bpifrance

CRÉATION

CLASSES VIRTUELLES 2021

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. 5
- Les fondamentaux du suivi post-création ..... p. 6
- Adapter sa posture et sa communication en fonction des créateurs ..... p. 7
- Transmettre les informations de base en matière juridique, fiscale, sociale et réglementaire ..... p. 8

CONCRÉTISATION DU PROJET entrepreneurial

- Impulser l'analyse du marché et définir la stratégie commerciale ..... p. 10
- Utiliser le Busines-model canvas pour accompagner le pivot d'une activité ..... p. 11
- Le montage financier du projet ..... p. 12
- La validation du modèle économique et la préparation du business-plan ..... p. 13
- Éclairer le choix de la forme juridique et son impact en matière fiscale et sociale ..... p. 14

SUIVI ET DÉVELOPPEMENT

- Coaching d'entrepreneurs en période sensible avec la méthode GROW..... p. 16
- Lecture des états financiers des TPE ..... p. 17
- Progresser dans la lecture et l'interprétation des états financiers des TPE ..... p. 18
- Évaluer et renforcer l'impact commercial de la jeune entreprise ..... p. 19
- Challenger les dirigeants sur la stratégie et de le pilotage de l'entreprise ..... p. 20

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

POSITIONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT
de l'offre d'accompagnement

- Comment vieux valoriser votre offre d'accompagnement ..... p. 22
- Développer l'accompagnement des femmes entrepreneures ..... p. 23

INFORMATIONS PRATIQUES

- Mieux nous connaître ..... p. 25
- Informations pratiques ..... p. 26
- Conditions générales de vente ..... p. 27

Votre centre de formation est certifié qualité Qualiopi
Le centre de formation a obtenu le 9 décembre 2020 la certification du référentiel national qualité des organismes prestataires d'actions concourant au développement des compétences.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification a été délivrée au titre de la catégorie des ACTIONS DE FORMATION

Télécharger le certificat Qualiopi

FONDAMENTAUX

Parcours en classe virtuelle

Les fondamentaux de l'accueil des créateurs

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- Michel JEZ, Responsable des services Formation et Espace Conseiller (Bpifrance)
- Jean-Michel LY, Consultant Bpifrance Création

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

- Nouveauté au format distanciel

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 20/04/21 de 9h30 à 12h
CV2 23/04/21 de 9h30 à 12h
CV3 27/04/21 de 9h30 à 12h
CV4 30/04/21 de 9h30 à 12h

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones

14:00 h dont 10:00 h synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1200,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

Nous contacter

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 professionnels

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

- 4 classes virtuelles synchrones de 2h30 privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 4h00)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

Parcours en classe virtuelle
Les fondamentaux du suivi post-création

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

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

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

L'ensemble des stagiaires étaient satisfaits et très satisfaits.

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 09/03/21 de 9h30 à 12h00
CV2 12/03/21 de 9h30 à 12h00
CV3 16/03/21 de 9h30 à 12h00
CV4 19/03/21 de 9h30 à 12h00

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones
14:00 h dont 10:00 h synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1200,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

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 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.

Objectifs professionnels

A l'issue de ce parcours pédagogique, 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 pédagogique

1# Enjeux du suivi
Objectifs et limites
Conditions de réussite
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
Présentation du modèle FAIRE
Tableaux de bord et indicateurs : 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

- 4 classes virtuelles synchrones de 2h30 privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 4h00)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

Parcours en classe virtuelle
Adapter sa posture et sa communication en fonction des créateurs

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

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

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Nouveauté 2021
au format distanciel

PROCHAINE SESSION

Cette thématique est uniquement proposée en INTRA.

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones

14 00 h dont 10:00 h de classes virtuelles

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES

Nous contacter

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

Nous contacter

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement de futurs créateurs et créateurs.

Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de futurs créateurs et créateurs 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 parcours, les participants seront en capacité :

1) de mettre en place un cadre permettant la progression du futur créateur avec une posture appropriée.
2) de mobiliser des techniques et outils pour une relation efficace avec les créateurs

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

 # CV1 L'importance de la relation dans l'accompagnement
Les différentes missions d'accompagnement
Eléments indispensables à la réussite d'un accompagnement
Les différentes postures d'accompagnement
=> *Activité asynchrone*

#CV2 Les différentes approches des créateurs (modèle FAIRE)
Les différentes dimensions d'une activité entrepreneuriale
Les différents profils d'entrepreneur
Permettre à l'entrepreneur d'investir pleinement son projet
=> *Activité asynchrone*

 # CV3 Les différentes tonalités de communication
Les 4 tonalités de communication
Adapter sa communication en entretien
Réussir sa communication : les bonnes pratiques
=> *Activité asynchrone*

#CV4 Synthèse et application aux relations d'accompagnement
Questionner les dimensions entrepreneuriales dans différentes tonalités de communication
Construire sa grille de questionnement pour faire le tour du projet accompagné
Stratégie individuelle et plan d'actions

Méthodes et supports

- 4 classes virtuelles synchrones de 2h30 complétée par des travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 4h00)
- Approche basée sur l'expérience des participants avec des exercices pratiques et des mises en situation
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

Parcours en classe virtuelle

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

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- Audrey DUGUE, Juriste Bpifrance Création
- Lila LEON, Juriste Bpifrance Création

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

- Nouveauté 2021 au format distanciel

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 18/02/21 de 9h00 à 11h45
CV2 18/02/21 de 14h45 à 17h30

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones

7 h dont 5:30 h de classes virtuelles

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

900,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

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.

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 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, règlementation, …)
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 : "Eclairer le choix de la forme juridique et son impact en matière fiscale et sociale".

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

1 # Les questions juridiques impactant la concrétisation du projet
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

=> *Activité asynchrone d'application en inter session et découverte de la session 2*

2 # Les principales formes juridiques
La création d'entreprise est-elle obligatoire pour lancer son activité ?
Entreprise individuelle / société
Régime fiscal de l'entreprise et statut social du dirigeant

Méthodes et supports

- 2 classes virtuelles synchrones de 2h45 privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 1h30)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

CONCRÉTISATION DU PROJET
entrepreneurial

Parcours en classe virtuelle
Impulser l'analyse du marché pour définir la stratégie commerciale

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- Jean-Michel LY, Consultant (Bpifrance)
- Olivier DUPUIS-HENRY, Consultant (New Biz to Be)

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

85 % des participants étaient satisfaits et très satisfaits.

« Une très bonne formation, un outil mis à disposition très pragmatique et un animateur de qualité […] » Marjorie (2020)

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 16/02/21 de 9h30 à 12h00
CV2 19/02/21 de 9h30 à 12h00
CV3 23/02/21 de 9h30 à 12h00
CV4 26/02/21 de 9h30 à 12h00

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones

14:00 h dont 10:00 synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1200,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

Nous contacter

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement

Prérequis

Cette formation s'adresse à des professionnels ayant une connaissance générale de la méthodologie de préparation du projet ainsi qu'une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet.

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 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

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

1# L'étude de marché, le socle du business plan
La place de l'étude de marché dans la construction du projet
Savoir mobiliser le porteur de projet sur l'étude de marché
Activité 1# => Lister les arguments sur l'utilité de faire une étude de marché

2# Méthodes de recherche et d'analyse
Expliquer l'étude commerciale dans son détail (macro-environnement, implantation, concurrence, clientèle)
Utiliser le Lean startup pour lancer un projet
Activité 2# => Appliquer une méthode proposée avec un entrepreneur accompagné

3# Déterminer le positionnement et le faire respecter
Eclairer les choix stratégiques (ciblage et positionnement)
Utiliser le mix-marketing pour valider la cohérence du positionnement choisi
Expliciter les liens avec l'opérationnel (offre et prix)
Activité 3# => Formaliser les actions qui permettront au positionnement de se stabiliser

4# Estimer un chiffre d'affaires
Evaluer le marché potentiel et chiffre d'affaires prévisionnel
Corréler les prévisions d'un chiffre d'affaires à un plan d'actions commercial

Méthodes et supports

- 4 classes virtuelles synchrones de 2h30 privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 4h00)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

Parcours en classe virtuelle
Utiliser le Business model canvas pour accompagner le pivot d'une activité

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

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

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

- Nouveauté

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 23/03/21 de 9h30 à 12h00
CV2 26/0321 de 9h30 à 12h00
CV3 30/03/21 de 9h30 à 12h00
CV4 02/04/21 de 9h30 à 12h00

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones

14:00 h dont 10h00 synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1200,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

Nous contacter

Public

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

Prérequis

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

Objectifs professionnels

Le modèle économique de l'entreprise est parfois à revisiter de façon à tenir compte rapidement d'évènements 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

- 4 classes virtuelles synchrones de 2h30 privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 4h00)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

Parcours en classe virtuelle

Le montage financier du projet

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

Mourad ALLAOUI, Consultant en entrepreneuriat

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Les participants en 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 17/02/21 de 9h30 à 12h
CV2 24/02/21 de 9h30 à 12h
CV3 03/03/21 de 9h30 à 12h
CV4 10/03/21 de 9h30 à 12h

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones

14:00 h dont 10:00 h synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1200,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

Nous contacter

Public

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

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.

Objectifs professionnels

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
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

- 4 classes virtuelles synchrones de 2h30 privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 4h00)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

Parcours en classe virtuelle
La validation du modèle économique et la préparation du business-plan

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT
01.45.18.61.54 / 07.77.48.86.27
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE
01.41.79.89.63 / 06.72 18.77.09
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- Daniel BELLAHSEN, fondateur et Président d'Epigo
- Audrey HICKE, consultante et associée d'Epigo
- Christina HASSEN, consultante Epigo

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Nouveauté 2021 au format distanciel

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 12/04/21 de 9h00 à 11h30
CV2 12/04/21 de 14h00 à 16h30
CV3 13/04//21 de 9h00 à 11h30
CV4 13/04//21 de 14h00 à 16h30

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones

14 00 h dont 10:00 h synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1200,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

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.

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.

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 parcours, les participants seront en capacité :
1) de transmettre une méthode et des outils pour construire un projet entrepreneurial
2) d'apporter un appui méthodologique et technique pour la formalisation d'un projet entrepreneurial sous la forme d'un business-plan

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

1# Les étapes de construction du projet entrepreneurial / le rôle d'accompagnateur
L'approche linéaire et l'approche itérative
Le rôle du conseiller/ accompagnateur
Les grandes étapes :
• de l'idée au business model
• du business-model au business-plan
Activité 1# => Les bonnes pratiques dans la relation d'accompagnement

2# Le business-model initial et ses itérations
• Le pitch de la proposition de valeur
• L'exploration du business-model
• Les hypothèses d'un business-model
Activité 2# => Construire des hypothèses

3# Formalisation du projet dans un business-plan
• Contenu d'un business-plan
• La présentation du créateur et de son équipe
• La présentation des produits et services, du marché, de la stratégie
Activité 3 # => Lire la partie financière du business-plan

4# Focus sur les prévisions financières et leur présentation
• Les projections financières
• Le seuil de rentabilité
• Le seuil de viabilité
Conclusion : un regard transversal sur le BP

Méthodes et supports

- 4 classes virtuelles synchrones de 2h30 privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 4h00)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

Parcours en classe virtuelle
Eclairer le choix de la forme juridique et son impact en matière fiscale et sociale

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- Audrey DUGUE, Juriste Bpifrance Création
- Lila LEON, Juriste Bpifrance Création

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Nouveauté 2021 au format distanciel

PROCHAINE SESSION

CV1 01/03/21 de 9h à 11h30
CV2 01/03/21 de 14h30 à 17h
CV3 03/03/21 de 9h à 11h30
CV4 03/03/21 de 14h30 à 17h
CV5 05/03/21 de 9h à 11h30
CV6 05/03/21 de 14h30 à 17h

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones
21:00 h dont 15h synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

La plateforme utilisée pour la mise en place des classes virtuelles synchrones est Classilio.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1650,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

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.

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 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

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

1# Préambule
Quelles alternatives à la création d'entreprise ?
Enjeux du choix de la forme juridique
A quels moments traiter cette question ?
Activité 1# => Exercice de découverte des critères de choix

2# Présentation des principales formes juridiques
Critères de choix
Caractéristiques des structures juridiques les plus fréquentes
Avantages et inconvénients des principales structures
Activité 2# => Exercice d'application

3# Présentation des régimes d'imposition des bénéfices
Catégories d'imposition
Détermination du régime d'imposition
Régime micro fiscal de la micro-entreprise
Entreprise à l'IR - régime réel d'imposition
Activité 3# => Exercice d'application

4# Présentation des régimes d'imposition des bénéfices (suite)
Société soumises à l'IR
Imposition des entreprises à l'IS
Régimes de TVA
Contribution économique territoriale
Activité 4# => Exercice d'application

5# Présentation des régimes d'affiliation des dirigeants
Régimes d'affiliation : assimilé-salarié / travailleur non salarié
Cotisations sociales : bases / taux / règlement
Protection sociale
Activité 5# => Exercice d'application

6# Présentation des régimes de protection sociale des dirigeants
Les aménagements
Régime micro social de la micro-entreprise
Statut du conjoint du créateur

Méthodes et supports

- 6 classes virtuelles synchrones de 2h30 privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 5 h)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

SUIVI
ET DÉVELOPPEMENT

Parcours en classe virtuelle

Coaching d'entrepreneurs en période sensible avec la méthode GROW

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

Isabelle DEPREZ, Coach certifiée, formatrice et auteure

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Nouveauté 2021

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 20/04/21 de 9h30 à 12h
CV2 23/04/21 de 9h30 à 12h
CV3 27/04/21 de 9h30 à 12h
CV4 30/04/21 de 9h30 à 12h

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones

14:00 h dont 10:00 h synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1200,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

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.
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 professionnels

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# => Entrainement d'une 1H en intersessions

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 # => Entrainement d'une 1H en intersessions
Activité 2.2 # => Réalisation individuelle en autonomie du test des sociostyles après découverte des ressources pédagogiques mises à disposition

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 # => Entrainement d'une 1H en intersessions

4# En période sensible
Ajuster son discours pour permettre à l'entrepreneur de rebondir
Approfondissements et réponses aux questions

Méthodes et supports

- 4 classes virtuelles synchrones de 2h30 privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 4h00)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

Parcours en classe virtuelle

Lecture des états financiers des TPE

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- Stéphane RAYNAUD, Expert-comptable et commissaire aux comptes (BBA)
- Céline AMYOT, Expert-comptable BBA
- Maël DUVENT, Expert-comptable BBA

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Nouveauté 2021 au format distanciel

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 15/03/21 de 9h à 10h
CV2 15/03/21 de 11h30 à 12h30
CV3 15/03/21 de 14h à 15h
CV4 15/03/21 de 16h30 à 17h30

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones

7:00 h dont 4:00 h synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

900,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

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.
Un questionnaire d'auto-positionnement sera proposé en amont de la 1ère 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.

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 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 1ère 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

- 4 classes virtuelles synchrones d'1h00 privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 3h00)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

Parcours en classe virtuelle

Progresser dans la lecture et l'interprétation des états financiers des TPE

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

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

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

- Nouveauté 2021

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 25/03/21 de 9h à 10h30
CV2 25/03/21 de 11h15 à 12h45
CV3 30/03/21 de 9h à 10h30
CV4 30/03/21 de 11h15 à 12h45
CV5 02/04/21 de 9h à 10h30
CV6 02/04/21 de 11h15 à 12h45

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones
14:00 h dont 9:00 h synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1650,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

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 post-création et des connaissances de base concernant l'analyse des états financiers des TPE.

Objectifs professionnels

Cette formation d'approfondissement permet de renforcer ses compétences en matière d'analyse des états financiers des entreprises en phase de démarrage ou de développement. A l'issue de cette formation, 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 pour :
• suivre les notions essentielles de trésorerie
• identifier les marges de manœuvre en matière d'emprunts et de financement
• gérer les financements de crise et définir une stratégie post « PGE » à négocier avec le banquier
2) d'émettre un avis argumenté et des recommandations au dirigeant en fonction du contexte.

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

1# Rappels
Notions de flux et de stock dans l'entreprise
Détail du compte de résultat
L'activité de l'entreprise et les SIG

2# L'analyse de la rentabilité
- Les ratios d'activité
- Le compte de résultat différentiel et le seuil de rentabilité

3# L'analyse de la structure financière (bilan fonctionnel)
- Les grandes masses du bilan fonctionnel
- Les notions de FR / BFR et d'équilibre financier
- Les ratios de structure financière
- Les ratios de rotation

4# L'analyse de la rentabilité
La rentabilité et le risque économique
La rentabilité financière et l'effet de levier financier
Présentation et usages du Discounted Cash Flow

5# L'analyse des flux financiers
Le tableau de financement
Le tableau de flux de trésorerie

6# Partage du diagnostic avec le dirigeant accompagné
Critères d'analyse de la performance de l'entreprise et risques
Notions de création et de destruction de valeur
Impacts sur la stratégie (mesures de sauvegarde, pivot / rebond, développement)
Gestion des relations avec les financeurs de l'entreprise (crise et post-crise)

Méthodes et supports

- 6 classes virtuelles synchrones de 1h30 privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 5 heures)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

Parcours en classe virtuelle

Evaluer et renforcer l'impact commercial de la jeune entreprise

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

Olivier DUPUIS-HENRY, Consultant Formateur (New Biz to Be)

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

- Nouveauté

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 04/03/21 de 9h30 à 12h00
CV2 11/03/21 de 9h30 à 12h00
CV3 18/03/21 de 9h30 à 12h00
CV4 25/03/21 de 9h30 à 12h00

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones

14:00 h dont 10:00 h synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1200,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

Nous contacter

Public

Conseillers en charge de l'accompagnement post-création 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 professionnels

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

- 4 classes virtuelles synchrones de 2h30 privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 4h00)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

Parcours en classe virtuelle

Challenger les dirigeants sur la stratégie et le pilotage de leur entreprise

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

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

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

- Nouveauté 2021

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 25/03/21 de 13h30 à 15h30
CV2 25/03/21 de 16h à 18h
CV3 30/03/21 de 13h30 à 15h30
CV4 30/03/21 de 16h à 18h
CV5 02/04/21 de 13h30 à 15h30
CV6 02/04/21 de 16h à 18h
CV7 06/05/21 de 13h30 à 15h30

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones

21:00 h dont 14:00 h synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1800,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

Nous contacter

Public

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

Prérequis

Cette formation s'adresse à des conseillers ayant une expérience en matière d'accompagnement des dirigeants et 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. Disposer d'un micro-casque est un plus pour la qualité des échanges.

Objectifs professionnels

A l'issue de cette formation, les participants seront en capacité d'employer une méthodologie et des outils pertinents pour l'analyse stratégique et le pilotage des entreprises accompagnées avec une posture adaptée :
1) réaliser une analyse transversale de la situation de l'entreprise en fonction du contexte et des perspectives du dirigeant
2) identifier les leviers et points de vigilance afin d'apporter des réponses cohérentes avec les problématiques quotidiennes des dirigeants
3) doter le dirigeant d'outils de pilotage permettant de suivre efficacement l'activité afin d'alimenter la réflexion stratégique

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

1 # La démarche stratégique : de la réflexion au déploiement
- Le rôle du dirigeant dans la stratégie d'entreprise et la posture de conseiller
- Les leviers de la réflexion
- Les stratégies au cours du cycle de vie de l'entreprise

2 # La démarche et les outils d'un diagnostic de la stratégie
- Les éléments clés : vision, missions et compétences de l'entreprise
- Les questions à poser : marché, cibles, environnement concurrentiel, attractivité
- Mise en place d'une veille systématique interne et externe

3 # Indicateurs et adaptation de la stratégie marketing
- Indicateurs : analyse de la fréquentation / logique de « panier moyen »
- Analyse du positionnement : cohérence de l'offre, fixation des prix de vente
- Adaptation de la stratégie

4 # Indicateurs et outils de pilotage de la performance commerciale
- Indicateurs
- Positionnement des cycles de vie de marché et des cycles de vie des produits / services
- Outils de pilotage de la performance commerciale pour se doter d'un tableau de bord

5 # Indicateurs et outils de la performance financière
- Indicateurs clés de la performance financière
- Conséquences de la stratégie commerciale sur la planification financière
- Outils de pilotage de la performance financière

6 # Anticipation des difficultés d'entreprise
- Détection des signaux d'alerte pour mise en place d'un diagnostic ciblé
- Interlocuteurs-clé et actions à mener en cas de difficultés
- Posture du conseiller pour accompagner le dirigeant au rebond
- Adaptation de la stratégie de l'entreprise

7# Partage d'expériences à distance du parcours initial

Méthodes et supports

- 7 classes virtuelles synchrones de 2h privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 7h00)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

POSITIONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT
de l'offre d'accompagnement

Parcours en classe virtuelle
Comment mieux valoriser votre offre d'accompagnement ?

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

Olivier DUPUIS-HENRY, Consultant New Biz To Be

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Nouveauté au format distanciel

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 15/03/21 de 9h30 à 11h30
CV2 17/03/21 de 9h30 à 11h30
CV3 19/03/21 de 9h30 à 11h30

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones

7:00 h dont 6:00 h synchrones

EFFECTIF

De 5 à 10 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

900,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

Nous contacter

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 professionnels

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

- 3 classes virtuelles synchrones de 2:00 h privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges, exercices et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 1:00 h)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

Parcours en classe virtuelle

Développer l'accompagnement des femmes entrepreneures

VOS CONTACTS

Référent pédagogique :
Dorothée SABOT 01.45.18.61.54
Référent administratif & handicap :
Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

Isabelle DEPREZ, Coach certifiée, formatrice et auteure

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

- Nouveauté 2021

PROCHAINE SESSION EN INTER

CV1 08/03/21 de 14h30 à 16h30
CV2 10/03/21 de 14h30 à 16h30
CV3 12/03/21 de 14h30 à 16h30

DURÉE incluant classes synchrones et travaux asynchrones
7:00 h dont 6:00 h synchrones

EFFECTIF

De 4 à 8 participants

MODALITES

Le déploiement du parcours en classe virtuelle mobilise une plateforme digitale dédiée.

FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

900,00 € net de taxes

Demande d'inscription sur https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

Nous contacter

Public

Professionnels généralistes chargés d'informer, d'accueillir et d'accompagner les entrepreneures et futures entrepreneures

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

Alors que les créations d'entreprises ont atteint un nouveau record en 2019 (+ 18 % par rapport à 2018), les femmes restent sous-représentées parmi les cheffes d'entreprises. L'impact positif de l'accompagnement sur le devenir des projets entrepreneuriaux est incontestable. Il pourrait être renforcé en ayant une approche individuelle et collective pour contrer les stéréotypes de genres et prendre en compte les freins liés à l'entrepreneuriat des femmes.

A l'issue de cette formation, les participants seront en capacité d'apporter un accompagnement personnalisé prenant en compte les biais qui impactent fréquemment ces démarches pour :
- lever les freins pesant sur la concrétisation des projets portés par des femmes
- revisiter leur approche en vue d'écarter d'éventuels stéréotypes et représentations de genre.

Déroulé prévisionnel du parcours pédagogique

#1 Un constat et des causes récurrentes
Place des femmes dans l'entrepreneuriat
Panorama des freins et identification de l'impact des stéréotypes
Le profil et les caractéristiques des entrepreneur.e.s qui réussissent

#2 Quelle approche pour libérer le potentiel des femmes accompagnées ?
Les freins spécifiques rencontrés par les femmes porteuses de projet
L'intérêt de la méthode G.R.O.W pour créer une dynamique positive d'accompagnement

#3 Travaux d'application et ressources complémentaires
Application de la méthode G.R.O.W.
L'intérêt d'une cartographie pour orienter vers des acteurs et ressources complémentaire

Méthodes et supports

- 3 classes virtuelles synchrones de 2:00 h privilégiant les méthodes pédagogiques actives (échanges et travaux de groupes) via une plateforme numérique dédiée
- Travaux asynchrones d'application à réaliser en autonomie (estimation 1:00 h)
- Support numérique mis à disposition après chaque classe synchrone avec d'éventuels documents complémentaires utiles
- Assistance technique et pédagogique pour les participants en cas de besoin

MAJ du 24/03/2021

INFORMATIONS PRATIQUES

MIEUX NOUS CONNAÎTRE

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 destinationdes 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 modalitésen étant au plus près du terrain.

L'OFFRE DE FORMATION

L'offre 2021 comporte en présentiel 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. 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, plusieurs 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 peuventêtre 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

80 journées de formation

38 stages de 1 à 3 jours

407 professionels 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
- 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

Cibby TRAORÉ Chargée de gestion & référent Handicap
Dorothée SABOT Responsable du Centre de formation
Michel JEZ Responsable des services formation et espace Conseiller

Notre équipe est à la disposition des personnes en situation de handicap pour examiner d'éventuels besoins d'adaptation des conditions d'accueil ou des moyens pédagogiques. Le référent handicap, en coordination avec le responsable pédagogique, pourront accompagner la mise en place de la formation dans les meilleures conditions, en lien avec un réseau d'acteurs de terrain spécialisés.

Une question ?
ressources.pros@bpifrance.fr
01.41.79.89.63 / 07.77.48.86.27

RESTEZ INFORMÉ ! Le catalogue est évolutif et sera régulièrement enrichi de nouvelles sessions et thématiques.
Rendez-vous sur **bpifrance-creation.fr**

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 docu-ment 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, ins-titution 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 accom-pagner 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.
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

Le cursus 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.

SE RENDRE AU CENTRE DE FORMATION

Sauf indications contraires sur la convocation, les formations interentreprises se déroulent dans les locaux de Bpifrance Création site de Drouot à Paris 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)

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

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 DE CONSEILLER EN 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, 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 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
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