



bpifrance

CRÉATION

CLASSES VIRTUELLES 2020

SE FORMER À DISTANCE POUR ACCOMPAGNER LES PORTEURS DE PROJETS ET LES ENTREPRENEURS

Bpifrance Création est mobilisé pour assurer la formation des conseillers présents aux côtés des futurs créateurs et nouveaux dirigeants. Ces derniers sont tous impactés par la crise sanitaire que nous venons de traverser et ses conséquences. Ces parcours alternant classes virtuelles et travaux individuels intègrent des éléments utiles pour adapter l'accompagnement. Ils peuvent être programmés en INTER ou en INTRA en fonction des demandes pour des groupes de 5 à 10 participants, en fonction des disponibilités des formateurs. Si vous êtes intéressés par une thématique à titre individuel ou pour votre structure, nous sommes à votre écoute à notre adresse mail habituelle ressources.pros@bpifrance.fr ou joignables au 01 41 79 89 63.



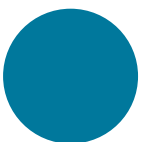
FONDAMENTAUX

- Les fondamentaux de l'accueil des créateurs p. 4
- Les fondamentaux du suivi post-crédation p. 5



CONCRÉTISATION DU PROJET entrepreneurial

- Utiliser le business-model Canvas pour le pivot d'une activité p. 7
- Elaborer le montage financier du projet p. 8
- Comment mieux valoriser votre accompagnement ? p. 9



SUIVI ET DÉVELOPPEMENT

- Coaching d'entrepreneurs en période sensible avec la méthode GROW..... p. 11
- Approfondir la lecture et l'interprétation des états financiers des TPE p. 12
- Evaluer l'impact de la jeune entreprise p. 13



INFORMATIONS PRATIQUES

- Informations pratiques p. 15
- Mieux nous connaître p. 16
- Conditions générales de vente p. 17



FONDAMENTAUX

Durée

14:00 heures dont 4 classes virtuelles de 2,5 heures et 4 heures d'activités pédagogiques asynchrones (durée estimée)

Tarifs

INTER : 1 200 € par stagiaire / INTRA : nous consulter

Intervenants

Jean-Michel LY, consultant (Bpifrance)
Michel JEZ, responsable de services Formation & espace Conseiller (Bpifrance)

Public

Personnes en charge de l'accueil individuel ou collectif de créateurs.

Prérequis

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

La participation aux classes virtuelles nécessite pour chaque stagiaire de disposer d'un poste informatique équipé idéalement d'une webcam avec un accès internet haut-débit.

Objectifs de la formation

Ce parcours de formation permet d'acquérir les bases indispensables pour accueillir et accompagner les futurs entrepreneurs. A l'issue des différents modules, 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
- 3) de qualifier l'état d'avancement du projet en identifiant les atouts et potentiels des porteurs de projet en vue de préconisations et/ou d'une orientation pertinente vers les structures de l'écosystème entrepreneurial

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

En amont de la formation : transmission de documents sur l'évolution de la création d'entreprise en France

1# La méthodologie de préparation d'un projet entrepreneurial

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

Activité 1# => Repérage sur son territoire des principaux acteurs de l'accompagnement

2# Le diagnostic de la cohérence Homme/projet et les intervenants de la création d'entreprises

Motivations et objectifs // Compétences et potentiel entrepreneurial // Contraintes personnelles
Panorama des intervenants de la création d'entreprise // Sources d'information

Activité 2# => Positionnement des acteurs de l'accompagnement à chaque étape du parcours d'un projet

3# L'entretien individuel

La posture de l'accueillant // Le déroulement d'un entretien // Zoom sur l'entretien à distance // Le cadre déontologique et réglementaire d'intervention

Activité 3# => Réalisation de schémas d'entretien adaptés aux situations d'accompagnement rencontrées sur le terrain

4# Conduite d'entretien et bonnes pratiques

Mise en application de la méthodologie générale de préparation d'un projet entrepreneurial
Facteurs clé de succès d'un accompagnement réussi

Méthodes et supports

Cette formation distancielle prend la forme de 4 classes virtuelles de 2,5 heures à programmer en fonction des disponibilités de l'intervenant. Durant les classes virtuelles des méthodes pédagogiques actives seront privilégiées en alternance avec l'apport de contenus (voir programme prévisionnel). Ces sessions seront l'occasion de répondre aux questions et d'échanger sur les travaux à réaliser en asynchrone pendant les intersessions (durée estimée de 14 heures au total).

Après chaque classe virtuelle les stagiaires recevront :

- un support numérique reprenant les éléments clés et les éventuels travaux d'application à mener en intersession,
- en fonction de la thématique traitée, des documents complémentaires utiles.

Les stagiaires pourront recourir à une assistance technique et pédagogique pour la réalisation de ce parcours.

Dates et programmation

Cette formation est programmée en INTER aux dates suivantes :

CV 1 : lundi 12/10/20 de 9 h 30 à 12 h // CV 2 : jeudi 15/10/20 de 9 h 30 à 12 h // CV3 : mardi 20/10/20 de 9 h 30 à 12 h // CV4 : vendredi 23/10/20 de 9 h 30 à 12 h. La programmation sera réalisée sous réserve d'un effectif suffisant.

Ce parcours est également proposé en INTRA pour des groupes de 5 à 10 participants.

Durée

14:00 heures dont 4 classes virtuelles de 2,5 heures et 4 heures d'activité pedagogiques asynchrones (durée estimée)

Tarifs

INTER : 1 200 à par stagiaire / INTRA : nous consulter

Intervenants

Daniel BELLAHSEN, fondateur et Président d'Epigo
Christina HASSEN, consultante Epigo

Prérequis

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

La participation aux classes virtuelles nécessite pour chaque stagiaire de disposer d'un poste informatique équipé idéalement d'une webcam avec un accès internet haut-débit.

Public

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

Objectifs de la formation

  l'issue de ce parcours pedagogique, 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

Déroulé prévisionnel du parcours pedagogique

1# Enjeux du suivi

Objectifs et limites

Conditions de réussite

Présentation des fonctions de l'entreprise (modèle FAIRE )

Activité 1# => Identifier en binôme son profil d'entrepreneur

2# Le Business-Model au cœur du suivi

Notion de business-model

Principes du Business-model Canvas (BMC)

Usages pour l'accompagnement post-création

Activité 2# => Mobiliser le BMC dans une optique de suivi (cas pratique)

3# Votre mission : un pilotage équilibré des fonctions de l'entreprise Tableaux de bord et indicateurs à partir du modèle FAIRE  : invariants et spécificités

Activité 3# => Quels indicateurs choisir ? (exercice)

4# Répondre aux besoins de l'entrepreneur

Interpréter les données collectées

Outils numériques et ressources à destination des entrepreneurs

Auto-évaluation des acquis

Méthodes et supports

Cette formation distancielle prend la forme de 4 classes virtuelles de 2,5 heures à programmer sur une période de 2 semaines en fonction des disponibilités des formateurs.

Durant les classes virtuelles des méthodes pedagogiques actives seront privilégiées en alternance avec l'apport de contenus (voir programme prévisionnel). Ces sessions seront l'occasion de répondre aux questions et d'échanger sur les travaux d'application à réaliser en autonomie pendant les intersessions (durée estimée 4 heures au total).

Après chaque classe virtuelle les stagiaires recevront :

- un support numérique reprenant les éléments clés et les éventuels travaux d'application à mener en intersession
- en fonction de la thématique traitée, des documents complémentaires utiles.

Les stagiaires pourront recourir à une assistance technique et pedagogique pour la réalisation de ce parcours.

Dates et programmation

Cette formation est programmée en INTER aux dates suivantes :

CV 1 : lundi 09/11/20 de 14 h 30   17 h // CV 2 : jeudi 12/11/20 de 14 h 30   17 h // CV3 : mardi 17/11/20 de 14 h 30   17 h // CV4 : vendredi 20/11/20 de 14 h 30   17 h. La programmation sera réalisée sous réserve d'un effectif suffisant.

Ce parcours est également proposé en INTRA pour des groupes de 5 à 10 participants.



CONCRÉTISATION DU PROJET

entrepreneurial

Durée

14 heures dont 4 classes virtuelles de 2,5 heures et 4 heures d'activités pédagogiques asynchrones (durée estimée)

Tarifs

INTER : 1 200 € par stagiaire / INTRA : nous consulter

Intervenants

Daniel BELLAHSEN, fondateur et Président d'Epigo
Christina HASSEN, consultante Epigo

Prérequis

Cette formation s'adresse à des professionnels ayant une expérience de l'accompagnement du montage de projets entrepreneuriaux et du suivi post-crétion.

La participation aux classes virtuelles nécessite pour chaque stagiaire de disposer d'un poste informatique équipé idéalement d'une webcam avec un accès internet haut-débit. Disposer d'un micro-casque est un plus pour la qualité des échanges.

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des porteurs de projet et nouveaux dirigeants.

Objectifs de la formation

Le modèle économique de l'entreprise est parfois à revisiter de façon à tenir compte rapidement d'événements modifiant fortement les conditions de délivrabilité du produit ou du service. La crise sanitaire que nous venons de traverser en est une illustration. Les mois à venir garderont la marque de la pandémie et de ses conséquences sur le tissu économique. Aussi, pour accompagner au mieux les entrepreneurs dans ces périodes de potentielle fragilité, il est nécessaire :

- 1) d'être en capacité de formaliser le modèle économique prévisionnel ou « historique » de l'entreprise et ses différentes composantes
- 2) d'identifier les dimensions à revisiter pour tenir compte ou limiter l'impact d'éléments extérieurs, voire saisir d'éventuelles opportunités
- 3) de poser des hypothèses à tester avec le nouveau dirigeant dans le cadre d'un plan d'actions

C'est ce que ce parcours de formation en classe virtuelle propose de faire.

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

En amont de la formation : visionnage d'une vidéo sur le Business-model

1# Le Business-Model, l'essence même de l'entreprise

Notion de business-model
Principes du Business-model Canvas (BMC)
Usages en situation d'accompagnement
Activité 1# => Formaliser le BM actuel d'une entreprise avec le Canvas et en dégager les forces et faiblesses

2# Construire des hypothèses de rebond

Clarifier les problèmes rencontrés en gardant une vision globale
Identifier des solutions à explorer pour pivoter
Activité 2# => Appliquer la méthode proposée avec un entrepreneur accompagné

3# Tester les solutions

Mettre en place des test terrain
Quels enseignements ?
Activité 3 # => Construire une enquête terrain et les critères d'évaluation des retours

4# Se projeter avec un nouveau Business-model

Traduction des changements validés dans le nouveau BM
Actualisation du BMC
En conclusion

Méthodes et supports

Cette formation distancielle prend la forme de 4 classes virtuelles de 2,5 heures à programmer en fonction des disponibilités de l'intervenant. Durant les classes virtuelles des méthodes pédagogiques actives seront privilégiées en alternance avec l'apport de contenus (voir programme prévisionnel). Ces sessions seront l'occasion de répondre aux questions et d'échanger sur les travaux à réaliser en asynchrone pendant les intersessions (durée estimée de 4 heures au total).

Après chaque classe virtuelle les stagiaires recevront :

- un support numérique reprenant les éléments clés et les éventuels travaux d'application à mener en intersession
- en fonction de la thématique traitée, des documents complémentaires utiles.

Les stagiaires pourront recourir à une assistance technique et pédagogique pour la réalisation de ce parcours

Dates et programmation

Cette formation est programmée en INTER aux dates suivantes :

CV 1 : mardi 03/11/20 de 14 h 30 à 17 h // CV 2 : vendredi 06/11/20 de 14 h 30 à 17 h // CV3 : mardi 10/11/20 de 14 h 30 à 17 h // CV4 : vendredi 13/11/20 de 14 h 30 à 17 h. La programmation sera réalisée sous réserve d'un effectif suffisant.

Ce parcours est également proposé en INTRA pour des groupes de 5 à 10 participants.

Durée

14:00 heures dont 4 classes virtuelles de 2,5 heures et 4 heures d'activité pédagogiques asynchrones (durée estimée)

Tarifs

INTER : 1 200 € par stagiaire / INTRA : nous consulter

Intervenant

Mourad ALLAOUI, Consultant en entrepreneuriat.

Prérequis

Une connaissance du processus général de montage de projet est nécessaire pour suivre ce parcours pédagogique d'approfondissement. Une expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est également indispensable. La participation aux classes virtuelles nécessite pour chaque stagiaire de disposer d'un poste informatique équipé idéalement d'une webcam avec un accès internet haut-débit.

Public

Professionnels généralistes chargés d'accueillir les créateurs d'entreprise et d'accompagner le montage financier du projet.

Objectifs de la formation

A l'issue de ce parcours d'approfondissement, les participants auront renforcé leurs compétences en matière d'élaboration des prévisions financières et 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, plan de financement à 3 ans
- 2) de présenter au porteur de projet les différentes sources de financement mobilisables.

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

1# Un incontournable pour déterminer si le projet est profitable : le compte de résultat prévisionnel

En introduction : comment réussir le montage financier d'un dossier ?

Règles de constitution du compte de résultat prévisionnel

Rôle et intérêt dans la démarche financière

Activité 1# => Exercice d'application sur le compte de résultat

2# Un outil pour cerner sa faisabilité : le plan de financement initial

Comment identifier l'ensemble des besoins et s'orienter vers les financements adaptés ?

Identification des besoins incontournables et spécifiques

Un sujet à maîtriser : le besoin en fonds de roulement

Panorama des sources de financement au démarrage

Activité 2# => Exercice d'application sur le plan de financement

3# Deux sujets qui conditionneront l'avenir de l'entreprise : la trésorerie et la rentabilité

Dans quelles conditions l'entreprise sera pérenne et rentable ? Comment appréhender les rythmes de l'entreprise ? Le fond de roulement et le tableau de trésorerie

Le seuil de rentabilité

Activité 3# => Exercice d'application sur le seuil de rentabilité

4# Anticiper les besoins liés au développement de la jeune entreprise : le plan de financement à 3 ans

Comment ajuster les ressources aux besoins futurs de l'entreprise ?

Le plan de financement à 3 ans

Exercice d'application réalisé en collectif

Quizz d'auto-évaluation des acquis

Méthodes et supports

Cette formation distancielle prend la forme de 4 classes virtuelles de 2,5 heures à programmer sur une période de 2 semaines en fonction des disponibilités du formateur. Durant les classes virtuelles des méthodes pédagogiques actives seront privilégiées en alternance avec l'apport de contenus (voir parcours prévisionnel).

En marge des classes virtuelles des regroupements collectifs seront proposés aux volontaires afin de répondre aux éventuelles questions et d'échanger sur les travaux d'application à réaliser pendant les intersessions (durée estimée 4 heures au total).

Après chaque classe virtuelle les stagiaires recevront :

- un support numérique reprenant les éléments clés et les éventuels travaux d'application à mener en intersession
- en fonction de la thématique traitée, des documents complémentaires utiles.

Les stagiaires pourront recourir à une assistance technique et pédagogique pour la réalisation de ce parcours.

Dates et programmation

Cette formation est programmée en INTER aux dates suivantes :

CV 1 : lundi 30/11/20 de 09 h 30 à 12 h // CV 2 : jeudi 03/12/20 de 09 h 30 à 12 h // CV3 : mardi 08/12/20 de 09 h 30 à 12 h // CV4 : vendredi 11/12/20 de 09 h 30 à 12 h. La programmation sera réalisée sous réserve d'un effectif suffisant.

Ce parcours est également proposé en INTRA pour des groupes de 5 à 10 participants.

Durée

7:00 heures dont 3 classes virtuelles de 2 heures et 1 heure d'activités pédagogiques asynchrones (durée estimée)

Tarifs

INTER : 600 € par stagiaire / INTRA : nous consulter

Intervenant

Olivier DUPUIS-HENRY, consultant formateur

Public

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.

La participation aux classes virtuelles nécessite pour chaque stagiaire de disposer d'un poste informatique équipé idéalement d'une webcam avec un accès internet haut-débit.

Objectifs de la formation

A l'issue des différents modules, 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

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

#1 Ouverture de la formation

Travail collectif sur les représentations

Comment se projeter dans sa posture commerciale ?

#2 Détecter les besoins clients

Découvrir les besoins cachés

Connaître les motivations d'achat

Identifier la valeur de son offre

Activité #2 : exercice CAP

#3 Valoriser l'offre de services

Maîtriser les techniques de questionnement

Développer son relationnel (exercice de mise en situation)

Méthodes et supports

Cette formation distancielle prend la forme de 3 classes virtuelles de 2 heures à programmer en fonction des disponibilités de l'intervenant. Durant les classes virtuelles des méthodes pédagogiques actives seront privilégiées en alternance avec l'apport de contenus (voir programme prévisionnel). Ces sessions seront l'occasion de répondre aux questions et d'échanger sur les travaux à réaliser en asynchrone pendant les intersessions (durée estimée de 7 heures au total).

Après chaque classe virtuelle les stagiaires recevront :

- un support numérique reprenant les éléments clés et les éventuels travaux d'application à mener en intersession,
- en fonction de la thématique traitée, des documents complémentaires utiles.

Les stagiaires pourront recourir à une assistance technique et pédagogique pour la réalisation de ce parcours.

Dates et programmation

Cette formation est programmée en INTER aux dates suivantes :

CV 1 : vendredi 06/11/20 de 9 h à 11 h // CV 2 : mardi 10/11/20 de 9 h à 11 h // CV 3 : vendredi 13 novembre de 9 h à 11 h. La programmation sera réalisée sous réserve d'un effectif suffisant. Ce parcours est également proposé en INTRA pour des groupes de 5 à 10 participants.



SUIVI ET DÉVELOPPEMENT

Durée

14:00 heures dont 4 classes virtuelles de 2,5 heures et 4 heures d'activités pédagogiques asynchrones (durée estimée)

Tarifs

INTER : 1 200 € par stagiaire / INTRA : nous consulter

Intervenant

Isabelle DEPREZ, Coach certifiée, formatrice et auteure

Prérequis

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

La participation aux classes virtuelles nécessite pour chaque stagiaire de disposer d'un poste informatique équipé idéalement d'une webcam avec un accès internet haut-débit.

Public

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

Objectifs de la formation

Cette formation propose de découvrir et de d'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.

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

1# Présentation de la méthode GROW

Introduction : fondamentaux de l'accompagnement et notion de coaching

Facteurs-clé de succès

Principes et processus de la méthode GROW

Activité 1# => *Entraînement d'une 1H en intersessions (en trinôme à distance)*

2# Mobilisation de la méthode GROW aux cas d'accompagnements à distance

Structurer l'entretien

Développer une écoute active et empathique

Utiliser le renforcement positif

Développer les zones d'influence et d'apprentissages de l'entrepreneur

Activité 2.1 # => *Entraînement d'une 1H en intersessions (en trinôme à distance)*

Activité 2.2 # => *Réalisation individuelle en autonomie du test des sociostyles après découverte des ressources pédagogiques mises à disposition (1H)*

3# Mieux communiquer

Identifier les besoins psychologiques individuels

Découvrir ses modalités de communication préférées (sociostyles)

Ajuster sa communication afin de la rendre plus efficiente

Activité 3 # => *Entraînement d'une 1H en intersessions (en trinôme à distance)*

4# En période sensible

Ajuster son discours pour permettre à l'entrepreneur de rebondir

Approfondissements et réponses aux questions

Méthodes et supports

Cette formation distancielle prend la forme de 4 classes virtuelles de 2,5 heures à programmer en fonction des disponibilités de l'intervenant. Durant les classes virtuelles des méthodes pédagogiques actives seront privilégiées en alternance avec l'apport de contenus (voir programme prévisionnel). Ces sessions seront l'occasion de répondre aux questions et d'échanger sur les travaux à réaliser en asynchrone pendant les intersessions (durée estimée 4 heures au total).

Après chaque classe virtuelle les stagiaires recevront :

- un support numérique reprenant les éléments clés et les éventuels travaux d'application à mener en intersession
- en fonction de la thématique traitée, des documents complémentaires utiles.

Les stagiaires pourront recourir à une assistance technique et pédagogique pour la réalisation de ce parcours

Dates et programmation

Ces parcours de formation seront proposés en INTER ou en INTRA en fonction des demandes du terrain pour des groupes de 5 à 10 participants. La programmation sera réalisée en tenant compte des disponibilités des formateurs sous réserve d'un effectif suffisant.

Durée

7:00 heures dont 4 classes virtuelles d'1 heure et 3 heures d'activités pédagogiques asynchrones (durée estimée)

Tarifs

INTER : 600 € par stagiaire / INTRA : nous consulter

Intervenant

Stéphane RAYNAUD, Expert-comptable et commissaires aux comptes, Dirigeant du cabinet BBA

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.

Un questionnaire d'auto-positionnement sera proposé en amont de la 1^{ère} classe virtuelle

La participation aux classes virtuelles nécessite pour chaque stagiaire de disposer d'un poste informatique équipé idéalement d'une webcam avec un accès internet haut-débit.

Public

Conseillers généralistes chargés d'accompagner la pérennisation et le développement des entreprises nouvellement créées.

Objectifs de la formation

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 parcours en classe virtuelle, 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

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

En amont de la 1^{ère} classe virtuelle

- Test d'auto-positionnement
- Découverte de ressources pédagogiques

1# Principaux documents financiers de l'entreprise

Obligations fiscales et comptables

Objectifs et finalité des états financiers

Le bilan et le compte de résultat

Activité 1# => Exercice de prise en main d'un bilan et d'un compte de résultat

2# Le bilan et le compte de résultat

Principes d'élaboration et postes-clés

Articulation entre le bilan et le compte de résultat

Les autres documents utiles

Activité 2 # => Exercice d'analyse d'un bilan et d'un compte de résultat

3# Analyse de la situation de l'entreprise

Présentation des SIG

Adéquation des ressources avec les besoins de financement

Activité 3 # => Exercice d'application sur les SIG

4# Performance globale de l'entreprise

Conclusions du diagnostic en lien avec le contexte et le projet de l'entreprise

Point de vigilance et préconisations

Méthodes et supports

Cette formation distancielle prend la forme de 4 classes virtuelles d'1 heure à programmer en fonction des disponibilités de l'intervenant. Durant les classes virtuelles des méthodes pédagogiques actives seront privilégiées en alternance avec l'apport de contenus (voir programme prévisionnel). Ces sessions seront l'occasion de répondre aux questions et d'échanger sur les travaux à réaliser en asynchrone pendant les intersessions (durée estimée 3 heures au total).

Après chaque classe virtuelle les stagiaires recevront :

- un support numérique reprenant les éléments clés et les éventuels travaux d'application à mener en intersession
- en fonction de la thématique traitée, des documents complémentaires utiles.

Les stagiaires pourront recourir à une assistance technique et pédagogique pour la réalisation de ce parcours

Dates et programmation

Ces parcours de formation seront proposés en INTER ou en INTRA en fonction des demandes du terrain pour des groupes de 5 à 10 participants. La programmation sera réalisée en tenant compte des disponibilités des formateurs sous réserve d'un effectif suffisant.

Durée

14:00 heures dont 4 classes virtuelles de 2,5 heures et 4 heures d'activités pédagogiques asynchrones (durée estimée)

Tarifs

INTER : 1 200 € par stagiaire / INTRA : nous consulter

Intervenant

Olivier DUPUIS-HENRY, consultant formateur

Public

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.

La participation aux classes virtuelles nécessite pour chaque stagiaire de disposer d'un poste informatique équipé idéalement d'une webcam avec un accès internet haut-débit.

Objectifs de la formation

A l'issue des différents modules, les participants seront en capacité :

- 1) de réaliser un état des lieux concernant la fonction commerciale de la jeune entreprise
- 2) d'analyser la posture et le positionnement du dirigeant dans ce domaine
- 3) d'émettre le cas échéant des recommandations

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

#1 Place et enjeux de la fonction commerciale

Retour sur le montage du projet

Actualisation des prévisions

Activité #1 : Découpage des prévisions budgétaires sur 12 mois et sur 3 ans.

#2 Etat des lieux de la fonction commerciale

Actions réalisées

Indicateurs de suivi

Activité #2 : création d'une checklist des actions types du plan d'actions commerciales

#3 Posture du dirigeant

Évaluation des réseaux

Capacité à s'entourer

Activité #3 : les qualités commerciales à mobiliser

#4 Analyse de la viabilité commerciale

Méthodologie et bonnes pratiques

Recommandations

Méthodes et supports

Cette formation distancielle prend la forme de 4 classes virtuelles de 2,5 heures à programmer en fonction des disponibilités de l'intervenant. Durant les classes virtuelles des méthodes pédagogiques actives seront privilégiées en alternance avec l'apport de contenus (voir programme prévisionnel). Ces sessions seront l'occasion de répondre aux questions et d'échanger sur les travaux à réaliser en asynchrone pendant les intersessions (durée estimée de 14 heures au total).

Après chaque classe virtuelle les stagiaires recevront :


- un support numérique reprenant les éléments clés et les éventuels travaux d'application à mener en intersession,
- en fonction de la thématique traitée, des documents complémentaires utiles.

Les stagiaires pourront recourir à une assistance technique et pédagogique pour la réalisation de ce parcours.

Dates et programmation

Cette formation est programmée en INTER aux dates suivantes :

CV 1 : lundi 30/11/20 de 14 h à 16 h 30 // CV 2 : jeudi 03/12/20 de 14 h à 16 h 30 // CV 3 : mardi 08/12/20 de 14 h à 16 h 30 // CV 4 : vendredi 11 décembre de 14 h à 16 h 30. La programmation sera réalisée sous réserve d'un effectif suffisant. Ce parcours est également proposé en INTRA pour des groupes de 5 à 10 participants.



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 DROUOT

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

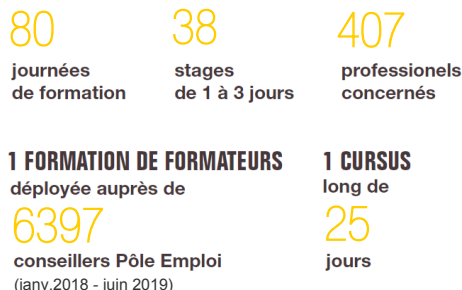
L'offre 2020 comporte en présentiel 26 thématiques de formation courtes d'une à trois journées englobant l'ensemble des connaissances, aptitudes et savoir-faire requis pour un accompagnement réussi des porteurs de projet et entrepreneurs. En complément, Bpifrance Création propose un cursus de conseil 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 et Drouot.

Depuis juin 2020, 6 thématiques en distanciel sont proposées en classes virtuelles (cf catalogue dédié). Cette offre sera rapidement enrichie avec d'autres thèmes de stages.

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

La satisfaction des apprenants et la qualité des prestations proposées sont des éléments fondamentaux pour le centre de formation. Après avoir été certifié conformité formation professionnelle sur la période 07/2017-06/2020, le centre de formation a décidé d'anticiper les prochaines échéances en préparant son futur référencement sur Qualiopi.

► CHIFFRES-CLÉ 2019



► 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

Gibby TRAORÉ
Chargée de gestion

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 exemplaire 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 peuvent être réglés 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://bpi france-creation.fr>

Pour toute correspondance :

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