



FORMATIONS 2020

SOMMAIRE

01.	CURSUS CERTIFIANT de conseil en création d'entreprise	05
02.	FONDAMENTAUX	08
03.	CONCRÉTISATION DU PROJET entrepreneurial	12
04.	SUIVI ET DÉVELOPPEMENT	25
05.	ENSEIGNANTS du secondaire et du supérieur	33
06.	INFORMATIONS PRATIQUES	38

01. **CURSUS CERTIFIANT** de conseil en création d'entreprise

- Formation certifiante de conseil en création d'entreprise p.06

02. **FONDAMENTAUX**

- Les fondamentaux de l'accueil des créateurs p.09
- Les fondamentaux du suivi post-crédation p.10
- Adapter sa posture et sa communication en fonction des créateurs p.11

03. **CONCRÉTISATION DU PROJET** entrepreneurial

- Comment mieux valoriser votre offre d'accompagnement p.13
- La validation du modèle économique et la préparation du business-plan p.14
- Utiliser le business-model Canvas avec les porteurs de projet p.15
- Quel accompagnement pour les projets innovants et start-up ? p.16
- Utiliser la créativité avec les porteurs de projet & entrepreneurs p.17
- Exploiter l'étude de marché pour définir la stratégie commerciale p.18
- Intégrer les enjeux de la marque commerciale dans l'accompagnement des créateurs p.19
- Elaborer le montage financier du projet p.20
- Transmettre les informations de base en matière juridique, fiscale, sociale et réglementaire p.21
- Eclairer le choix de la forme juridique et ses impacts en matière fiscale et sociale p.22
- Evaluer la viabilité d'un projet entrepreneurial p.23
- Abandon du projet ou réorientation : quel rebond ? p.24

04. **SUIVI ET DÉVELOPPEMENT**

- Coaching d'entrepreneurs : comment utiliser la méthode GROW ? p.26
- Evaluer l'impact commercial de la jeune entreprise p.27
- Quel accompagnement pour les microprojets souhaitant changer d'échelle ? p.28
- Quel accompagnement pour booster les petites entreprises en développement ? p.29
- Approfondir la lecture et l'interprétation des états financiers des TPE p.30
- Progresser dans l'analyse des documents financiers de l'entreprise p.31
- Fédérer et animer une communauté d'entrepreneurs p.32

05.

ENSEIGNANTS du secondaire et du supérieur

- Sensibiliser les élèves du secondaire à l'esprit d'entreprendre grâce aux techniques de créativité p.34
- Développer des actions de sensibilisation à l'esprit d'entreprendre à destination d'élèves du secondaire p.35
- Sensibiliser les étudiants à l'esprit d'entreprendre grâce aux techniques de créativité p.36
- Quelles méthodes et postures pour guider les étudiants entrepreneurs p.37

06.

INFORMATIONS PRATIQUES

- Informations pratiques p.39
- Mieux nous connaître p.40
- Conditions générales de vente p.41



01.

CURSUS CERTIFIANT

de conseil en création
d'entreprise



Formation certifiante de conseil en création d'entreprise

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources_pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

L'animation de ce cursus sera assurée par des formateurs intervenant habituellement pour le Centre de formation des professionnels l'entrepreneuriat de Bpifrance Création.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation formative par module à l'appui de cas pratiques, exercices et mises en situation
- Attestation de présence par module
- Attestation de fin de formation en fin de cursus

FRAIS PÉDAGOGIQUES

- Professionnels : 6 400 € net
- Individuels : 4 900 € net

Pour faciliter vos futures démarches, le code CPF de la formation est le 237455.

DURÉE

25,00 jours (175:00 h)

EFFECTIF

De 8 à 16 participants

LIEU

Maisons-Alfort ou Paris 9

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Ce cursus certifiant s'adresse :

- aux personnes destinées à informer et accompagner des porteurs de projet de création d'entreprise
- aux conseillers exerçant ces missions souhaitant renforcer leur professionnalisme par l'obtention du certificat

Prérequis

Cette formation nécessite de pouvoir justifier d'un niveau de formation équivalent à un Bac + 2 assorti d'une expérience professionnelle en lien avec la thématique de la formation.

Objectifs professionnels

Cette formation certifiante permet d'acquérir le corpus de connaissances et de compétences indispensables pour exercer les fonctions de conseiller création d'entreprise.

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

1. de mettre en place un cadre permettant la progression du futur créateur avec une posture et des techniques d'entretien appropriées
2. de qualifier l'état d'avancement du projet et d'identifier les besoins du créateur
3. de transmettre la méthodologie, les informations, les outils et ressources utiles pour la préparation d'un projet entrepreneurial dans ses différentes dimensions : économique, commerciale, financière, juridique...
4. de préparer le futur créateur à la présentation de son projet auprès de financeurs et de partenaires,
5. d'examiner le réalisme du projet
6. d'initier la mise en place d'outils de suivi et d'interpréter les informations collectées
7. de réaliser un diagnostic de la situation de la nouvelle entreprise et d'émettre des recommandations pour l'atteinte de ses objectifs
8. d'être référent et d'orienter le porteur de projet en fonction de ses besoins.

Méthodes pédagogiques et supports

- Exposé, échanges et témoignages
- Mises en situation à partir d'exercices, cas pratiques et jeux de rôles
- Support stagiaire comportant des outils pratiques
- Accès à des ressources en ligne réservées aux conseillers pendant la durée de la formation



Formation certifiante de conseil en création d'entreprise

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63
ressources_pros@bpifrance.fr

CERTIFICAT DE "CONSEIL EN CRÉATION D'ENTREPRISE"

Cette formation permet d'accéder au certificat de compétence professionnelle de conseil en création d'entreprise enregistré depuis 2018 au Répertoire Spécifique de France Compétences (ex-inventaire CNCP)..

Trois niveaux de compétences peuvent être certifiés :

- Généraliste
- Référent
- Expert

Une certification partielle est possible sous certaines conditions.

[Accéder à la fiche](#)

MODALITES DE CERTIFICATION

- La certification consiste à évaluer la maîtrise effective des compétences visées par la formation.
- Le processus de certification s'appuie conjointement sur :
 - Deux mises en situation réelles issues de la pratique professionnelle ou bénévole du candidat
 - La rédaction et la remise d'un rapport de mission basé sur deux accompagnements et mettant en perspective les compétences acquises lors de la formation
 - La simulation d'un cas d'accueil de porteur de projet de création d'entreprise
 - La présentation du rapport de mission devant un jury de professionnels

Contenu de la formation

Ouverture du cursus

Module 1 : j'accueille et j'informe les futurs entrepreneurs

- Les fondamentaux de l'accueil des créateurs
- Adapter sa posture et sa communication en fonction des créateurs

Module 2 : j'accompagne le montage des projets

Partie 1 : modèle économique

- La validation du modèle économique et la préparation du business-plan
- Utiliser la créativité avec les porteurs de projet & entrepreneurs

Partie 2 : montage commercial et financier

- Exploiter l'étude de marché pour définir la stratégie commerciale
- Elaborer le montage financier du projet

Partie 3 : montage juridique

- La validation préalable des aspects pouvant impacter la faisabilité du projet : capacité, cumul, réglementation
- Le choix de la forme juridique et des régimes fiscaux/sociaux

Module 3 : j'accompagne le lancement du projet

- Evaluer la viabilité d'un projet entrepreneurial
- Abandon du projet ou réorientation : quel rebond ?

Module 4 : j'accompagne le nouveau chef d'entreprise

- Les fondamentaux du suivi post-crédation
- Fédérer et animer une communauté d'entrepreneurs

Clôture du cursus

Dates prévisionnelles de la prochaine session

- du 07 au 11/09/2020 (4,5 jours)
- du 06 au 09/10/2020 (4 jours)
- du 03 au 06/11/2020 (4 jours)
- du 08 au 11/12/2020 (4 jours)
- du 12 au 15/01/2021 (4 jours)
- du 08 au 12/02/2021 (4,5 jours)

Participer au cursus

Le dossier de candidature peut être obtenu sur simple demande auprès de ressources_pros@bpifrance.fr.

02.

FONDAMENTAUX



Les fondamentaux de l'accueil des créateurs

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

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

PROCHAINE SESSION

14/09/2020 et 15/09/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Personnes en charge de l'accueil individuel ou collectif de créateurs d'entreprise en prise de poste ou souhaitant consolider leurs acquis.

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 du suivi post-crédation

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

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

30/06/2020

01/12/2020

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 de l'accompagnement des nouveaux dirigeants et du suivi des entreprises créées.

Prérequis

Cette formation 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

01.41.79.89.63

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

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

03.

**CONCRÉTISATION
DU PROJET**
entrepreneurial



Comment mieux valoriser votre offre d'accompagnement ?

NOUS CONTACTER

01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Olivier DUPUIS-HENRY, Consultant
Formateur

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Mises en situation
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

25/11/2020

DURÉE

1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF

De 8 à 12 participants

LIEU

Maisons-Alfort ou Paris 9

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Cette formation s'adresse aux conseillers généralistes chargés de l'accueil et / ou de l'accompagnement des futurs créateurs d'entreprises.

Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est indispensable pour suivre cette formation.

Une connaissance précise de l'offre de services de sa structure est également nécessaire.

Objectifs professionnels

A l'issue de cette journée de formation, les participants seront en mesure :

- 1) d'adopter une posture d'écoute et d'ouverture permettant de cerner le contexte et les besoins du porteur de projet
- 2) de proposer une offre de services adaptée ou, le cas échéant, de le réorienter.

Contenu

Ouverture de la formation

Travail collectif sur les représentations
Comment se projeter dans sa posture commerciale ?

Détecter les besoins clients

Découvrir les besoins cachés
Connaître les motivations d'achat
Maîtriser les techniques de questionnement

Valoriser l'offre de services

Identifier la valeur de son offre (exercice CAP)
Développer son relationnel (exercice de mise en situation)



La validation du modèle économique et la préparation du business-plan

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

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

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés, échanges et applications pratiques
- Présentation d'outils
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

17/09/2020 et 18/09/2020

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 futurs créateurs d'entreprises.

Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est indispensable pour suivre cette formation ainsi que des connaissances de base concernant l'élaboration des prévisions financières. En amont de l'inscription, la validation des prérequis peut être vérifiée par la réalisation d'un quizz transmis sur demande par mail à ressources.pros@bpifrance.fr

Objectifs professionnels

Cette formation fait le point sur les étapes d'un projet entrepreneurial et les modalités de préparation du business-plan.

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

- 1) de transmettre les mécanismes de construction d'un projet entrepreneurial
- 2) d'adopter une posture adaptée à la progression du créateur

Contenu

Les étapes de concrétisation d'un projet entrepreneurial

De l'idée au business-model

Du business-model au business-plan

Le pitch et la formalisation du business-plan

Le rôle du conseiller

Les profils d'entrepreneur

L'importance de la communication dans la relation avec le porteur de projet

Outils et techniques au service de l'accompagnement

Le business-model

Les éléments constitutifs d'un business-model

Les tests et les enquêtes de terrain le pour faire évoluer

La stratégie commerciale

Définir une stratégie en fonction du résultat des enquêtes

Déterminer les actions commerciales à mettre en œuvre

Déterminer les moyens nécessaires

Les projections financières

Le plan de financement initial et à 3 ans

Le compte de résultat prévisionnel

Le plan de trésorerie

Le point mort

La place des questions juridiques dans le business-plan

Les modalités du choix

Le respect de la réglementation

L'impact de la structure choisie sur les tableaux financiers



Utiliser le business-model canvas avec les porteurs de projet

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Mourad ALLAOUI, consultant en entrepreneuriat

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Présentation du Business-Model Canvas
- Apports théoriques et applications pratiques
- Exemples de modèles d'affaires

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

23/09/2020

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 de l'accompagnement des futurs créateurs d'entreprises.

Prérequis

Cette formation nécessite une expérience terrain de l'accompagnement de porteurs de projets entrepreneuriaux.

Objectifs professionnels

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité de mobiliser le business-model canvas avec les porteurs de projet qu'ils accompagnent :

- 1) leur mettre en main l'outil : concepts, méthodologie, utilisation
- 2) analyser la cohérence d'ensemble d'un modèle économique et émettre des propositions
- 3) faire le lien avec les autres outils pour le montage du projet (business-plan, étude de marché, ...)

Contenu

Préambule

Notion de business-model

Place du business-model dans la construction du projet

Présentation du Business-model canvas

Présentation des 9 blocs composant l'outil

Objectifs et utilisation du canevas

Contextes et projets concernés

Ateliers de mise en pratique

Constitution d'un BMC

Analyse d'un BMC

Le rôle du conseiller

Posture

Lien avec les autres outils



Quel accompagnement pour les projets innovants et start-up ?

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

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

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exemples de modèles d'affaires
- Présentation du Business-Model Canvas, Value Proposition Canvas, de grilles d'analyse et de suivi des projets
- Présentation de l'effectuation, Lean start-up, Design Thinking

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

26/11/2020 et 27/11/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Professionnels généralistes chargés d'accompagner les créateurs d'entreprise.

Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet et une connaissance du processus général de montage de projet sont indispensables.

Objectifs professionnels

Cette formation apporte des repères et outils pour accompagner les porteurs de projets innovants et start-up.

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

- 1) d'intégrer les spécificités des projets innovants dans leur accompagnement : modèle économique, équipe, montage, financement, suivi
- 2) d'utiliser une méthodologie et des outils adaptés à ce type de projet
- 3) d'orienter les porteurs de projet vers les dispositifs et acteurs-ressources adaptés

Contenu

Spécificités de l'accompagnement de projets innovants

Les différentes définitions et caractéristiques des projets innovants
Les profils des entrepreneurs innovants
Les modèles économiques dans l'innovation (dont sphère digitale)
Les besoins du projet au stade de l'émergence, de l'incubation et du développement
Les aspects juridiques notamment liés à l'économie collaborative

Les interlocuteurs de l'écosystème de l'innovation

Les principaux acteurs
Les incubateurs
Les accélérateurs
Les initiatives publiques et privées (accompagnement, concours, startups week-ends, boot camps, summits...)

Les principaux outils et méthodes : Business-Model Canvas, Lean startup, Minimum Viable Product, Design Thinking, Effectuation, Pitch

La place de l'étude de marché et du business-plan
Les apports spécifiques du numérique dans la construction des business-model

Le financement des projets innovants (dispositifs dédiés)

La preuve du concept, condition nécessaire aux financements
Les différentes stratégies de financement en fonction de l'avancement du projet (amorçage, incubation, développement)
Les acteurs du financement des projets innovants



Utiliser la créativité avec les porteurs de projet & entrepreneurs

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Pierre CHANUT, Directeur de NYMEO, agence spécialisée en création de noms de marque

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apport d'éléments théoriques et pratiques
- Partage d'expériences
- Appropriation des éléments présentés grâce à des travaux d'application
- Support stagiaire avec quelques techniques de créativité et ressources documentaires

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

15/10/2020 et 16/10/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des porteurs de projet et des nouveaux chefs d'entreprise

Prérequis

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

Objectifs professionnels

À l'issue de ce stage, les participants seront en capacité de mettre en place une séance de créativité avec les porteurs de projets et entrepreneurs qu'ils accompagnent.

Cette journée de formation sera l'occasion de découvrir et de s'approprier :

- les phases du processus créatif
- les règles d'animation d'une réunion de créativité

Contenu

Introduction

Sommes-nous tous créatifs ?

Creativité, innovation et entrepreneuriat

La démarche créative ne s'improvise pas

Les étapes

Le rôle de l'animateur

Les ingrédients et conditions de succès

Les freins et erreurs à éviter

Mises en application

Travaux en atelier

Débrief collectif



Exploiter l'étude de marché pour définir la stratégie commerciale

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Jean-Michel LY, Consultant
(Bpifrance)

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Cas pratiques
- Support stagiaire comportant notamment une boîte à outils personnalisable prête à l'emploi

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

21/09/2020 et 22/09/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Professionnels généralistes chargés d'accueillir les créateurs d'entreprises et d'accompagner la préparation du projet.

Prérequis

Une connaissance générale de la méthodologie de préparation du projet est nécessaire ainsi qu'une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet.

Objectifs professionnels

Cette formation apporte une méthodologie et des outils à proposer au créateur pour réaliser une étude de marché utile et efficace. A l'issue de ce stage, les conseillers seront en capacité de :

- 1) transmettre au créateur les méthodes / ressources indispensables pour la réalisation de l'étude de marché
- 2) lui apporter un appui pour l'exploitation de ses résultats et faire les liens avec le positionnement stratégique du projet
- 3) permettre au créateur d'évaluer un chiffre d'affaires réaliste et argumenté

Contenu

Introduction

Rappels méthodologiques

La posture et les outils du conseiller

Utilisation du Business Model Canvas dans la validation commerciale du projet

Guider dans la réalisation des étapes de l'étude de marché

Comment & pourquoi

- Connaître le macro-environnement
- Définir et analyser une zone d'implantation
- Réaliser l'étude concurrence et établir un benchmark précis
- Identifier profils, besoins, motivations, et freins des clientèles potentielles
- Réaliser une matrice SWOT

Utiliser les résultats de l'étude de marché pour déterminer le positionnement stratégique

Des méthodes pour :

- Elaborer une offre claire, lisible et cohérente : stratégie du ciblage, positionnement, mix marketing
- Fixer des prix et évaluer le chiffre d'affaires prévisionnel en combinant vision marché et vision gestion

Établir le diagnostic du positionnement commercial du projet : cohérence des prévisions, analyse des forces et faiblesses, pistes proposées au créateur



Intégrer les enjeux de la marque commerciale dans l'accompagnement des créateurs

NOUS CONTACTER

01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Pierre CHANUT, Directeur de NYMEO, agence spécialisée en création de noms de marque

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apport d'éléments théoriques et de nombreuses illustrations
- Exercice d'application sous la forme d'un jeu créatif
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

30/11/2020*

*Date prévisionnelle en cours de confirmation

DURÉE

1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort ou Paris 9

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 ayant une expérience en matière de suivi.

Objectifs professionnels

En complément de l'étude de marché et en lien notamment avec la stratégie de positionnement / communication de l'entreprise, cette formation apporte une approche et des repères solides sur la construction d'une marque commerciale : de sa conception à sa perception par les publics cibles.

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de transmettre aux créateurs et entrepreneurs les éléments indispensables pour :

- 1) concevoir et gérer l'identité de leur entreprise et celle de leur offre commerciale
- 2) créer de la valeur par la marque commerciale et assurer sa pérennité
- 3) communiquer avec cohérence auprès des publics cibles.

Contenu

Accompagner la création de marque

Les enjeux des noms et des marques pour l'entreprise en création / récemment créée

Principes et méthode pour fonder l'identité commerciale d'une entreprise

Le choix d'un nom de marque : principes, méthodes de création et pièges à éviter

La création d'une identité visuelle originale, cohérente et attractive pour la cible

Intégrer la marque à la stratégie de l'entreprise en création

Valoriser le capital immatériel de la marque

Aspects légaux et réglementaires pour protéger juridiquement une marque et la défendre

Le cycle de vie d'une marque et les stratégies à envisager

Promouvoir une marque aujourd'hui en intégrant l'impact du digital

L'importance de la marque dans l'expérience client



Elaborer le montage financier du projet

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

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

PROCHAINE SESSION

24/09/2020 et 25/09/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Professionnels généralistes chargés d'accueillir les créateurs d'entreprise et d'accompagner la préparation du projet.

Prérequis

Une connaissance du processus général de montage de projet est nécessaire pour suivre cette formation d'approfondissement.

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

Objectifs professionnels

Cette formation permet de s'approprier les modalités d'élaboration des prévisions financières.

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

- 1) de transmettre au futur créateur les objectifs, mécanismes et outils pour le montage financier de son projet : plan de financement initial, compte de résultat, plan de trésorerie, calcul du seuil de rentabilité et tableau de financement à 3 ans
- 2) de présenter au porteur de projet les différentes sources de financement mobilisables.

Contenu

Rappels méthodologiques

Objectifs de la démarche financière
Liens avec les autres dimensions du projet
La posture du conseiller

Les étapes de la démarche financière

Les principes de l'étude financière
Evaluation des besoins

Les outils de la démarche financière

Le plan de financement
Le compte de résultat prévisionnel
Le tableau de trésorerie
Le seuil de rentabilité
Synthèse

Les sources de financement du projet

Panorama des solutions de financement des TPE
Les attentes des banquiers et des autres financeurs



Evaluer la viabilité d'un projet entrepreneurial

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

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

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

15/06/2020 et 16/06/2020
12/10/2020 et 13/10/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Conseillers généralistes chargés de :

- l'accompagnement à la création d'entreprises.
- l'instruction de projets de création d'entreprise dans le cadre de jurys, concours, commissions financières...

Prérequis

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

Objectifs professionnels

Cette formation présente une approche méthodologique et des outils pour l'analyse d'un projet entrepreneurial.

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité :

- 1) d'analyser la cohérence d'ensemble d'un projet de création d'entreprise
- 2) de synthétiser les forces et les faiblesses du projet
- 3) d'en valider le réalisme

Contenu

Prérequis pour analyser un projet et rendre un avis

Détection des incohérences

- du projet par rapport aux motivations et aptitudes du créateur
- du business-model
- de l'étude commerciale et des tests marché
- des prévisions financières
- de l'étude juridique

Le diagnostic final

- Construire une grille d'analyse
- Formulation d'un avis global sur les forces et les faiblesses du projet

Le plan d'actions

- Actions à mener par le créateur
- Orientation vers les ressources disponibles pour améliorer son projet



Transmettre les informations de base en matière juridique, fiscale, sociale et réglementaire

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

- Audrey DUGUE, juriste (Bpifrance)
- Lila LEON, juriste (Bpifrance)
- Karine VALENTIN, consultante

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Applications pratiques
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

29/09/2020

DURÉE

1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Débutants accueillant de futurs créateurs d'entreprise.

Prérequis

Cette formation s'adresse à des débutants. Il n'y a pas de prérequis.

Objectifs professionnels

Cette formation a pour objectifs de donner des repères, transmettre les principaux concepts et le vocabulaire liés à la création d'entreprise.

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

- 1) de présenter les solutions les plus courantes pour créer une activité
- 2) d'identifier les éléments à valider, préalablement à la création d'entreprise en fonction de la situation du porteur de projet (capacité, cumul d'activités, réglementation, ...)
- 3) de distinguer les principales formes juridiques (entreprise individuelle vs société) ainsi que les régimes fiscaux et sociaux

Cette thématique ne traite pas du choix de la forme juridique et de ses incidences fiscales et sociales. Ces sujets sont développés dans le cadre de la formation de 3 jours intitulée : "Éclairer le choix de la forme juridique et son impact en matière fiscale et sociale".

Contenu

La création d'entreprise est-elle obligatoire pour lancer une activité ?

Y-a-t-il des prérequis pour créer une entreprise ?

Capacité juridique

Cumul de la création d'entreprise avec une autre activité

Limites d'accès à certaines professions

Les principales formes juridiques

Entreprise individuelle / société

Régime fiscal de l'entreprise et statut social du dirigeant

Eclairer le choix de la forme juridique et ses impacts en matière fiscale et sociale

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

- Audrey DUGUE, juriste (Bpifrance)
- Lila LEON, juriste (Bpifrance)
- Karine VALENTIN, Consultante

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Mises en situation à partir d'exercices
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

1350,00 € net de taxes

PROCHAINES SESSIONS

03/06/2020 au 05/06/2020
16/11/2020 au 18/11/2020

DURÉE

3,00 j (21:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort ou Paris 9

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Conseillers généralistes chargés d'accompagner la préparation du projet.

Prérequis

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

Objectifs professionnels

Cette formation contient les savoirs indispensables pour guider le créateur en matière juridique : choix du statut et caractéristiques des régimes fiscaux/sociaux qui en découlent.

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

- 1) d'expliquer au porteur d'un projet entrepreneurial les principaux critères à prendre en compte et les implications du choix de la forme juridique
- 2) de lui présenter les principales caractéristiques des formes juridiques les plus courantes
- 3) de détailler les impacts du choix du statut en matière fiscale et sociale

Contenu

Préambule

Enjeux du choix de la forme juridique
A quels moments traiter cette question ?

Présentation des principales formes juridiques

Critères de choix
Caractéristiques des structures juridiques les plus fréquentes

Présentation des régimes d'imposition des bénéficiaires

Impôt sur le revenu / impôt sur les sociétés de droit ou sur option
Régimes de TVA
Contribution économique territoriale

Présentation des régimes sociaux des dirigeants

Régimes d'affiliation : assimilé-salarié / travailleur non salarié
Cotisations sociales : bases / taux / règlement
Protection sociale
Cas du micro entrepreneur
Statut du conjoint du créateur



Abandon du projet ou réorientation : quel rebond ?

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

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

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apports théoriques et échanges
- Mises en situation et exercices
- Accès nominatif à l'outil en ligne FAIRE® développé par Epigo

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

1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement à la création/reprise d'entreprises.

Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est indispensable ainsi que la capacité à réaliser le diagnostic d'un projet entrepreneurial.

Objectifs professionnels

Cette formation traite de la phase de renoncement au projet initial et propose une approche favorisant le rebond du porteur de projet.

A l'issue de cette formation, les participants seront en capacité de proposer des pistes concrètes pour :

- 1) faciliter la prise de conscience du porteur lorsque le diagnostic révèle des obstacles ou incohérences ne permettant pas la concrétisation du projet
- 2) identifier des pistes pour le rebond en capitalisant l'expérience acquise dans le projet non abouti

Contenu

Notions préalables

Le rôle du conseiller dans l'accompagnement et la construction d'un projet
Critères de viabilité d'un projet

Accompagner la prise de conscience

Partager le diagnostic avec le porteur de projet
Pourquoi renoncer au projet ?

Faciliter le rebond

Sorties positives pour le porteur en cas d'abandon (entretien de fin de projet)
Posture du conseiller en création d'entreprise face à l'échec

04.

**SUIVI
ET DÉVELOPPEMENT**



Coaching d'entrepreneurs : comment utiliser la méthode GROW ?

NOUS CONTACTER

01.41.79.89.63.
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

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

PROCHAINE SESSION

01/10/2020 et 02/10/2020*

*Dates prévisionnelles en cours de confirmation

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@bpi france.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

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

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

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

05/10/2020 et 06/10/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 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-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.

A 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

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

PROCHAINE SESSION

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

05.

ENSEIGNANTS

du secondaire
et du supérieur



Sensibiliser les élèves du secondaire à l'esprit d'entreprendre grâce aux techniques de créativité

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Madjid YAHIAOUI, consultant en création de communautés, responsable du Master Entrepreneuriat à la Paris School of Business

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apport de contenus
- Expérimentation des techniques présentées et mise en situation
- Partage d'expériences
- Travail en groupe

SUIVI ET ÉVALUATION

- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence
- Fiche-action en fin de formation

DATES DES PROCHAINES SESSIONS

Cette thématique peut être organisée pour un groupe d'enseignants à la demande de tout organisme, institution ou grande entreprise.

DURÉE

1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

Public

Enseignants du secondaire investis dans la sensibilisation à l'esprit d'entreprendre

Prérequis

Être amené à mettre en place des actions de sensibilisation à l'esprit d'entreprendre.

Objectifs professionnels

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité d'employer des techniques de créativité dans le cadre d'un dispositif de sensibilisation à l'esprit d'entreprendre :

- 1) mettre en place une séance de créativité en mobilisant des techniques adaptées au public et au contexte
- 2) animer une séance de créativité

Contenu

Matin

Ouverture de la formation

Présentation de la formation
Tour de table et partage des attentes

Notions d'esprit d'entreprendre et de créativité

Présentation
Liens avec le Parcours Avenir et les Enseignements pratiques interdisciplinaires (EPI)
Découverte de techniques de créativité

La créativité ne s'improvise pas : conditions d'émergence et phases du processus créatif

Présentation de quelques techniques
Mise en pratique

Après-midi

Atelier créatif collectif

Expérimentation
Débrief
Facteurs-clé de succès

Présentation d'outils et de ressources complémentaires



Développer des actions de sensibilisation à l'esprit d'entreprendre à destination d'élèves du secondaire

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources_pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Evelyne CARAFFINI, consultante spécialisée en pédagogie entrepreneuriale

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Expérimentation de techniques présentées
- Partage d'expériences
- Benchmark et ressources

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence
- Fiche-action en fin de formation

DATES DES PROCHAINES SESSIONS

Cette thématique peut être organisée pour un groupe d'enseignants à la demande de tout organisme, institution ou grande entreprise.

DURÉE

1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

Public

Enseignants du secondaire investis dans la sensibilisation à l'esprit d'entreprendre

Prérequis

Être amené à mettre en place des actions de sensibilisation à l'esprit d'entreprendre

Objectifs professionnels

A l'issue de ce stage, les participants seront en mesure de concevoir et d'animer des actions de sensibilisation à l'esprit d'entreprendre à destination d'élèves du secondaire.

Cette formation sera l'occasion :

- 1) de s'approprier les méthodes pédagogiques propices à la sensibilisation à l'esprit d'entreprendre
- 2) de travailler en atelier sur le développement d'une telle action en faisant le lien avec les autres enseignements
- 3) de découvrir des techniques d'animation pour impliquer les apprenants
- 4) et d'identifier les rôles de l'enseignant auprès des élèves et intervenants extérieurs

Contenu

Jour 1

Qu'est-ce que l'esprit d'entreprendre ?

Représentations et idées reçues

Les composantes de l'esprit d'entreprendre et la transversalité avec les enseignements

Comment sensibiliser à l'esprit d'entreprendre ?

Typologie d'actions de sensibilisation

Les principales caractéristiques d'un atelier de sensibilisation

Zoom sur les nouveaux outils et concepts de l'entrepreneuriat

Jour 2

Comment structurer l'atelier ?

Ingénierie pédagogique

Le choix de méthodes et techniques adaptées

La mise en œuvre de l'action

Posture de l'animateur ou « comment impliquer les élèves ? »

Facteurs-clé de succès

Notion d'évaluation



Quelles méthodes et postures pour guider les étudiants entrepreneurs ?

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Amine CHELLY, Docteur en Sciences de Gestion de l'Université du SUD Toulon-Var

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apports d'outils : business-model canvas, lean-canvas, carte de l'empathie, business-plan...
- Mises en pratique par des exercices et jeux de rôles
- Partage d'expériences

SUIVI ET ÉVALUATION

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

DATES DES PROCHAINES SESSIONS

Cette thématique peut être organisée pour un groupe d'enseignants à la demande de tout organisme, institution ou grande entreprise.

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

Public

Enseignants du supérieur amenés à guider des étudiants porteurs d'un projet entrepreneurial.

Prérequis

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

Objectifs professionnels

A l'issue de ce stage, les participants seront en mesure d'informer, d'orienter et de guider les étudiants ayant un projet entrepreneurial, et pour cela :

- 1) adopter une posture propice à la progression des étudiants engagés dans ce type de projet
- 2) disposer d'une boîte à outils adaptée au processus entrepreneurial

Contenu

Jour 1

Contexte

Développement de l'esprit d'entreprendre
Présentation et conséquences du Statut Etudiant Entrepreneur

Travail sur les représentations

Travail en commun sur les représentations, aprioris et croyances
Partage d'un langage commun

La conduite d'un projet entrepreneurial

Objectifs
Processus, méthodes et outils : Business-model canvas, Lean startup, etc.
Applications pratiques

Jour 2

Applications pratiques

Environnement de l'étudiant entrepreneur

Rôles et postures de l'enseignant
Acteurs de l'accompagnement : réseau, coach, mentor, ...
Autres ressources et outils pour préparer les projets
Mises en situation



Sensibiliser les étudiants à l'esprit d'entreprendre grâce aux techniques de créativité

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

L'animation de cette formation sera assurée par un formateur intervenant habituellement pour le Centre de formation.

MÉTHODES ET SUPPORTS

- De nombreuses mises en pratique
- Jeux de rôle
- Partage d'expériences

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence
- Fiche-action en fin de formation

DATES DES PROCHAINES SESSIONS

Cette thématique peut être organisée pour un groupe d'enseignants à la demande de tout organisme, institution ou grande entreprise.

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

Public

Enseignants du supérieur investis dans la sensibilisation à l'esprit d'entreprendre

Prérequis

Être amené à mettre en place des actions de sensibilisation à l'esprit d'entreprendre

Objectifs professionnels

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité d'employer des techniques de créativité dans le cadre d'un dispositif de sensibilisation à l'esprit d'entreprendre :

- 1) Préparer une séance de créativité en mobilisant des techniques adaptées au public et au contexte
- 2) Animer une séance de créativité

Contenu

Jour 1

Matin

- Enjeux de la sensibilisation à l'esprit d'entreprendre
- La créativité au cœur de la démarche entrepreneuriale
- Les phases du processus créatif
- Les conditions de la créativité, seul(e) et en groupe

Après-midi

- Techniques de créativité individuelles et collectives
- Ateliers d'application
- Feedback collectif

Jour 2

Matin

- Préparer une séance de créativité en groupe
- Animer une séance de créativité
- Les techniques collectives adaptées aux effectifs importants
- Ateliers d'application

Après-midi

- Ateliers d'application
- Évaluer la pertinence des idées
- Feedback collectif

06.

**INFORMATIONS
PRATIQUES**

INFORMATIONS PRATIQUES

FORMATIONS INTERENTREPRISES

Toute demande d'inscription nécessite l'utilisation du formulaire en ligne accessible sur bpifrance-creation.fr. Toute inscription a valeur de bon de commande et emporte l'acceptation sans réserve des conditions générales de vente, qui prévalent sur tout autre document émis par le commanditaire, et notamment sur toutes conditions générales d'achat. Le prix comprend la participation au stage, ainsi que la remise d'un support de formation. Les frais de repas restent à la charge du stagiaire. Le Centre de formation n'étant pas soumis à la TVA, les tarifs s'entendent nets de taxe. En cas de demande de financement par un organisme tiers, il appartient au commanditaire :

- d'effectuer directement les démarches auprès de l'organisme financeur, afin que l'accord puisse être reçu avant le démarrage de la formation ;
- de le préciser dès la demande d'inscription.

Le participant et la personne en charge du suivi administratif reçoivent systématiquement un accusé de réception électronique qui ne vaut pas confirmation de la session. Pour chaque formation ayant un nombre suffisant d'inscrits et dont la tenue est confirmée, la convention de formation et la convocation sont adressées environ 4 semaines avant le début de l'action de formation. Un exemplaire de la convention doit systématiquement être signé et retourné à réception. Après le stage, la facture est établie à l'attention du commanditaire ou du financeur ayant donné un accord formel de prise en charge. En l'absence de ce dernier, la facture est émise à l'attention de la structure commanditaire. Elle est accompagnée de copies de la présentation détaillée de la formation, de la feuille d'émargement et de l'attestation individuelle de présence. Étant payable à réception, de futures inscriptions pourront être bloquées en cas d'impayés dans l'attente de la régularisation de la situation.

FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE

Nos formations peuvent être organisées en intra-entreprise pour un groupe de collaborateurs ou de partenaires de tout organisme, institution ou grande entreprise.

Afin d'assurer aux stagiaires une dynamique de groupe et des échanges profitables, chaque formation peut accueillir de 5 à 15 participants.

L'équipe du Centre de formation est à votre disposition pour accompagner la définition de votre projet, ainsi que sa mise en œuvre dans les meilleures conditions.

Après étude de vos besoins et en fonction du public à former, il est possible d'ajuster nos contenus à des demandes spécifiques et réalités territoriales particulières et de concevoir des stages ou cursus « sur mesure ».

Toute demande de stage intra-entreprise donne lieu à l'émission d'une proposition personnalisée, valable 60 jours à compter de la date d'envoi.

Cette dernière doit être acceptée par un accord écrit valant commande. Toute commande de formation emporte l'acceptation sans réserve des conditions générales de vente, qui prévalent sur tout autre document émis par le commanditaire, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

SE RENDRE AU CENTRE DE FORMATION

Sauf indications contraires sur la convocation, les formations interentreprises se déroulent dans les locaux de Bpifrance Création à Maisons-Alfort de 9h30 à 17h30 avec une pause d'une heure pour le repas.

SITE DE MAISONS-ALFORT

27, rue du Général Leclerc
94700 Maisons-Alfort
M° : École Vétérinaire de Maisons-Alfort (ligne 8)

SITE DE PARIS HAUSSMANN

6, boulevard Haussmann
75009 Paris
M° : Richelieu-Drouot (lignes 8 et 9)

SITE DE DROUT

24, rue Drouot
75009 Paris
M° : Le Peletier (ligne 7),
Notre-Dame de Lorette (ligne 12)

La facturation intervient après chaque formation. Le Centre de formation n'étant pas soumis à la TVA, les tarifs s'entendent nets de taxe. Le paiement s'effectue à réception de facture.

En cas de demande de financement par un organisme tiers, il appartient au commanditaire d'effectuer directement les démarches auprès de l'organisme financeur, afin que l'accord puisse être reçu avant le démarrage de la formation.

Après le stage, la facture est établie à l'attention du commanditaire ou du financeur ayant donné un accord formel de prise en charge. En l'absence de ce dernier, la facture est émise à l'attention de la structure commanditaire. Elle est accompagnée de copies de la présentation détaillée de la formation, de la feuille d'émargement et des attestations de présence. Étant payable à réception, de futures commandes pourront être bloquées en cas d'impayés dans l'attente de la régularisation de la situation.

CURSUS CERTIFIANT

Le cursus certifiant de conseil en création d'entreprise est ouvert :

- aux personnes destinées à informer et accompagner des porteurs de projet de création d'entreprise ;
- aux conseillers exerçant ces missions souhaitant renforcer leur professionnalisme par l'obtention du certificat.

La participation à ce dernier nécessite de constituer un dossier de candidature qui peut être obtenu sur simple demande adressée par mail à ressources.pros@bpifrance.fr.

Le versement d'un chèque de 200,00 € est demandé pour l'instruction du dossier. Cette somme sera encaissée à l'issue du premier module et déduite du montant restant dû. En cas de rejet de la candidature, le chèque sera restitué et non encaissé. Le prix du cursus comprend la participation à la formation, la remise des supports de formation et le tutorat pour la préparation du certificat ainsi que l'accès à l'espace professionnels du site internet de Bpifrance Création pendant la formation. Les frais de repas restent à la charge du stagiaire.

En cas de demande de financement par un organisme tiers, il appartient au commanditaire de l'indiquer dans le dossier de candidature et d'effectuer directement les démarches auprès de l'organisme financeur, afin que l'accord puisse être reçu avant le démarrage de la formation. La certification nécessite l'assiduité à l'ensemble des modules du cursus, la participation aux exercices proposés, ainsi que la soutenance d'un rapport de mission devant un jury composé de professionnels. Ce dernier délibère après la soutenance et est souverain pour la délivrance du certificat.

Après le stage, la facture est établie à l'attention du commanditaire ou du financeur ayant donné un accord formel de prise en charge. En l'absence de ce dernier, la facture est émise à l'attention de la structure commanditaire. Elle est accompagnée de copies de la présentation détaillée de la formation, de la feuille d'émargement et de l'attestation individuelle de présence.

La facturation intervient après chaque module. Le Centre de formation n'étant pas soumis à la TVA, les tarifs s'entendent nets de taxe. Le paiement s'effectue à réception de facture.

► BPIFRANCE CRÉATION

Le continuum de solutions déployé par Bpifrance permet d'accompagner les entreprises dans tous les territoires, quelle que soit leur taille et à toutes les étapes de leur développement.

Dans le domaine de la création d'entreprises, Bpifrance est un acteur essentiel via la garantie, en lien avec les banques, l'État et les Collectivités. Il est, par ailleurs, partenaire des principaux réseaux d'accompagnement à la création d'entreprises.

Avec la naissance de Bpifrance Création le 1er janvier 2019, Bpifrance a renforcé son action au service des créateurs d'entreprises en reprenant l'ensemble des missions de soutien à la création d'entreprise et à l'entrepreneuriat, jusqu'alors exercées par l'Agence France Entrepreneur et la Caisse des Dépôts, via sa Banque des territoires.

La professionnalisation et l'information experte des acteurs de l'écosystème entrepreneurial, éléments décisifs pour le développement d'entreprises porteuses de valeur ajoutée et de croissance sur les territoires, demeurent ainsi un axe important de son offre.

► LE CENTRE DE FORMATION

Le Centre de formation a rejoint début janvier 2019 les équipes de la Direction de l'Accompagnement de Bpifrance, afin de créer le pôle Pilotage, Ressources pédagogiques et Consultants. Cette nouvelle configuration s'appuie sur l'expertise développée depuis 35 ans en matière de formation des professionnels qui sensibilisent, accueillent, orientent, accompagnent et suivent les futurs entrepreneurs et nouveaux dirigeants. Ainsi, depuis 2005, le Centre de formation a formé plus de 10 000 stagiaires. En cohérence avec sa mission de promotion de l'esprit d'initiative, une offre spécifique à destination des enseignants du secondaire et du supérieur a par ailleurs été développée. À moyen terme, ce cadre d'intervention permettra de développer l'offre tant en termes de thématiques que de modalités en étant au plus près du terrain.

► L'OFFRE DE FORMATION

En 2017, le Centre de formation a obtenu le certificat conformité formation professionnelle délivré par l'AFNOR qui atteste que les formations respectent les différents critères de qualité prévus par le décret du 30 juin 2015. Son enregistrement sur la plateforme en ligne Data-dock.fr a ainsi pu être validé. L'offre 2020 comporte 24 thématiques de formation courtes d'une à trois journées englobant l'ensemble des connaissances, aptitudes et savoir-faire requis pour un accompagnement réussi des porteurs de projet et entrepreneurs. Elle sera rapidement enrichie avec d'autres thèmes de stages. En complément, Bpifrance Création propose un cursus de conseil en création d'entreprise (25 jours) permettant d'accéder au Certificat de compétence professionnelle de conseil en création d'entreprise enregistré au Répertoire Spécifique de la CNCP (anciennement inventaire) depuis mai 2018. Les formations peuvent être suivies en interentreprises. Une programmation est proposée dans les locaux de Bpifrance Création à Maisons-Alfort.

Le Centre de formation peut également intervenir sur demande, en tout lieu, auprès des organismes, institutions et entreprises (stages intra-entreprise). Des parcours de formation spécifiques et/ou des formations sur mesure peuvent être proposés.

► CHIFFRES-CLÉ 2018

98 journées de formation

56 stages de 1 à 3 jours

616 professionnels concernés

1 FORMATION DE FORMATEURS déployée auprès de

6397 conseillers Pôle Emploi (janv.2018 - juin 2019)

1 CURSUS long de

25 jours

► ILS NOUS FONT CONFIANCE

- Organismes consulaires : chambres de commerce et d'industrie, chambres des métiers et de l'artisanat
- Collectivités territoriales : conseils régionaux, comités d'expansion, communautés de communes
- Pôle emploi
- FPSPP
- Association pour l'emploi des cadres (Apec)
- Réseau Initiative France et des plateformes d'initiative locale
- Association pour le droit à l'initiative économique (Adie)
- BGE territoriales
- Pépinières d'entreprises
- Agence de reconversion du Ministère de la Défense
- Cellules d'essaimage de grandes entreprises
- Altédia
- Cabinet BPI, etc.

► UNE ÉQUIPE À VOTRE SERVICE

Dorothee SABOT
Responsable du Centre de formation

Michel JEZ
Responsable des Services formation et espace Conseiller



Une question ?

ressources.pros@bpifrance.fr
01.41.79.89.63 / 07.77.48.86.27

CHAMP D'APPLICATION

Toute commande de formation emporte l'acceptation sans réserve des conditions générales de vente, qui prévalent sur tout autre document émis par le commanditaire, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

ARTICLE 1 : COMMANDE

ARTICLE 1-1 : STAGE INTER-ENTREPRISES

Toute demande d'inscription nécessite l'utilisation du formulaire en ligne accessible sur bpifrance-creation.fr. Toute inscription a valeur de bon de commande et emporte l'acceptation sans réserve des conditions générales de vente, qui prévalent sur tout autre document émis par le commanditaire, et notamment sur toutes conditions générales d'achat. En cas de demande de financement par un organisme tiers, il appartient au commanditaire :

- d'effectuer directement les démarches auprès de l'organisme financeur afin que l'accord puisse être reçu avant le démarrage de la formation,
 - de le préciser dès la demande d'inscription.
- Les inscriptions sont enregistrées dans l'ordre d'arrivée (à concurrence du nombre de places disponibles). Le participant et la personne en charge du suivi administratif reçoivent systématiquement un accusé de réception électronique qui ne vaut pas confirmation de la session. Pour chaque formation ayant un nombre suffisant d'inscrits et dont la tenue est confirmée, la convention de formation et la convocation sont adressées avant le début de l'action de formation. Un exemplaire de la convention doit systématiquement être signé et retourné à réception.

ARTICLE 1-2 : STAGE INTRA-ENTREPRISE

La demande de stage intraentreprise peut s'effectuer par téléphone (01.41.79.89.63) ou par courriel (ressources.pros@bpifrance.fr).

Elle donne lieu à l'émission d'un devis détaillé dont la durée de validité est de 60 jours à compter de la date d'envoi.

Le devis doit être accepté par un accord écrit valant commande. L'action est ensuite à planifier d'un commun accord dans un délai d'environ 8 semaines.

ARTICLE 2 : CONTENU DE LA PRESTATION

Chaque formation présentielle dure 7 heures par jour. Sauf indications contraires sur la convocation, les formations interentreprises se déroulent de 9h30 à 17h30 dans les locaux de Bpifrance création à Maisons-Alfort ou Paris Haussmann avec une pause d'une heure pour le repas.

ARTICLE 2-1 : STAGE INTER-ENTREPRISES

Le prix comprend la participation au stage ainsi que la remise d'un support de formation. Les frais de repas restent à la charge du stagiaire.

ARTICLE 2-2 : STAGE INTRA-ENTREPRISE

Le prix comprend :

- l'animation du/des stage(s) du catalogue,
 - la documentation remise à chaque stagiaire.
- Il ne comprend pas :
- l'éventuelle ingénierie pédagogique en cas de nécessité d'adapter la/les formation(s) ou de développer des contenus spécifiques,
 - la convocation des stagiaires,
 - les frais de déplacement et d'hébergement des formateurs qui restent à la charge du commanditaire et sont remboursés sur présentation des justificatifs. Pour les actions de formation intra-entreprise dont l'organisation est mutualisée par plusieurs organismes et nécessite l'établissement de plusieurs conventions de formation, un coût administratif complémentaire s'ajoute en fonction du nombre de structures concernées.

ARTICLE 3 : CONDITIONS DE RÈGLEMENT

Le Centre de formation n'étant pas soumis à la TVA, les tarifs s'entendent nets de taxe.

Après le stage, la facture est établie à l'attention du commanditaire ou du financeur ayant donné un accord formel de prise en charge. En l'absence de ce dernier, la facture est émise à l'attention de la structure commanditaire. Elle est accompagnée de copies de la présentation détaillée de la formation, de la feuille d'émargement et de l'attestation individuelle de présence. Etant payable à réception, de futures inscriptions pourront être bloquées en cas d'impayés dans l'attente de la régularisation de la situation.

ARTICLE 4 : REPORT OU ANNULATION

ARTICLE 1-1 : FORMATION INTER-ENTREPRISES

Du fait du Centre de formation :

En cas de nombre insuffisant de participants, le Centre de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler une formation interentreprises jusqu'à 7 jours calendaires avant le début du stage.

Le Centre de formation en informe le commanditaire par courrier postal, courriel, ou télécopie. Aucune indemnité ne sera versée en compensation d'une annulation ou d'un report du fait du Centre de formation.

Du fait du participant ou de son employeur :

Les demandes de report d'inscription d'une session à une autre sont admises dans la limite des places disponibles à condition d'être confirmées par écrit au moins 28 jours calendaires avant le début du stage initialement choisi. Au sein d'un même organisme, les demandes de remplacement d'un stagiaire par un autre confirmées par écrit au moins 28 jours calendaires avant le début du stage sont admises, sous réserve d'avoir transmis dans ce délai les informations requises. Les demandes d'annulation confirmées par écrit au moins 28 jours calendaires avant le début du stage sont admises. En cas d'absence, de demande de report ou d'annulation reçue :

- entre 7 et 28 jours calendaires avant le début du stage, le Centre de formation se réserve le droit de facturer une indemnité forfaitaire d'un montant équivalent à 50 % du coût total de l'action de formation.
- moins de 7 jours calendaires avant le début du stage, le Centre de formation se réserve le droit de facturer une indemnité forfaitaire d'un montant équivalent au coût total de l'action de formation. Le Centre de formation appréciera les causes d'absence au cas par cas pour l'application de ce barème.

ARTICLE 4-2 : CURSUS CERTIFIANT DE CONSEILLER CREATION D'ENTREPRISE

Du fait du Centre de formation

En cas de nombre insuffisant de participants, le Centre de formation se réserve le droit d'annuler ou de reporter la tenue du cursus certifiant. Dans ce cas, il en informe le commanditaire par courriel au plus tard 7 jours avant le début de la formation. Une nouvelle programmation est alors proposée, sous réserve de faisabilité.

Du fait du participant ou de son employeur

En cas d'absence à tout ou partie d'un module du cursus, le Centre de formation se réserve le droit de facturer une indemnité forfaitaire calculée au prorata du nombre de jours d'absence (prix du cursus / 25 X nb de jours d'absence).

En cas d'absence du stagiaire à tout ou partie d'un module du cursus, la participation à un autre stage programmé en interentreprises sur le(s) même(s) thème(s) pourra être proposée (sous réserve de faisabilité).

ARTICLE 4-3 : FORMATION INTRA-ENTREPRISE

Du fait du Centre de formation :

En cas de force majeure, le Centre de formation se réserve le droit d'annuler ou de reporter une formation. Le Centre de formation en informe le commanditaire par téléphone, courriel ou télécopie. Aucune indemnité ne lui sera versée en compensation d'une annulation ou d'un report du fait du Centre de formation.

Du fait du commanditaire :

Les demandes de report ou d'annulation confirmées par écrit au moins 28 jours calendaires avant le début du stage sont admises.

Toutefois, s'il s'agissait d'une formation sur-mesure prévoyant de l'ingénierie pédagogique, le Centre de formation se réserve le droit de facturer une indemnité forfaitaire d'un montant équivalent.

Sauf cas de force majeure, en cas de report ou d'annulation confirmée par écrit moins de 28 jours calendaires avant le début du stage, le Centre de formation se réserve le droit de facturer une indemnité forfaitaire d'un montant équivalent au coût total de l'action de formation.

ARTICLE 5 : CONDITIONS DE PARTICIPATION

Toute personne participant à une action de formation doit respecter les termes du règlement intérieur durant toute la durée de l'action de formation. Ce dernier est remis pour signature au stagiaire en deux exemplaires avant le début de la formation.

La remise des attestations de présence et de fin de formation est subordonnée à la présence du stagiaire durant l'intégralité des heures de formation.

ARTICLE 6 : DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL

Les données à caractère personnel recueillies dans le cadre de la formation sont obligatoires pour le traitement administratif des commandes et en particulier pour son traitement informatique effectué sous la responsabilité de Bpifrance Financement. Bpifrance Financement, ou toute autre entité du Groupe Bpifrance, pourra utiliser les données à des fins de prospection commerciale, notamment pour informer sur les nouveaux produits ou les changements de produits existants. Ces données sont destinées à Bpifrance création. Elles pourront également, de convention expresse, être utilisées ou communiquées aux partenaires, ou tiers intervenant pour l'exécution des prestations concernées. Bpifrance Financement conservera les données à caractère personnel conformément aux durées de prescription légales et réglementaires françaises et européennes.

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 courrier, à Bpifrance, DCCP, Délégué à la protection des données, au 27-31 avenue du Général Leclerc, 94710 Maisons-Alfort Cedex. Enfin, les personnes disposent du droit d'introduire une réclamation auprès de la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL).

ARTICLE 7 : RÉFÉRENCES COMMERCIALES

Le commanditaire autorise le Centre de formation à faire figurer son nom sur une liste de références commerciales.

ARTICLE 8 : NON-SOLLICITATION DU PERSONNEL

Le commanditaire s'engage à ne pas solliciter directement les intervenants du Centre de formation de Bpifrance création.

ARTICLE 9 : RÉCLAMATION/LITIGES

Toute réclamation doit, sous peine de déchéance, être effectuée par écrit dans les 15 jours suivant la tenue de la formation. Si une contestation ou un différend ne peut être réglé à l'amiable, le tribunal de commerce de Créteil sera seul compétent pour régler le litige.

Le Centre de formation détient le certificat AFAQ conformité formation professionnelle délivré par l'AFNOR. Celui-ci atteste que les formations respectent les différents critères de qualité prévus par le décret du 30 juin 2015. Tout manquement à l'une des exigences du décret du 30 juin 2015 peut être signalé à l'AFNOR par courrier (Groupe AFNOR 11 rue Francis de Pressensé 93 571 LA PLAINE SAINT-DENIS Cedex), mail (<http://www.afnor.org/contact/>) ou via AFNOR Pro Contact (<https://procontact.afnor.org>)

ARTICLE 10 : MÉDIATION

Conformément à l'article L 152-1 du Code de la Consommation concernant le règlement amiable des litiges, il est possible de recourir gratuitement via l'adresse électronique ressources.pros@bpifrance.fr à une médiation pour toute réclamation déjà déposée par écrit selon les modalités précisées à l'article 9 depuis moins d'un an et non satisfaite. La demande sera orientée vers le service compétent de Bpifrance.

ARTICLE 11 : DISPOSITIONS DIVERSES

Les présentes conditions générales de vente expriment l'intégralité des obligations du commanditaire ainsi que de celles du Centre de formation de Bpifrance création. Le Centre de formation de Bpifrance création se réserve le droit de modifier unilatéralement les termes des présentes, les conditions applicables étant celles en vigueur à la date de passation de la commande par le commanditaire. Dans l'hypothèse où l'une des dispositions des présentes conditions serait considérée nulle en vertu d'une disposition légale ou réglementaire, présente ou future, ou d'une décision de justice revêtue de l'autorité de la chose jugée et émanant d'une juridiction ou d'un organisme compétent, cette disposition du contrat serait alors réputée non écrite, toutes les autres dispositions des présentes conditions conservant force obligatoire entre les parties. Le fait que l'une ou l'autre des parties ne se prévale pas à un moment donné de l'une des dispositions des présentes conditions générales ne pourra jamais être considéré comme une renonciation de sa part aux droits qu'elle tient des présentes.



CENTRE DE FORMATION DES PROFESSIONNELS DE L'ENTREPRENEURIAT BPIFRANCE CRÉATION

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°119404492-94 auprès du Préfet de Région d'Île-de-France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Bpifrance Financement

Siret n°320 252 489 01075
27-31 avenue du Général Leclerc
94710 Maisons-Alfort Cedex
Site : <http://bpifrance-creation.fr>

Pour toute correspondance :

24, rue Drouot - 75009 Paris
Tél. : 01.41.79.89.63
Mail : ressources.pros@bpifrance.fr