation s'adresse à des professionnels ayant l'expérience de l'accompagnement et des connaissances de base concernant le montage financier des projets entrepreneuriaux.

## Objectifs professionnels

Cette formation permet d'acquérir de solides repères en matière d'interprétation des états financiers en vue d'accompagner la pérennisation et le développement des TPE.

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité d'examiner le bilan et le compte de résultat d'une TPE pour :

- 1) repérer les informations essentielles des états financiers et les interpréter
- 2) identifier les points de vigilance
- 3) émettre des recommandations adaptées au contexte

## Contenu

### Présentation des principaux documents financiers

Obligations comptables et fiscales des entreprises  
Objectifs et finalités des états financiers  
Complémentarité avec le suivi

### Le bilan et le compte de résultat

Présentation des grandes masses du bilan et du compte de résultat  
Principes d'élaboration et postes-clés  
Articulation entre le bilan et le compte de résultat  
Les autres documents utiles

### L'analyse de la situation de l'entreprise

Les soldes intermédiaires de gestion  
Adéquation des ressources avec les besoins de financement  
Performance globale de l'entreprise et risques  
Cohérence avec le projet



# Progresser dans l'analyse des documents financiers de l'entreprise

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

Mourad ALLAOUI, consultant en entrepreneuriat

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé et échanges
- Mises en situation à partir de cas pratiques (certains étant proposés sous format numérique, il est utile pour les stagiaires de disposer si possible d'un ordinateur portable ou d'une tablette).
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

18/05/2020 et 19/05/2020  
05/10/2020 et 06/10/2020

## 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 aux conseillers en charge de :

- l'accompagnement post-crédit et de l'appui au développement d'entreprises
- l'instruction de dossiers de demande de financement

## Prérequis

Une expérience terrain de l'accompagnement de porteurs de projet et d'entrepreneurs en matière financière est indispensable ainsi que des bases en matière de lecture des états financiers des entreprises.

## Objectifs professionnels

Cette formation permet d'acquérir une méthode et des outils d'analyse des états financiers des entreprises en phase de démarrage ou de développement.

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

- 1) d'interpréter les éléments financiers du business-plan et les comptes de l'entreprise en réalisant une analyse de l'activité, de la rentabilité et de la structure financière de l'entreprise,
- 2) d'émettre un avis argumenté et des recommandations au porteur du projet de création ou au dirigeant en vue du développement sécurisé de son activité.

## Contenu

### Les outils d'analyse de l'activité de l'entreprise

Notions de flux et de stock dans l'entreprise

Détail du compte de résultat

L'activité de l'entreprise et les SIG

L'analyse de la rentabilité

- Les ratios d'activité
- Le compte de résultat différentiel et le seuil de rentabilité

### Les outils d'analyse de la structure financière

Le bilan fonctionnel

- Les grandes masses du bilan fonctionnel
- Les notions de FR / BFR et d'équilibre financier
- Les ratios du bilan fonctionnel
- Les ratios de structure financière
- Les ratios de rotation

### Les outils d'analyse de la rentabilité

La rentabilité et le risque économique

La rentabilité financière et l'effet de levier financier

### Les outils d'analyse des flux financiers

Le tableau de financement

Le tableau de flux de trésorerie



# Fédérer et animer une communauté d'entrepreneurs

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEURS

- Noreen O'SHEA, spécialiste des réseaux, enseignant-chercheur à ESCP Europe Paris
- Madjid YAHIAOUI, consultant en création de communautés, responsable du Master Entrepreneurat à la Paris School of Business

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Travail préparatoire de cartographie à réaliser en amont de la formation
- Alternance d'exposés et d'échanges
- Identification et transfert de bonnes pratiques en matière de networking
- Logiciel d'analyse du fonctionnement de réseaux
- Boîte à outils du Community manager

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

1050,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

28/05/2020 et 29/05/2020

16/11/2020 et 17/11/2020

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

- Conseillers et référents chargés de l'animation d'une communauté d'entrepreneurs au sein de réseaux associatifs, fablab, incubateurs, espace de coworking, pépinières...
- Chargés de mission de collectivités territoriales, d'agences de développement économique, de comités d'expansion économique

## Prérequis

Une connaissance des acteurs présents sur le territoire et un projet en lien avec la connaissance de la thématique sont indispensables ainsi que des compétences digitales de base. Un travail préparatoire sera demandé en amont de la session de formation. La participation à cette formation nécessite de se munir d'un ordinateur portable ou d'une tablette pour la réalisation des exercices. Un accès wifi sera mis à disposition pour la durée du stage.

## Objectifs professionnels

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

- 1) de créer et développer un réseau d'entrepreneurs sur leur territoire
- 2) d'animer ce dernier en lien avec les ressources du territoire
- 3) de fédérer la communauté autour d'une vision et de valeurs partagées

## Contenu

### Jour 1

#### **La démarche réseau : du réseau social au networking**

Quelques concepts de base : capital social / liens faibles

L'intérêt de la démarche réseau

Élaboration de la culture de réseau

La structuration d'un réseau

#### **Initier un club / réseau sur son territoire**

Sa cible / son positionnement

Le modèle économique

Son mode de fonctionnement

La recherche des opportunités

La gestion des opportunités

### Jour 2

#### **La mise en place du réseau**

Définir la stratégie du réseau

Décider de la typologie du réseau

Sélectionner le coordinateur du réseau

Composer le partenariat du réseau

Cartographier les contacts

Mettre en place le mode d'emploi du fonctionnement du réseau

#### **Manager un réseau**

Gérer la diversité des acteurs du réseau

Travailler avec les différences interculturelles au sein du réseau

Organiser le réseau en sous-unités et assurer la connectivité des parties

Utiliser le potentiel des nouvelles technologies pour une coopération de réseau

Encourager et faciliter le networking entre acteurs