

bpifrance

CRÉATION



FORMATIONS 2021



## **CURSUS CERTIFIANT** de conseil en création d'entreprise

- Formation certifiante de conseil en création d'entreprise ..... p.05



## **FONDAMENTAUX**

- Les fondamentaux de l'accueil des créateurs ..... p.08
- Les fondamentaux du suivi post-crédation ..... p.09
- Adapter sa posture et sa communication en fonction des créateurs ..... p.10
- Transmettre les informations de base en matière juridique, fiscale, sociale et réglementaire ..... p.11



## **CONCRÉTISATION DU PROJET** entrepreneurial

- La validation du modèle économique et la préparation du business-plan ..... p.13
- Utiliser le business-model canvas avec les porteurs de projet ..... p.14
- Utiliser la créativité avec les porteurs de projet et entrepreneurs ..... p.15
- Quel accompagnement pour les projets innovants et start-up ? ..... p.16
- Impulser l'analyse du marché pour définir la stratégie commerciale ..... p.17
- Intégrer les enjeux de la marque commerciale dans l'accompagnement des créateurs ..... p.18
- Elaborer le montage financier du projet ..... p.19
- Éclairer le choix de la forme juridique et son impact en matière fiscale et sociale ..... p.20
- Évaluer la viabilité d'un projet entrepreneurial ..... p.21
- Abandon du projet ou réorientation : quel rebond ? ..... p.22



## **SUIVI ET DÉVELOPPEMENT**

- Coaching d'entrepreneurs : comment utiliser la méthode GROW ? ..... p.24
- Quel accompagnement pour les microprojets souhaitant changer d'échelle ? ..... p.25
- Quel accompagnement pour booster les petites entreprises en développement ? ..... p.26
- Accompagner le pivot d'une activité avec le Business-model canvas ..... p.27
- Évaluer et renforcer l'impact commercial de la jeune entreprise ..... p.28
- Approfondir la lecture et l'interprétation des états financiers des TPE ..... p.29
- Progresser dans l'analyse des documents financiers de l'entreprise ..... p.30
- Challenger les dirigeants sur la stratégie et le pilotage de leur entreprise ..... p.31



## POSITIONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT

de l'offre d'accompagnement

- Comment mieux valoriser votre offre d'accompagnement ? ..... p.33
- Développer l'accompagnement des femmes entrepreneures ..... p.34



## INFORMATIONS PRATIQUES

- Mieux nous connaître ..... p.36
- Informations pratiques ..... p.37
- Conditions générales de vente ..... p.38

### 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.



[Télécharger le certificat Qualiopi](#)

# **CURSUS**

de conseil en création  
d'entreprise



# Formation de conseil en création d'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](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEURS

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

Tous ont une expérience en matière d'accompagnement des porteurs de projets et entrepreneurs ainsi que concernant la conception et l'animation de formations.

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

- Salariés dans le cadre de la formation professionnelle continue : 6400,00 € net
- Autofinancement : 4900,00 € net

## FINANCEMENT

La mobilisation du CPF via EDOF sera possible module par module à l'issue du processus de recrutement des candidats.

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

## Public

Ce cursus s'adresse :

- aux personnes destinées à informer et accompagner des porteurs de projet de création d'entreprise,
- aux conseillers exerçant ces missions souhaitant renforcer leur professionnalisme.

## Prérequis

Accessible sur candidature, cette formation nécessite de justifier d'un niveau de formation équivalent à un Bac + 2 assorti d'une expérience professionnelle en lien avec la thématique de la formation.

## Objectifs professionnels

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

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

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

## Candidature à la formation

La participation à cette formation nécessite de constituer un dossier de candidature envoyé sur simple demande à [ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr). Les candidatures seront ouvertes le 15 janvier 2021.

A réception du dossier et des pièces demandées, un accusé d'enregistrement de la candidature est transmis par mail. Seuls les dossiers complets seront étudiés. L'instruction des dossiers et le choix des candidats sont effectués après clôture des candidatures sur la base des critères suivants :

- Validation des prérequis,
- Note explicitant les acquis professionnels, les motivations pour la formation envisagée, et le projet professionnel
- Complémentarités des profils au niveau de la composition du groupe.

## Equivalences et poursuites de parcours

Aucune équivalence ou passerelle n'a été formalisée.

A titre d'exemple, les fonctions suivantes sont occupées par des professionnels ayant suivi cette formation : Conseiller Entreprises dans un service de développement économique de collectivité, Conseiller création d'entreprise dans diverses structures associatives, publiques ou privées, conseiller à l'emploi (insertion / orientation) , ...

Les formations suivantes peuvent être complémentaires à ce cursus : Master Accompagnement entrepreneurial (Université de Montpellier), Accompagnateur de Startups et de Projets d'Intrapreneuriat (Université Paris Dauphine), Mastère Spécialisé Accompagnateur d'entrepreneurs et de dirigeants de petites organisations (CNAM)

## Dates prévisionnelles de la prochaine session

- Module 1 : du 07/06/2021 au 11/06/2021 (4,5 jours)
- Module 2 partie 1 : du 06/07/2021 au 09/07/2021 (4 jours)
- Module 2 partie 2 : du 07/09/2021 au 10/09/2021 (4 jours)
- Module 2 partie 3 : du 05/10/2021 au 08/10/2021 (4 jours)
- Module 3 : du 02/11/2021 au 05/11/2021 (4 jours)
- Module 4 : du 06/12/2021 au 10/12/2021 (4,5 jours)



# Formation de conseil en création d'entreprise

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé, échanges et témoignages
- Ateliers collectifs d'explicitation de l'expérience
- Mises en situation à partir d'exercices, cas pratiques et jeux de rôles
- Support stagiaire comportant des outils pratiques
- Accès à des ressources en ligne réservées aux conseillers pendant la durée de la formation
- Travaux applicatifs à réaliser en asynchrone

## DURÉE

25,00 j (175:00 h) organisés en modules mensuels de 4 jours.

## EFFECTIF

De 6 à 12 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## Retours des précédentes sessions

- Création du cursus en 2017 avec 1 rythme d'une session annuelle
- Taux de complétion de la formation : 100 %
- Taux de satisfaction générale : 96 % des participants en 2019 étaient très satisfaits
- Taux de réussite des candidats au certificat de CCP CCE : 83,3 %

## Contenu

### Ouverture du cursus (0,5 jours)

#### Module 1 : j'accueille et j'informe les futurs entrepreneurs (4 jours)

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

#### Module 2 : j'accompagne le montage des projets

#### Partie 1 : modèle économique (4 jours)

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

#### Partie 2 : montage commercial et financier (4 jours)

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

#### Partie 3 : montage juridique (4 jours)

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

#### Module 3 : j'accompagne le lancement du projet (4 jours)

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

#### Module 4 : j'accompagne le nouveau chef d'entreprise (4 jours)

- Les fondamentaux du suivi post-crétion
- Déployer des événements à destination de créateurs et d'entrepreneurs

### Clôture du cursus (0,5 jours)

*Le détail des modules thématique par thématique peut être consulté dans le catalogue, sachant que le cursus permet une approche pédagogique progressive avec des activités complémentaires. La présentation détaillée de la précédente promotion peut être envoyée sur simple demande. Celle concernant le cursus 2021 est en cours de finalisation et sera disponible prochainement.*

## Accès au certificat de conseil en création d'entreprise

A l'issue d'une période de mise en pratique de 6 mois, cette formation permet d'accéder à la préparation du certificat de compétences professionnelles de conseil en création d'entreprise enregistré au Répertoire Spécifique de l'Agence France Compétences.

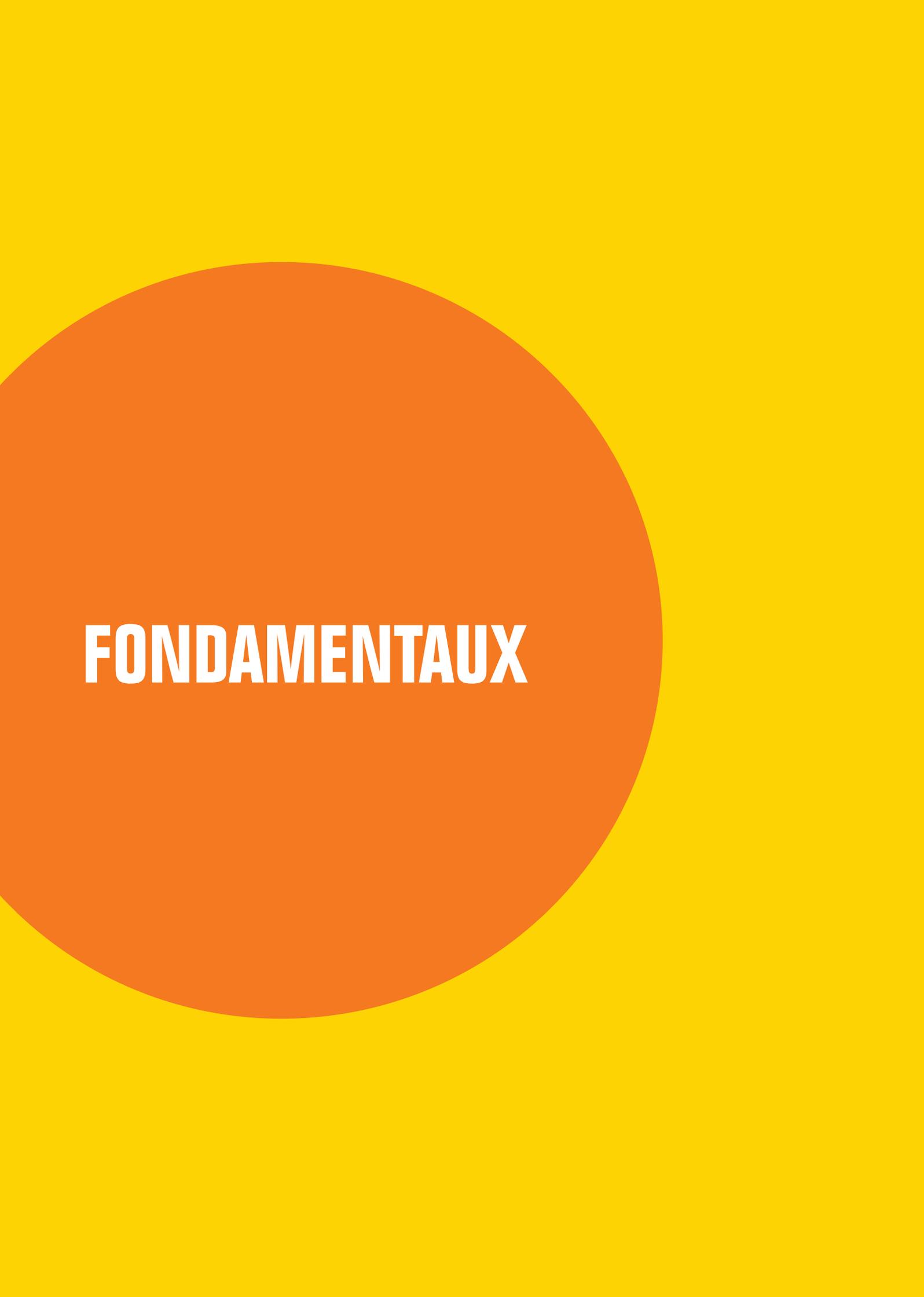
Les modalités de certification sont détaillées dans le document [accessible au lien suivant](#).

Le passage devant le jury de certification a lieu dans l'année qui suit la fin de la formation. En cas d'impossibilité, la certification peut être présentée dans les 24 mois suivant l'achèvement du cursus.

A noter : l'accès au certificat sera prochainement rendu possible avec dispense totale ou partielle de formation après un bilan de positionnement.

*« Un balayage large du métier d'accompagnateur, un état d'esprit et un usage pertinent d'outils comme appui au savoir être » Christophe*

*« Niveau de satisfaction 11/10 - Le contenu était passionnant avec beaucoup de rythme et un déroulement bien pensé » Stéphanie*

A large orange circle is positioned on the left side of a solid yellow background. The word "FONDAMENTAUX" is written in white, bold, uppercase letters across the center of the orange circle.

**FONDAMENTAUX**



# Les fondamentaux de l'accueil des créateurs

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION EN INTER

08/04/2021 & 09/04/2021  
14/09/2021 & 15/09/2021

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## 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

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

## Prérequis

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

## Objectifs professionnels

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

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

## Contenu

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

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

### Les intervenants de la création d'entreprises

Panorama des intervenants  
Sources d'information

### Le diagnostic de la cohérence Homme/projet

Motivations et objectifs  
Compétences et potentiel entrepreneurial  
Contraintes personnelles

### L'entretien individuel

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

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

89 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

- « Tout était clair, intelligible et pertinent, un apport théorique complet bien ciblé pour notre métier. Expérience client 10/10 » Stéphanie (2019)
- « Programme intéressant et parfaitement animé » Jean-Jacques (2020)
- « Contenus riches et échanges agréables » Emeline (2020)



# Les fondamentaux du suivi post-crédation

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINES SESSIONS EN INTER

22/06/2021

17/11/2021

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 16 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

550,00 € 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 et des connaissances commerciales, financières et juridiques de base.

## Objectifs professionnels

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

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

## Contenu

### Introduction à la notion de suivi

Enjeux et objectifs

Limites réglementaires et contractuelles

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

Choisir des indicateurs adaptés à l'activité

Construction de tableaux de bord pour un pilotage équilibré des fonctions de l'entreprise

Outils collaboratifs

Application pratique

### Répondre aux besoins révélés par le suivi

Interpréter les données collectées

Outils numériques au service des jeunes entrepreneurs

Application pratique

### Créer les conditions propices au suivi

L'importance de la relation

Mises en situation

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

L'ensemble des stagiaires sur la période 2019 / 2020 était satisfaits ou très satisfaits.

« La méthode et les outils sont très utiles pour notre pratique » Angélique (2019)



# Adapter sa posture et sa communication en fonction des créateurs

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Présentation des modèles "FAIRE" (Epigo)
- Accès nominatif à un questionnaire en ligne en amont du stage
- Approche basée sur l'expérience des participants avec des exercices pratiques et des mises en situation
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION

Cette thématique est uniquement proposée en INTRA

### DURÉE

2,00 j (14:00 h)

### EFFECTIF

De 5 à 16 participants

### LIEU

à définir avec le commanditaire

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

Nous consulter

## 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 stage, 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

## Contenu

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

Éléments indispensables à sa réussite

Type de relation en fonction de la mission vis-à-vis du créateur

Impacts des pratiques de l'accompagnateur

### Les différentes approches des créateurs

Les différentes dimensions d'une activité entrepreneuriale

Les différents profils d'entrepreneur

Permettre à l'entrepreneur d'investir pleinement son projet

### Les différentes tonalités de communication

Les 4 tonalités de communication

Adapter sa communication en entretien

Réussir sa communication : les bonnes pratiques

### 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

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

97% des participants en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

« J'ai beaucoup appris aujourd'hui, le formateur a su utiliser un langage et une méthode fluide et qui permet de comprendre et de recevoir l'information » Fatma (2019)



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

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Applications pratiques
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINES SESSIONS EN INTER

20/04/2021  
26/11/2021

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

550,00 € 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.

## Objectifs professionnels

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

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

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

Cette thématique ne traite pas du choix de la forme juridique et de ses incidences fiscales et sociales.

Ces sujets sont développés dans le cadre de la formation de 3 jours intitulée : "Eclairer le choix de la forme juridique et son impact en matière fiscale et sociale".

## Contenu

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

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

Capacité juridique  
Cumul de la création d'entreprise avec une autre activité  
Limites d'accès à certaines professions

### Les principales formes juridiques

Entreprise individuelle / société  
Régime fiscal de l'entreprise et statut social du dirigeant

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

82 % des participants en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

« J'ai aimé le style de pédagogie, avec les exercices [...] et les mises en pratique » Sylvie (2019)



**CONCRÉTISATION  
DU PROJET**  
entrepreneurial



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

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION EN INTER

12/04/2021 & 13/04/2021  
16/09/2021 & 17/09/2021

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## 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'accompagnement des futurs créateurs d'entreprises.

## Prérequis

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

## Objectifs professionnels

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

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

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

## Contenu

### Les étapes de concrétisation d'un projet entrepreneurial

De l'idée au business-model

Du business-model au business-plan

Le pitch et la formalisation du business-plan

### Le rôle du conseiller

Les profils d'entrepreneur

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

Outils et techniques au service de l'accompagnement

### Le business-model

Les éléments constitutifs d'un business-model

Les tests et les enquêtes de terrain le pour faire évoluer

### La stratégie commerciale

Définir une stratégie en fonction du résultat des enquêtes

Déterminer les actions commerciales à mettre en œuvre

Déterminer les moyens nécessaires

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

75% des participants en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

« Formateur de très grande qualité à l'écoute de chacun et attentif au niveau de chaque participant (pédagogie +++ ) » Florence (2019)

« Du contenu distillé progressivement et une véritable approche pédagogique. Un moment riche et agréable » Christophe (2019)

« Très bonne transmission de connaissance » Mélissa (2020)



# Utiliser le business-model canvas avec les porteurs de projet

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

Mourad ALLAOUI, Consultant en entrepreneuriat

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINES SESSIONS EN INTER

21/04/2021

22/09/2021

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

550,00 € 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

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

## Objectifs professionnels

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

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

## Contenu

### Préambule

Notion de business-model

Place du business-model dans la construction du projet

### Présentation du Business-model canvas

Présentation des 9 blocs composant l'outil

Objectifs et utilisation du canevas

Contextes et projets concernés

### Ateliers de mise en pratique

Constitution d'un BMC

Analyse d'un BMC

### Le rôle du conseiller

Posture

Lien avec les autres outils

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

75% des participants en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

« Formation avec mise en pratique intéressante » (2020)



# Utiliser la créativité avec les porteurs de projet & entrepreneurs

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif et handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION EN INTER

22/04/2021 & 23/04/2021

23/09/2021 & 24/09/2021

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## 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'accompagnement des porteurs de projet et des nouveaux chefs d'entreprise

## Prérequis

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

## Objectifs professionnels

À l'issue de ce stage, les participants seront en capacité de mettre en place une séance de créativité avec les porteurs de projets et entrepreneurs qu'ils accompagnent. Cette journée de formation sera l'occasion de découvrir et de s'approprier :

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

## Contenu

### Introduction

Sommes-nous tous créatifs ?

Créativité, innovation et entrepreneuriat

### La démarche créative ne s'improvise pas

Les étapes

Le rôle de l'animateur

Les ingrédients et conditions de succès

Les freins et erreurs à éviter

### Mises en application

Travaux en atelier

Débrief collectif

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

83 % des participants en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

« Animation pratique d'une séance de créativité » Jean-Luc (2019)

« Construction d'une boîte à outils pour l'animation créative, les règles de la créativité, la démarche du détour » Ritika (2020)



# Quel accompagnement pour les projets innovants et start-up ?

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION EN INTER

28/06/2021 & 29/06/2021

18/11/2021 & 19/11/2021

### DURÉE

2,00 j (14:00 h)

### EFFECTIF

De 5 à 15 participants

### LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## 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'accompagner les créateurs d'entreprise.

## Prérequis

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

## Objectifs professionnels

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

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

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

## Contenu

### Spécificités de l'accompagnement de projets innovants

Les différentes définitions et caractéristiques des projets innovants

Les profils des entrepreneurs innovants

Les modèles économiques dans l'innovation (dont sphère digitale)

Les besoins du projet au stade de l'émergence, de l'incubation et du développement

Les aspects juridiques notamment liés à l'économie collaborative

### Les interlocuteurs de l'écosystème de l'innovation

Les principaux acteurs

Les incubateurs

Les accélérateurs

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

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

La place de l'étude de marché et du business-plan

Les apports spécifiques du numérique dans la construction des business-model

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

L'ensemble des participants en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.



# Impulser l'analyse du marché pour définir la stratégie commerciale

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION EN INTER

15/04/2021 & 16/04/2021  
20/09/2021 & 21/09/2021

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## 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'accueillir les créateurs d'entreprises et d'accompagner la préparation du projet.

## Prérequis

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

## Objectifs professionnels

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

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

## Contenu

### Introduction

Rappels méthodologiques

La posture et les outils du conseiller

Utilisation du Business Model Canvas dans la validation commerciale du projet

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

Comment & pourquoi

- Connaître le macro-environnement

- Définir et analyser une zone d'implantation

- Réaliser l'étude concurrence et établir un benchmark précis

- Identifier profils, besoins, motivations, et freins des clientèles potentielles

- Réaliser une matrice SWOT

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

Des méthodes pour :

- Elaborer une offre claire, lisible et cohérente : stratégie du ciblage, positionnement, mix marketing

- Fixer des prix et évaluer le chiffre d'affaires prévisionnel en combinant vision marché et vision gestion

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

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

77 % des participants en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

« *Partage d'expérience professionnelle du formateur très enrichissant* » Nathalie (2020)



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

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINES SESSIONS EN INTER

27/05/2021

12/10/2021

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

550,00 € 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 créateurs d'entreprises et du suivi des entreprises nouvellement créées.

## Prérequis

Cette formation s'adresse à des professionnels expérimentés maîtrisant le processus général de montage d'un projet entrepreneurial et ayant une expérience en matière de suivi.

## Objectifs professionnels

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

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

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

## Contenu

### Accompagner la création de marque

Les enjeux des noms et des marques pour l'entreprise en création / récemment créée  
Principes et méthode pour fonder l'identité commerciale d'une entreprise  
Le choix d'un nom de marque : principes, méthodes de création et pièges à éviter  
La création d'une identité visuelle originale, cohérente et attractive pour la cible

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

Valoriser le capital immatériel de la marque  
Aspects légaux et réglementaires pour protéger juridiquement une marque et la défendre  
Le cycle de vie d'une marque et les stratégies à envisager  
Promouvoir une marque aujourd'hui en intégrant l'impact du digital  
L'importance de la marque dans l'expérience client

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Nouveauté



# Elaborer le montage financier du projet

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

Mourad ALLAOUI, Consultant en entrepreneuriat

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINES SESSIONS EN INTER

17/05/2021 & 18/05/2021  
30/09/2021 & 01/10/2021

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## 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'accueillir les créateurs d'entreprise et d'accompagner la préparation du projet.

## Prérequis

Une connaissance du processus général de montage de projet est nécessaire pour suivre cette formation d'approfondissement. Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est également indispensable.

## Objectifs professionnels

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

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

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

## Contenu

### Rappels méthodologiques

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

### Les étapes de la démarche financière

Les principes de l'étude financière  
Evaluation des besoins

### Les outils de la démarche financière

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

### Les sources de financement du projet

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

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

90 % des participants en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

« L'intervenant a été très bon pédagogue et a su nous [...] faire comprendre les différents tableaux financiers et leur élaboration » Oscar (2019)



# Eclairer le choix de la forme juridique et son impact en matière fiscale et sociale

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION EN INTER

19/05/2021 au 21/05/2021  
20/10/2021 au 22/10/2021

## DURÉE

3,00 j (21:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1350,00 € 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.

## Objectifs professionnels

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

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

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

## Contenu

### Préambule

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

### Présentation des principales formes juridiques

Critères de choix  
Caractéristiques des structures juridiques les plus fréquentes

### Présentation des régimes d'imposition des bénéficiaires

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

### Présentation des régimes sociaux des dirigeants

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

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

89 % des stagiaires en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

*« J'ai beaucoup aimé le style de pédagogie avec les exercices d'éveil [...] et les mises en pratique [...] » Sylvie (2019)*



# Evaluer la viabilité d'un projet entrepreneurial

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Mises en situation à partir d'exercices et cas concrets
- Support stagiaire comportant des outils pratiques

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION EN INTER

29/04/2021 & 30/04/2021

18/10/2021 & 19/10/2021

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

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

## Prérequis

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

## Objectifs professionnels

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

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

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

## Contenu

### Prérequis pour analyser un projet et rendre un avis

#### Détection des incohérences

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

#### Le diagnostic final

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

#### Le plan d'actions

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

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

L'ensemble des participants de 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

« Les deux journées ont été très intéressantes avec des cas qui ont permis de mettre en pratique et corriger nos erreurs » Oscar (2019)



# Abandon du projet ou réorientation : quel rebond ?

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINES SESSIONS EN INTER

05/05/2021  
30/11/2021

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

550,00 € 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 à la création/reprise d'entreprises.

## Prérequis

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

## Objectifs professionnels

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

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

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

## Contenu

### Notions préalables

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

### Accompagner la prise de conscience

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

### Faciliter le rebond

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

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

L'ensemble des participants en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

« Les items abordés lors de la journée et les jeux de rôle étaient très intéressants. » Oscar (2019)

« Cette thématique est très importante pour le métier. Les exercices étaient une bonne façon d'intégrer l'information [...] » Angélique (2019)



**SUIVI  
ET DÉVELOPPEMENT**



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

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

Isabelle DEPRESZ, Coach certifiée,  
formatrice et auteure

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINES SESSIONS EN INTER

27/04/2021 & 28/04/2021

28/10/2021 & 29/10/2021

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 10 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes  
à mobilité réduite.*

## 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'accompagnement de porteurs de projet et entrepreneurs.

## Prérequis

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

## Objectifs professionnels

Cette formation propose de découvrir et de 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.

## Contenu

### Introduction

Notions d'accompagnement

Définition du coaching

### Présentation de la méthode GROW

Principes et processus

Conditions de succès et situations à risque

### Approfondissement de notions de psychologie

Fonctionnement émotionnel

Drivers

Allergies relationnelles

Jeux psychologiques

Biais cognitifs et stéréotypes

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

### Notion de sociostyles

Découvrir son style de communication (test individuel)

Améliorer sa communication avec les autres

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

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

L'ensemble des participants en 2019 et 2020 était satisfaits et très satisfaits.



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

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION EN INTER

24/06/2021 & 25/06/2021

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## 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'accompagnement des créateurs d'entreprises et du suivi des entreprises nouvellement créées

## Prérequis

Cette formation s'adresse à des professionnels expérimentés maîtrisant le processus général de montage d'un projet entrepreneurial et disposant de bases en matière de suivi.

## Objectifs professionnels

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

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

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

## Contenu

### Le diagnostic de l'entreprise

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

### Le développement

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

### La définition d'une stratégie de pérennisation

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

### Le plan de pérennisation de l'entreprise

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

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Pas de données en 2019 et 2020



# Quel accompagnement pour booster les petites entreprises en développement ?

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Mises en situation à partir d'exercices et cas concrets
- Support stagiaire comportant des outils pratiques

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION EN INTER

16/12/2021 & 17/12/2021

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## 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'accompagnement des créateurs d'entreprises et du suivi des entreprises nouvellement créées

## Prérequis

Cette formation s'adresse à des professionnels expérimentés maîtrisant le processus général de montage d'un projet entrepreneurial et disposant de bases en matière de suivi.

## Objectifs professionnels

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

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

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

## Contenu

### Le diagnostic de l'entreprise

Cohérence « Homme/produit/marché »

Principes et outils adaptés aux entreprises en croissance rapide

Analyse des écarts avec le projet initial

Validation du potentiel de développement

### Le développement rapide

Stratégies usuelles de développement (dont la mise en place d'un réseau de franchise)

Conséquences pour le dirigeant

Impact sur l'entreprise

Outils financiers et juridiques

### Le plan de développement de l'entreprise

Définition du plan stratégique

Application du plan stratégique

Mise en place de tableaux adaptés

Points-clés pour communiquer avec le dirigeant

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Pas de données en 2019 et 2020



# Accompagner le pivot d'une activité avec le Business Model Canvas

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION EN INTER

03/06/2021 & 04/06/2021  
14/10/2021 & 15/10/2021

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## 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'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-crétion.

## Objectifs professionnels

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 cette formation présentielle propose de faire.

## Contenu

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

Notion de business-model

Principes du Business-model Canvas (BMC)

Usages en situation d'accompagnement

Formaliser le BM d'une entreprise avec le Canvas pour en dégager les forces et faiblesses

### Construire des hypothèses de rebond

Clarifier les problèmes rencontrés en gardant une vision globale

Identifier des solutions à explorer pour pivoter

### Tester les solutions

Mettre en place des test terrain

Quels enseignements ?

Construction d'une enquête terrain et les critères d'évaluation des retours

### Se projeter avec un nouveau Business-model

Traduction des changements validés dans le nouveau BM

Actualisation du BMC

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Nouveauté



# Evaluer et renforcer l'impact commercial de la jeune entreprise

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEUR

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION EN INTER

01/06/2021 & 02/06/2021  
15/11/2021 & 16/11/2021

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## 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

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

## Prérequis

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

## Objectifs professionnels

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

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

## Contenu

### Place et enjeux de la fonction commerciale

Retour sur le montage du projet  
Actualisation des prévisions

### Etat des lieux de la fonction commerciale

Actions réalisées  
Indicateurs de suivi  
Posture du dirigeant

### Analyse de la viabilité commerciale

Méthodologie et bonnes pratiques  
Recommandations

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Nouveauté



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

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Étude de cas
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINES SESSIONS EN INTER

23/06/2021

09/11/2021

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

550,00 € 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.

## Objectifs professionnels

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

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

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

## Contenu

### Présentation des principaux documents financiers

Obligations comptables et fiscales des entreprises

Objectifs et finalités des états financiers

Complémentarité avec le suivi

### Le bilan et le compte de résultat

Présentation des grandes masses du bilan et du compte de résultat

Principes d'élaboration et postes-clés

Articulation entre le bilan et le compte de résultat

Les autres documents utiles

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

Les soldes intermédiaires de gestion

Adéquation des ressources avec les besoins de financement

Performance globale de l'entreprise et risques

Cohérence avec le projet

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

95 % des participants en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.



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

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

- Mourad ALLAOUI, consultant en entrepreneuriat)

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINES SESSIONS EN INTER

17/06/2021 & 18/06/2021  
02/12/2021 & 03/12/2021

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## 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

Cette formation s'adresse aux conseillers en charge de :

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

## Prérequis

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

## Objectifs professionnels

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

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

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

## Contenu

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

Notions de flux et de stock dans l'entreprise

Détail du compte de résultat

L'activité de l'entreprise et les SIG

L'analyse de la rentabilité

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

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

Le bilan fonctionnel

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

### Les outils d'analyse de la rentabilité

La rentabilité et le risque économique

La rentabilité financière et l'effet de levier financier

### Les outils d'analyse des flux financiers

Le tableau de financement

Le tableau de flux de trésorerie

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

L'ensemble des participants en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

*« Très bonnes piqûres de rappel, excellent équilibre entre la théorie et les exercices pratiques » Stéphanie (2019)*



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

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## MÉTHODES ET SUPPORTS

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINE SESSION EN INTER

30/06/2021 au 02/07/2021

25/10/2021 au 27/10/2021

## DURÉE

3,00 j (21:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

1350,00 € 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.

## Objectifs professionnels

Cette formation propose de développer les compétences des participants afin de renforcer l'accompagnement des dirigeants en matière de pilotage et concernant la stratégie de leur entreprise.

À 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

## Contenu

### Comment accompagner le dirigeant dans la mise en place d'une stratégie ?

La démarche stratégique : de la réflexion au déploiement

La démarche et les outils d'un diagnostic de la stratégie

### Mesurer l'efficacité de la stratégie de l'entreprise

Suivi des évolutions de l'environnement de l'entreprise

Indicateurs et adaptation de la stratégie marketing

Indicateurs et outils de pilotage de la performance commerciale

### Les indicateurs et les 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

### 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 : procédures préventives, mesures d'urgence et procédures de sauvegarde

Posture du conseiller pour accompagner le dirigeant au rebond

Adaptation de la stratégie de l'entreprise

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Nouveauté 2021



**POSITIONNEMENT  
ET DÉVELOPPEMENT**  
de l'offre  
d'accompagnement



# Comment mieux valoriser votre offre d'accompagnement ?

## VOS CONTACTS

### Référent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Référent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

Olivier DUPUIS-HENRY, Consultant  
New Biz to Be

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Mises en situation
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINES SESSIONS EN INTER

15/06/2021

23/11/2021

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

550,00 € net de taxes

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

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

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

## Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est indispensable pour suivre cette formation. Une connaissance précise de l'offre de services de sa structure est également nécessaire.

## Objectifs professionnels

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

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

## Contenu

### Ouverture de la formation

Travail collectif sur les représentations

Comment se projeter dans sa posture commerciale ?

### Détecter les besoins clients

Découvrir les besoins cachés

Connaître les motivations d'achat

Maîtriser les techniques de questionnement

### Valoriser l'offre de services

Identifier la valeur de son offre (exercice CAP)

Développer son relationnel (exercice de mise en situation)

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

L'ensemble des participants en 2019 et 2020 étaient satisfaits et très satisfaits.

« Formation très intéressante, j'ai beaucoup appris. Je crois que j'ai acquis une formation qui me permettra de répondre aux besoins des artisans » Fatma (2019)



# Développer l'accompagnement des femmes entrepreneures

## VOS CONTACTS

### Réfèrent pédagogique :

Dorothee SABOT 01.45.18.61.54

### Réfèrent administratif & handicap :

Cibby TRAORE 01.41.79.89.63.

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

## FORMATEURS

Isabelle DEPRez, Coach certifiée, formatrice et auteure

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- En amont recueil des attentes
- Exposé et échanges
- Mises en situation

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

## PROCHAINES SESSIONS EN INTER

11/05/2021

25/11/2021

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

24 rue Drouot 75009 PARIS

*Ce site est accessible aux personnes à mobilité réduite.*

## FRAIS PÉDAGOGIQUES EN INTER

550,00 € 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.

## Contenu

### Un constat et des causes récurrentes

Place des femmes dans l'entrepreneuriat

Panorama des freins et identification de l'impact des stéréotypes

Retour sur les actions menées en faveur de l'égalité Homme/Femme

### Quelles spécificités des projets portés par des femmes ?

Le profil psychologique et les caractéristiques des entrepreneurs qui réussissent

Les freins spécifiques rencontrés par les femmes porteuses de projet

### Quelle approche pour libérer le potentiel des femmes accompagnées ?

L'intérêt de la méthode G.R.O.W pour créer une dynamique positive d'accompagnement

- Présentation

- Application

L'intérêt d'une cartographie pour orienter vers des acteurs et ressources complémentaires

- Méthodologie

- Acteurs et ressources

## RETOURS DES PRECEDENTES SESSIONS

Nouveauté 2021



**INFORMATIONS  
PRATIQUES**

## ► 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 étant au plus près du terrain.

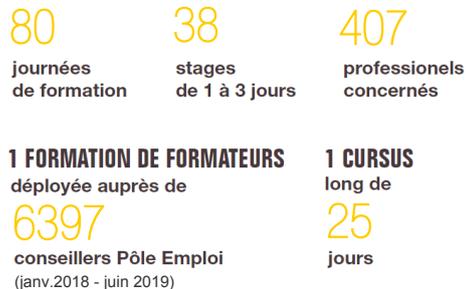
## ► L'OFFRE DE FORMATION

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 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
- 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  
Dorothee 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

# INFORMATIONS PRATIQUES

## FORMATIONS INTERENTREPRISES

Toute demande d'inscription nécessite l'utilisation du formulaire en ligne accessible sur [bpifrance-creation.fr](http://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, 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 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 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)

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](mailto: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.

## 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](http://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](mailto: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 exemplaires avant le début de la formation.

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

## ARTICLE 6 : DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL

Les données à caractère personnel recueillies dans le cadre de la formation sont obligatoires pour le traitement administratif des commandes et en particulier pour son traitement informatique effectué sous la responsabilité de Bpifrance, 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](mailto: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 satisfaisante. 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 passage 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](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)