



FORMATIONS

2022

sommaire

CURSUS DE CONSEIL EN CRÉATION D'ENTREPRISE

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

FONDAMENTAUX

- Les fondamentaux de l'accueil des créateurs p.08
- Posture de l'accompagnant : adopter une approche personnalisée en fonction des créateurs p.09
- Transmettre les informations de base en matière juridique et réglementaire p.10
- Intégrer la création d'activité dans le conseil en évolution professionnelle p.11
- Les fondamentaux du suivi post-crédation p.12

CONCRÉTISATION DU PROJET ENTREPRENEURIAL

- La validation du modèle économique et la préparation du business-plan p.14
- Intégrer l'approche Lean start-up dans l'accompagnement entrepreneurial p.15
- Accompagner la réalisation d'une étude de marché pour alimenter le business plan p.16
- Accompagner l'étude financière d'un projet entrepreneurial p.17
- Éclairer le choix de la forme juridique et son impact en matière fiscale et sociale p.18
- Évaluer la viabilité d'un projet entrepreneurial p.19
- Accompagnement à la création de projets innovants et start-up : quelles spécificités ? .. p.20
- Pitch du projet : challenger le futur créateur p.21
- Accompagner l'abandon du projet et favoriser le rebond p.22



SUIVI ET DÉVELOPPEMENT

- Coaching d'entrepreneurs : comment utiliser la méthode GROW ? p.24
- Quel usage du BMC pour accompagner le pivot de l'entreprise ? p.25
- Renforcer la stratégie commerciale de la jeune entreprise p.26
- Approfondir la lecture et l'interprétation des états financiers des TPE p.27
- Quel accompagnement pour pérenniser les microprojets ? p.28
- Accompagner le primo développement des TPE p.29



ANIMATION COLLECTIVE ET DÉVELOPPEMENT D'OFFRE

- Formation de formateurs : Animer des séances de créativité avec les porteurs d'intention p.31
- Formation de formateurs : Animer des ateliers collectifs sur l'étude de marché p.32
- Comment intégrer les enjeux de la transition écologique dans l'accompagnement entrepreneurial ? p.33
- Comment mieux valoriser son offre de services ? p.34
- Développer l'accompagnement des femmes entrepreneures p.35
- Déployer des événements à destination de futurs créateurs et d'entrepreneurs p.36
- Formation-action : Initier un réseau / une communauté d'entrepreneurs p.37



INFORMATIONS PRATIQUES

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



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'actions
suivante : **ACTIONS DE FORMATION**





**CURSUS DE CONSEIL EN
CRÉATION D'ENTREPRISE**

CURSUS DE CONSEIL EN CREATION D'ENTREPRISE

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, d'une expérience professionnelle dans des domaines connexes et d'une lettre de motivation explicitant le projet professionnel.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- L'animation de ce cursus est 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.

MÉTHODES ET SUPPORTS

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

DATES PREVISIONNELLES 2022

- Module 1 : du 30/05/2022 au 03/06/2022 (4,5 jours)
- Module 2 partie 1 : du 28/06/2022 au 01/07/2022 (4 jours)
- Module 2 partie 2 : du 06/09/2022 au 09/09/2022 (4 jours)
- Module 2 partie 3 : du 04/10/2022 au 07/10/2022 (4 jours)
- Module 3 : du 07/11/2022 au 10/11/2022 (4 jours)
- Module 4 : du 12/12/2022 au 16/12/2022 (4,5 jours)

LIEU

Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

DUREE: 25,00 j (175:00 h)

EFFECTIF : De 6 à 12 participants

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation permet d'acquérir les connaissances et compétences indispensables pour accompagner de futurs créateurs d'entreprise dans la préparation de leur projet.

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'émettre des préconisations basées sur l'analyse de la viabilité du projet
6. d'initier la mise en place d'outils de suivi lors du démarrage de l'activité
7. d'être référent et d'orienter le porteur de projet en fonction de ses besoins.

Cette formation permet d'accéder à la préparation du certificat de conseil en création d'entreprise enregistré au Répertoire Spécifique de l'Agence France Compétences ([RS5868](#)).

La certification peut être présentée dans les 24 mois suivant l'achèvement du cursus présentiel (rythme annuel d'organisation du jury).

CANDIDATURES A LA FORMATION

La participation à cette formation nécessite de constituer un dossier de candidature envoyé sur simple demande à ressources.pros@bpifrance.fr lorsque le recrutement sera ouvert.

Les candidatures seront ouvertes à partir du 15/01/2022.

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).

TARIFS

Frais pédagogiques en interentreprises

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

Frais pédagogiques en intra entreprise

Tarif groupe en intra (présentiel) : 2000 € / jour

FINANCEMENT

La mobilisation du CPF via "Mon compte formation" sera possible module par module à l'issue du processus de recrutement des candidats.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

SUIVI ET ÉVALUATION

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

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 : 97 % des participants étaient satisfaits et très satisfaits
- Taux de réussite des candidats au certificat de Conseil en création d'entreprise : 75 %

TEMOIGNAGES

« Un balayage large du métier d'accompagnateur, un état d'esprit et un usage pertinent d'outils comme appui au savoir être » Christophe (2019)

« Niveau de satisfaction 11/10 - le contenu était passionnant avec beaucoup de rythme et un déroulement bien pensé » Stéphanie (2019)

« Excellente formation et expérience » Laëtitia (2021)

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
 - Posture de l'accompagnant : adopter une approche personnalisée en fonction des créateurs
- **Module 2 : j'accompagne le montage des projets**
 - Partie 1 : validation du modèle économique (4 jours)**
 - La validation du modèle économique et la préparation du business-plan
 - Intégrer l'approche Lean Start-up dans l'accompagnement entrepreneurial
 - Partie 2 : montage commercial et financier (4 jours)**
 - Accompagner la réalisation d'une étude de marché pour alimenter le business-plan
 - Accompagner l'étude financière d'un projet entrepreneurial
 - 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
 - Atelier d'application
- **Module 3 : j'accompagne le lancement du projet (4 jours)**
 - Ateliers d'application
 - Évaluer la viabilité d'un projet entrepreneurial
 - Analyser la cohérence d'un business-plan financier
- **Module 4 : j'accompagne la concrétisation du projet (4 jours)**
 - Les fondamentaux du suivi post-crédation
 - Accompagner l'abandon du projet et favoriser le rebond
 - Coaching d'entrepreneurs : comment utiliser la méthode GROW ?
- **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 du cursus sera transmise avec le dossier de candidature lorsque le recrutement sera ouvert. La présentation détaillée de la promotion 2021 peut être envoyée sur simple demande.

ACCES A LA CERTIFICATION

À l'issue d'une période de mise en pratique de 6 mois, cette formation permet d'accéder à la préparation du certificat de conseil en création d'entreprise enregistré au Répertoire Spécifique de l'Agence France Compétences ([RS 5868](#)).

Le passage devant le jury de certification a lieu dans l'année qui suit la fin de la formation.

La certification peut être présentée dans les 24 mois suivant l'achèvement du cursus présentiel (rythme annuel d'organisation du jury).

L'accès au certificat est désormais possible avec dispense totale ou partielle de formation après un bilan de positionnement.



FONDAMENTAUX

LES FONDAMENTAUX DE L'ACCUEIL DES CREATEURS

8

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation généraliste permet d'acquérir les bases indispensables pour accueillir et orienter 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 de diagnostic
- 3) d'établir une cartographie des acteurs de l'écosystème entrepreneurial pour orienter les personnes accueillies en assurant le rôle de référent

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpi france.fr

FORMATEURS

- **Michel JEZ**, Responsable des services Formation et Espace professionnel (Bpifrance)
- **Jean-Michel LY**, Consultant formateur (Bpifrance)

MÉTHODES ET SUPPORTS

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

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

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
Enjeux et usages d'une cartographie des acteurs de l'écosystème entrepreneurial
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

PROCHAINE SESSION EN INTER

11/04/2022 et 12/04/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 10/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

99 % des participants 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)
« **Formation très intéressante et enrichissante. Animateur très à l'écoute et très clair dans sa présentation** » Dorothée (2021)

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpi france.fr

POSTURE DE L'ACCOMPAGNANT : ADOPTER UNE APPROCHE PERSONNALISEE EN FONCTION DES CREATEURS

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation propose de découvrir et de s'approprier des techniques et outils pour adopter une approche personnalisée en fonction des créateurs.

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

- 1) d'identifier leur mode de communication préférentiel
- 2) d'adapter leur discours pour une communication efficace avec les créateurs

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- **Daniel BELLAHSEN**, Consultant (Président d'Epigo)
- **Christina HASSEN**, consultante Epigo
- **Audrey HICKE**, consultante et associée d'Epigo
- **Laurent DUCLOT**, consultant Epigo

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Présentation du modèle "FAIRE" (Epigo) puis accès nominatif à l'outil en ligne en asynchrone
- Approche basée sur l'expérience des participants avec des exercices pratiques et des mises en situation
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Attestation de fin de formation
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Certificat individuel de réalisation

PROCHAINE SESSION EN INTER

13/04/2022 et 14/04/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 €net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 10/12/2021

CONTENU

JOUR 1

- **La relation conseiller / porteur de projet, élément clé de l'accompagnement entrepreneurial**
Eléments indispensables à sa réussite
Impacts des pratiques de l'accompagnateur
- **Les différentes approches des créateurs**
Les fonctions de l'entreprise
Etat des lieux des habiletés des créateurs vis-à-vis des fonctions (modèle FAIRE)
Permettre à l'entrepreneur d'investir pleinement son projet

JOUR 2

- **Les différents modes de communication**
Panorama des modes de fonctionnement préférentiels
Adapter sa communication en entretien
- **Synthèse et application aux relations d'accompagnement**
Ajuster son approche en fonction des clients (croisement des modèles)
Stratégie individuelle et plan d'actions

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

98 % des participants étaient satisfaits ou 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)

« **Formation pertinente, qui rappelle à l'ordre et permet de remettre à plat son accompagnement.** » Luciana (2021)

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

TRANSMETTRE LES INFORMATIONS DE BASE EN MATIERE JURIDIQUE ET REGLEMENTAIRE

10

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation a pour objectifs de donner des repères, transmettre les principaux concepts juridiques 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 au montage du projet, en fonction de la situation du futur créateur (capacité, cumul d'activités, réglementation, ...)
- 3) de distinguer les principales formes juridiques (entreprise individuelle vs société)

Public

Débutants accueillant de futurs créateurs d'entreprise.

Prérequis

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

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- **Lila LEON**, Juriste Bpifrance Création
- **Audrey WAUTHIER**, Juriste Bpifrance Création
- **Michel DUPOIZAT**, Consultant

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Exposés et échanges
- Exercices, quiz de connaissances et cas pratiques
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Attestation de fin de formation
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Certificat individuel de réalisation

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
Formes sociétales

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 intitulée : *"Eclairer le choix de la forme juridique et son impact en matière fiscale et sociale"*.

PROCHAINE SESSION EN INTER

17/10/2022

DUREE : 1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 550,00 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 14/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des participants étaient satisfaits et très satisfaits.

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

« **Formatrice à l'écoute, experte et passionnée de son domaine.** » Dina (2020)

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

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

- 1) de qualifier l'état d'avancement d'un projet entrepreneurial et de transmettre la méthodologie générale de création
- 2) d'analyser la cohérence Homme-Femme / projet afin de mesurer le caractère réel et sérieux de la démarche
- 3) d'orienter la personne accompagnée vers les dispositifs, les lieux et les personnes ressources.

Cet accompagnement se formalise par la finalisation du volet de présentation du projet de création d'entreprise dans le cadre du dispositif « démission reconversion » cosigné par le Conseiller et le demandeur.

Public

Cette formation s'adresse aux personnes en charge de délivrer le conseil en évolution professionnelle.

Prérequis

Cette formation nécessite une expérience concrète de l'accompagnement des transitions professionnelles. Les compétences socle transverses indispensables (posture, techniques d'entretien, déontologie) constituent un prérequis et ne sont pas développées dans cette formation.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- **Michel JEZ**, Responsable des services Formation et Espace Conseiller (Bpifrance)

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé et échanges
- Exercices d'application et mises en situation
- Support stagiaire au format numérique
- Boîte à outils de l'accueillant et ressources complémentaires

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Attestation de fin de formation
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

- **En amont de la formation**
 - Etat des lieux de la création d'activité / entreprise
 - Recueil des attentes
- **Les différentes formes d'entrepreneuriat**
 - Quelles modalités de création d'une activité ? Quelles évolutions récentes ? - Qui sont les porteurs de projet (profils) ?
 - Les atouts et risques de l'entrepreneuriat
 - Création ou reprise d'entreprise
- **Les méthodologies de préparation d'un projet entrepreneurial**
 - Intérêt de la méthodologie
 - Composantes du projet
 - Analyse de la cohérence de la démarche
- **Les acteurs et dispositifs en matière d'entrepreneuriat**
 - Panorama
 - Ressources en ligne pour les porteurs de projet
- **Cas pratique** concernant un dossier « démission-reconversion »

PROCHAINE SESSION EN INTER

17/05/2022

DUREE : 1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 550,00 €net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des participants étaient satisfaits ou très satisfaits

« **Formation intéressante avec beaucoup de supports qui seront utiles pour accompagner les bénéficiaires** » Delphine (2021)

« **Formation riche et utile pour notre activité** » Birte (2021)

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.

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpiFrance.fr

FORMATEURS

- **Daniel BELLAHSEN**, Consultant (Président d'Epigo)
- **Christina HASSEN**, consultante Epigo
- **Audrey HICKE**, consultante et associée d'Epigo
- **Laurent DUCLOT**, consultant Epigo

MÉTHODES ET SUPPORTS

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

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

- **Introduction à la notion de suivi**
Enjeux et objectifs
Limites réglementaires et contractuelles
- **Créer les conditions propices au suivi**
L'importance de la relation
Mises en situation
- **Mettre en place une démarche de suivi avec le créateur**
Avoir une vision globale à l'aide du Business-Model Canvas
Piloter les fonctions clé avec des indicateurs adaptés
Application pratique
- **Répondre aux besoins révélés par le suivi**
Interpréter les données collectées
Outils numériques au service des jeunes entrepreneurs
Application pratique

PROCHAINE SESSION EN INTER

15/11/2022 et 16/11/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 12 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 €net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 14/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

99 % des participants étaient satisfaits ou très satisfaits

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

« **L'expérience et la pédagogie du formateur était très intéressante** » Mathieu (2020)

« **J'ai particulièrement apprécié les outils notamment FAIRE et les exercices** » Pélégie (2021)

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpiFrance.fr



**CONCRÉTISATION
DU PROJET
ENTREPRENEURIAL**

LA VALIDATION DU MODELE ECONOMIQUE ET LA PREPARATION DU BUSINESS-PLAN

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

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpiFrance.fr

FORMATEURS

- **Daniel BELLAHSEN**, Consultant (Président d'Epigo)
- **Christina HASSEN**, consultante Epigo
- **Audrey HICKE**, consultante et associée d'Epigo
- **Laurent DUCLOT**, consultant Epigo

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Exposés, échanges et applications pratiques
- Présentation d'outils
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

- **Les étapes de concrétisation d'un projet entrepreneurial**
De l'idée au business-model
Du business-model au business-plan
La formalisation du business-plan
- **Le rôle du conseiller**
Les profils d'entrepreneur
L'importance de la communication dans la relation avec le porteur de projet
Outils et techniques au service de l'accompagnement
- **Le business-model**
Les éléments constitutifs d'un business-model
Les tests et les enquêtes de terrain le pour faire évoluer
- **La stratégie commerciale**
Définir une stratégie en fonction du résultat des enquêtes
Déterminer les actions commerciales à mettre en œuvre
Déterminer les moyens nécessaires
- **Les projections financières**
Le plan de financement initial et à 3 ans
Le compte de résultat prévisionnel
Le plan de trésorerie
Le point mort
- **La place des questions juridiques dans le business-plan**
Les modalités du choix
Le respect de la réglementation
L'impact de la structure choisie sur les tableaux financiers

PROCHAINE SESSION EN INTER

17/11/2022 et 18/11/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 12 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 25/05/2022

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

94 % des participants étaient satisfaits ou très satisfaits

« **Très bonne transmission de connaissance** » Mélissa (2020)

« **Super pédagogie et excellent contenu. Je suis ravie et me sens plus outillée** » Laëtitia (2021)

« **Très pragmatique avec beaucoup de mis en pratique** » Cécile (2021)

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpiFrance.fr

INTEGRER L'APPROCHE LEAN START-UP DANS L'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL

15

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

À l'issue de cette formation, les participants seront en capacité de mobiliser des éléments issus de la méthode du Lean start-up pour accompagner la validation de son offre par le porteur de projet :

- 1) identifier les contextes dans lesquels mobiliser cette approche en fonction des problématiques soulevées par le projet
- 2) guider le porteur de projet dans l'utilisation d'outils adaptés

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des futurs créateurs d'entreprises.

Prérequis

Cette formation nécessite une connaissance du processus de montage d'un projet entrepreneurial et une expérience terrain de l'accompagnement de porteurs de projet.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpiFrance.fr

FORMATEURS

- **Rémi SALETTE,**
Consultant formateur Alter Academy

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apport d'éléments théoriques et d'outils pratiques
- Appropriation des éléments présentés dans le cadre d'ateliers d'application
- Support stagiaire au format numérique

SUIVI ET ÉVALUATION

- Évaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Attestation de fin de formation
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

- **La posture de l'accompagnant**
- **Présentation du Lean Start-Up**
Contexte et constats
Valeur ajoutée pour l'accompagnement entrepreneurial généraliste
Champ d'application
- **La méthodologie**

Problème
1. Définir son segment cible
2. Découverte de la clientèle

Solution
3. Conception de la solution traitant le problème
4. Validation client

Formalisation
5. Formulation du business-model
6. Structuration d'un pitch de la proposition de valeur

Cette formation ne traite pas de l'accompagnement des projets innovants et start-up.

PROCHAINE SESSION EN INTER

11/05/2022 et 12/05/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 03/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle thématique

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpiFrance.fr

ACCOMPAGNER LA REALISATION D'UNE ETUDE DE MARCHÉ POUR ALIMENTER LE BUSINESS-PLAN

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

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpi france.fr

FORMATEURS

- **Jean-Michel LY**, Consultant (Bpifrance)
- **Olivier DUPUIS-HENRY**, Consultant formateur (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
- Activité d'application en asynchrone
- Atelier en classe virtuelle à distance de la formation

SUIVI ET ÉVALUATION

- Attestation de fin de formation
- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

- **Introduction**
Rappels méthodologiques
La posture et les outils du conseiller
Utilisation de 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
- **Atelier d'application en classe virtuelle après activités asynchrones**

PROCHAINE SESSION EN INTER

13/06/2022 et 14/06/2022
Classe virtuelle de 0,5 jour le 12/09/2022

DUREE : 2,50 j (17:30 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 1 200,00 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 16/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

95 % des participants étaient satisfaits ou très satisfaits

« **Une boîte à outils (matrice) exhaustive** » Karine (2020)

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

ACCOMPAGNER L'ETUDE FINANCIERE D'UN PROJET ENTREPRENEURIAL

17

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 la logique et les 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 guider le porteur de projet dans l'élaboration des tableaux financiers du business-plan

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- **Mourad ALLAOUI**, Consultant en entrepreneuriat

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Apport théoriques, échanges et application via des exercices et cas
- Support stagiaire au format numérique
- Activité d'application en asynchrone
- Atelier en classe virtuelle à distance de la formation

SUIVI ET ÉVALUATION

- Attestation de fin de formation
- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Certificat individuel de réalisation

PROCHAINE SESSION EN INTER

15/06/2022 et 16/06/2022
Classe virtuelle de 0,5 jour le 12/09/2022

DUREE : 2,50 j (17:30 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 1 200,00 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 14/12/2021

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.

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
- **Atelier d'application en classe virtuelle après activités asynchrones**

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

91 % des participants étaient satisfaits ou très satisfaits

« J'ai intégré des notions qui m'étaient restées longtemps floues »
Fabrice (2021)

« Formation complète avec un rythme qui permet l'assimilation des différentes notions »
Laëtitia (2021)

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

ECLAIRER LE CHOIX DE LA FORME JURIDIQUE ET SON IMPACT EN MATIERE FISCALE ET SOCIALE

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

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpiFrance.fr

FORMATEURS

- **Lila LEON**, Juriste Bpifrance Création
- **Audrey WAUTHIER**, Juriste Bpifrance Création

MÉTHODES ET SUPPORTS

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

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Attestation de fin de formation
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Certificat individuel de réalisation

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

PROCHAINE SESSION EN INTER

18/10/2022 au 20/10/2022

DUREE : 3,00 j (21:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 1 350,00 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 14/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

« **Formation très intéressante pendant laquelle j'ai beaucoup appris** »
Valérie (2020)

« **Formation très complète ... formatrice très agréable, pédagogue, patiente et claire** » Tiphaine (2021)

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpiFrance.fr

EVALUER LA VIABILITE D'UN PROJET ENTREPRENEURIAL

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

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 et de l'accompagnement de porteurs de projet est indispensable.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- **Daniel BELLAHSEN**, Consultant (Président d'Epigo)
- **Christina HASSEN**, consultante Epigo
- **Audrey HICKE**, consultante et associée d'Epigo
- **Laurent DUCLOT**, consultant 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

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

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

PROCHAINE SESSION EN INTER

13/09/2022 et 14/09/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 12 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 €net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 14/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des participants étaient satisfaits ou très satisfaits

« **Formation enrichissante de par les mises en situation, les outils fournis, l'animation. Allie théorie et pratique** » Laëtitia (2021)

« **Formation très bien structurée, enrichissante et dynamique** » Sabrina (2021)

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

ACCOMPAGNEMENT A LA CREATION DE PROJETS INNOVANTS ET START-UP : QUELLES SPECIFICITES ?

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

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpi france.fr

FORMATEURS

- **Daniel BELLAHSEN**, Consultant (Président d'Epigo)
- **Christina HASSEN**, consultante Epigo
- **Audrey HICKE**, consultante et associée d'Epigo
- **Laurent DUCLOT**, consultant Epigo

Méthodes et supports

- Recueil des attentes en amont
- 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
- Certificat individuel de réalisation

PROCHAINE SESSION EN INTER

23/05/2022 et 24/05/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 12 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 01/04/2022

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 interlocuteurs de l'écosystème de l'innovation**
Les principaux acteurs
Les incubateurs
Les accélérateurs
Les initiatives publiques et privées (accompagnement, concours, startups week-ends, boot camps, summits...)
- **Les principaux outils et méthodes : Business-Model Canvas, Lean startup, Minimum Viable Product, Design Thinking, Effectuation, Pitch**
La place de l'étude de marché et du business-plan
Les apports spécifiques du numérique dans la construction des business-model
- **Le financement des projets innovants (dispositifs dédiés)**
La preuve du concept, condition nécessaire aux financements
Les différentes stratégies de financement en fonction de l'avancement du projet (amorçage, incubation, développement)
Les acteurs du financement des projets innovants

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation, les participants seront en capacité d'accompagner le futur créateur dans la préparation du pitch de son projet auprès de potentiels partenaires et financeurs en :

- 1) proposant une méthode pour la structuration du discours
- 2) apportant un appui pour la préparation des supports
- 3) transmettant des bonnes pratiques pour réussir sa prise de parole

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des futurs créateurs d'entreprises et nouveaux dirigeants.

Prérequis

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

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- **Olivier DUPUIS-HENRY,**
Consultant formateur (New Biz To Be)

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apports de contenus et échanges
- Appropriation des éléments présentés dans le cadre de mises en situation
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Attestation de fin de formation
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

- **Introduction**
Notion de "pitch"
Critères-clé de succès et risques
- **Structurer le discours**
Cibles
Objectifs
Durée
- **Augmenter l'impact de la prestation**
Apprivoiser la prise de parole
Choisir les formules qui marquent les esprits
Focus sur la communication non verbale
Intérêt et risques de s'appuyer sur un support

PROCHAINE SESSION EN INTER

13/10/2022

DUREE : 1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 550,00 €net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle thématique

ACCOMPAGNER L'ABANDON DU PROJET ET FAVORISER LE REBOND

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

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement à la création d'entreprise.

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- **Daniel BELLAHSEN**, Consultant (Président d'Epigo)
- **Christina HASSEN**, consultante Epigo
- **Audrey HICKE**, consultante et associée d'Epigo
- **Laurent DUCLOT**, consultant Epigo

MÉTHODES ET SUPPORTS

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

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

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

PROCHAINE SESSION EN INTER

14/11/2022

DUREE: 1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 12 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 550,00 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des participants étaient satisfaits ou très satisfaits

« **Beaucoup d'exemples, de tips sur des pratiques, des outils et des formulations** » Cécile (2021)

« **M'a permis de prendre de la hauteur de bien intégrer les notions transmises** » Fanta (2021)



SUIVI ET DÉVELOPPEMENT

COACHING D'ENTREPRENEURS : COMMENT UTILISER LA METHODE GROW ?

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

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

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

Public

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

Prérequis

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

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpi france.fr

FORMATEURS

- **Isabelle DEPREZ,**
Coach certifiée, formatrice et auteure

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Exposé et échanges
- Mises en situation à partir d'applications pratiques

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

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
S'y entraîner en l'intégrant à la méthode GROW
- **Synthèse des points clés et plan d'actions**

PROCHAINE SESSION EN INTER

04/07/2022 et 05/07/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 10 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 €net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 15/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des participants étaient satisfaits ou très satisfaits

« **Formation très enrichissante et adaptée** » Yasmine (2021)

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpi france.fr

QUEL USAGE DU BMC POUR ACCOMPAGNER LE PIVOT DE L'ENTREPRISE ?

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. Dans ce type de contexte, 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.

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-crédation.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpiifrance.fr

FORMATEURS

- **Daniel BELLAHSEN**, Consultant (Président d'Epigo)
- **Christina HASSEN**, consultante Epigo
- **Audrey HICKE**, consultante et associée d'Epigo
- **Laurent DUCLOT**, consultant Epigo

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Exposés, échanges et applications pratiques
- Présentation d'outils
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

PROCHAINE SESSION EN INTER

17/11/2022 et 18/11/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 12 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 14/12/2021

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 PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des participants étaient satisfaits ou très satisfaits

« Formation très enrichissante car elle permet d'avoir un outil et une méthode pour construire des hypothèses de rebond et tester le pivot »
Claire (2021)

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

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

- 1) de réaliser un état des lieux concernant la fonction commerciale de la jeune entreprise
- 2) d'analyser la posture et le positionnement du dirigeant dans ce domaine
- 3) d'apporter un appui pour élaborer un plan d'actions en fonction des objectifs de développement commercial du dirigeant

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- Olivier DUPUIS-HENRY, Consultant formateur (New Biz To Be)

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Exposés et échanges
- Travaux pratiques sur des cas concrets
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

- **Place et enjeux de la fonction commerciale**
Retour sur l'étude de marché initiale
Modèle économique de l'entreprise
- **Etat des lieux de la fonction commerciale**
Actualisation des prévisions
Moyens et actions mis en œuvre
Indicateurs de suivi
Posture du dirigeant
- **Elaboration d'un plan d'actions**
Objectifs et stratégies fréquentes
Méthodologie et boîte à outils
Critères-clé de succès
Posture du conseiller

PROCHAINE SESSION EN INTER

22/06/2022 et 23/06/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 €net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 15/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle programmation

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

APPROFONDIR LA LECTURE ET L'INTERPRETATION DES ETATS FINANCIERS DES TPE

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

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

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

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Exposés et échanges
- Étude de cas
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

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

PROCHAINE SESSION EN INTER

09/06/2022

DUREE : 1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 550,00 €net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

95 % des participants étaient satisfaits ou très satisfaits

« **Les études de cas ont permis de mieux appréhender la formation** »
Joris (2020)

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

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpiifrance.fr

FORMATEURS

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

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Exposés et échanges
- Mises en situation à partir de cas concrets
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

- **Le diagnostic de l'entreprise**
Analyse des écarts avec le projet initial
Principes et outils adaptés aux TPE
- **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

PROCHAINE SESSION EN INTER

20/06/2022 et 21/06/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 €net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 15/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle programmation

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation présente une méthodologie et des outils adéquats pour accompagner le primo développement des TPE.

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

- 1) de valider le potentiel de développement à partir d'un diagnostic des éléments-clé
- 2) d'élaborer et suivre un plan de développement en cohérence avec les objectifs du créateur

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

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

MÉTHODES ET SUPPORTS

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

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

- **Le diagnostic de l'entreprise**
Cohérence « Homme/produit/marché »
Analyse des écarts avec le projet initial
Validation du potentiel de développement
- **Contextes et impacts du développement**
Panorama des stratégies usuelles
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

PROCHAINE SESSION EN INTER

05/12/2022 et 06/12/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 €net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 15/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle programmation



**ANIMATION
COLLECTIVE ET
DÉVELOPPEMENT
DE L'OFFRE**

ANIMER DES SEANCES DE CREATIVITE AVEC LES PORTEURS D'INTENTION

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 séance collective
- des techniques de créativité

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des porteurs de projet

Prérequis

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

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpiifrance.fr

FORMATEUR

- Sophie LALEMAN, Coach, consultante et formatrice en animation collaborative et créativité

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Apport d'éléments théoriques et d'outils pratiques
- Partage d'expériences
- Appropriation des éléments présentés grâce à des travaux en atelier
- Support stagiaire avec quelques techniques de créativité et ressources documentaires

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

- **Introduction**
Sommes-nous tous créatifs ?
Créativité, innovation et entrepreneuriat
- **Conditions d'émergence et phases du processus créatif**
Les étapes
Le rôle de l'animateur
- **Découverte de quelques techniques**
Présentation
Mise en pratique
- **Atelier créatif collectif**
Expérimentation
Débrief
- **Facteurs-clé de succès**
Les ingrédients et conditions de succès
Les freins et erreurs à éviter

PROCHAINE SESSION EN INTER

10/10/2022 et 11/10/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 €net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 03/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle thématique

ANIMER DES ATELIERS COLLECTIFS SUR L'ETUDE DE MARCHÉ

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation propose de s'approprier l'animation d'ateliers collectifs en direction de porteurs de projet pour la réalisation d'une étude de marché dans un contexte de création d'entreprise.

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

- 1) d'animer une séance d'informations sur les objectifs et étapes de l'étude de marché
- 2) de proposer des outils aux porteurs de projet pour son exécution
- 3) de favoriser une dynamique de groupe permettant à chacun de progresser dans son projet en bénéficiant des regards croisés des autres participants.

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement de porteurs de projet dans un cadre collectif

Prérequis

Il est nécessaire pour les participants de maîtriser les enjeux et étapes de l'étude de marché dans le processus transversal de validation du projet entrepreneurial. Une expérience terrain de l'accompagnement est indispensable.

Ces éléments ne sont pas détaillés dans le déroulé de la formation qui se concentre sur l'approche pédagogique pour l'animation d'ateliers collectifs.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

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

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Exposé et échanges
- Boîte à outils personnalisable
- Supports d'animation personnalisables
- Entraînement dans le cadre de mises en situation

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

- **Introduction**
Rappel des enjeux et place de l'étude de marché pour la construction du projet
Modalités de l'étude de marché
- **Concevoir un atelier collectif**
Définition du public, des objectifs et du format
Préparation du déroulé et des supports
Application aux ateliers sur l'étude de marché
- **Réussir son animation**
Rôle et posture de l'animateur
Gestion de la dynamique de groupe
Application aux ateliers sur l'étude de marché
- **Prise en main de ressources**

PROCHAINE SESSION EN INTER

21/11/2022 et 22/11/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 14/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle thématique

COMMENT INTEGRER LES ENJEUX DE LA TRANSITION ECOLOGIQUE DANS L'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL ?

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation propose de revisiter les différentes dimensions du montage d'un projet entrepreneurial afin de tenir compte des enjeux de la transition écologique dès la genèse de l'entreprise.

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

- 1) de questionner le porteur de projet sur l'ensemble des dimensions du projet en lien avec l'impact environnemental
- 2) de l'orienter vers des contacts, ressources et dispositifs pertinents pour une approche optimisée

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des futurs créateurs d'entreprises

Prérequis

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

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpi france.fr

FORMATEURS

- Intervenant.e à confirmer

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Exposé et échanges
- Support stagiaire
- Illustrations et exemples

SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

- **Introduction**
Notions d'écoresponsabilité, RSE, éco activité, entreprise à mission
Idées reçues et représentations
Freins et solutions
Posture de l'accompagnant
- **Impacts sur la construction du projet**
Questionnements pour enrichir l'accompagnement
Outils disponibles pour passer à l'action
Bonnes pratiques
- **Panorama d'acteurs et dispositifs**
Labels
Aides
Ressources utiles

PROCHAINE SESSION EN INTER

29/09/2022

DUREE : 1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 550,00 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle thématique

COMMENT MIEUX VALORISER SON OFFRE DE SERVICES ?

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation traite de la posture à adopter en entretien commercial pour gagner en efficacité.

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

- 1) mener un entretien commercial avec des porteurs de projet en ayant une posture adaptée
- 2) d'argumenter sur les produits ou services proposés en fonction des besoins identifiés
- 3) d'employer les techniques du pitch pour se présenter et valoriser son offre commerciale.

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpiFrance.fr

FORMATEURS

- **Olivier DUPUIS-HENRY,**
Consultant formateur (New Biz To Be)

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Exposés et échanges
- Mises en situation
- Support stagiaire
- Travail individualisé sur son pitch commercial

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

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**
Construire et exploiter son pitch de présentation
Identifier la valeur de son offre (exercice CAP)
Développer son relationnel (exercice de mise en situation)

PROCHAINE SESSION EN INTER

30/06/2022

DUREE : 1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 550,00 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle thématique

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

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 inclusif qui tient compte des freins limitant l'entrepreneuriat féminin en :

- 1) intégrant les problématiques récurrentes dans le montage de ces projets : secteur d'activité, adéquation femme/projet, ambition, conciliation des temps, financement, développement...
- 2) revisitant leur approche pour identifier d'éventuels stéréotypes et représentations de genre.

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.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpiifrance.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

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

PROCHAINE SESSION EN INTER

20/10/2022

DUREE : 1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 550,00 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

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 entrepreneur.e.s qui réussissent
Zoom sur quelques spécificités comportementales féminines en termes de réseautage, de prise de risques etc.
Les problématiques spécifiques des projets entrepreneuriaux portés par des femmes
- **Quelle approche pour libérer le potentiel des femmes accompagnées ?**
Se départir de ses propres biais inconscients dans l'évaluation du potentiel des entrepreneures
Comprendre et s'entraîner à la méthode G.R.O.W pour créer une dynamique positive d'accompagnement
- Présentation
- Application
- **Identifier les besoins d'accompagnement complémentaire selon le profil de l'entrepreneure**
L'intérêt d'une cartographie pour orienter vers des acteurs et ressources complémentaires
- Méthodologie
- Acteurs et ressources

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle programmation

Centre de formation des professionnels de l'entrepreneuriat Bpiifrance Création. Déclaration d'activité enregistrée sous le n°119404492-94 auprès du Préfet de Région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Bpiifrance - Siret n° 320 252 489 01075 - 27-31 avenue du Général Leclerc - 94710 Maisons-Alfort Cedex. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpiifrance.fr

DEPLOYER DES EVENEMENTS A DESTINATION DE FUTURS CREATEURS ET D'ENTREPRENEURS

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation, les participants seront en capacité de déployer des événements sur le terrain à destination de potentiels créateurs d'entreprises / d'activités :

- 1) concevoir le format : objectifs, contenu, déroulé, moyens et modalités
- 2) en assurer l'animation avec une posture adaptée

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement de créateurs d'entreprises et d'entrepreneurs

Prérequis

Une maîtrise du processus transversal de préparation d'un projet entrepreneurial est indispensable.

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

- **Rémi SALETTE**, Consultant formateur Alter Academy

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé, échanges et mises en situation
- Support stagiaire avec des méthodes et outils (mémo card)
- Apport d'exemples et partage de bonnes pratiques
- Plan d'actions

SUIVI ET ÉVALUATION

- Evaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

CONTENU

Jour 1

- **Concevoir un événement à destination de futurs créateurs**
Objectifs et méthodologie de conception
Étapes et modalités de déploiement
Travail collectif

Jour 2

- **Assurer l'animation en ayant une posture adaptée**
Techniques d'animation
Entraînement
Facteurs-clé de succès
- **Perspectives**
Tour d'horizon d'exemples inspirants
Plan d'actions personnalisé

PROCHAINE SESSION EN INTER

27/06/2022 et 28/06/2022

DUREE : 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 900,00 €net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 16/12/2021

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle thématique

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

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

- 1) d'initier une communauté / un réseau d'entrepreneurs avec une vision et des valeurs partagées
- 2) de l'animer en mobilisant des outils adaptés et les ressources du territoire

VOS CONTACTS

- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEURS

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

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Travail préparatoire de cartographie à réaliser en amont de la formation
- Alternance d'exposés, d'échanges et d'exercices d'application
- Identification et transfert de bonnes pratiques en matière de networking

SUIVI ET ÉVALUATION

- Recueil des attentes en amont
- Évaluation formative à l'appui d'activités et d'exercices réalisés en séance
- Autoévaluation des acquis à chaud et à froid
- Attestation de fin de formation
- Certificat individuel de réalisation

PROCHAINE SESSION EN INTER

04/10/2022 et 05/10/2022
+ Classe virtuelle de 0,5 jour le 02/12/2022

DUREE : 2,50 j (17:30 h)

EFFECTIF : De 5 à 10 participants

LIEU : Paris 9 ou Maisons-Alfort
Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 1 200,00 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2000 € / jour

Date de mise à jour : 15/12/2021

Public

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

Prérequis

Une connaissance des acteurs présents sur le territoire et un projet en lien avec la connaissance de la thématique sont indispensables ainsi que des compétences digitales de base. Un travail préparatoire sera demandé en amont de la session de formation.

CONTENU

Jour 1

- **La démarche réseau : du réseau social au networking**
Quelques concepts de base : capital social / liens faibles
L'intérêt de la démarche
Élaboration de la culture de réseau
La structuration d'un réseau
- **Initier un réseau sur son territoire**
Sa cible / son positionnement
Le modèle économique
Son mode de fonctionnement
La recherche des opportunités
La gestion des opportunités

Jour 2

- **La mise en place du réseau / de la communauté**
Définir la stratégie du réseau
Décider de la typologie du réseau
Sélectionner le coordinateur du réseau
Composer le partenariat du réseau
Cartographier les contacts
Mettre en place le mode d'emploi du fonctionnement du réseau
- **Manager un réseau**
Gérer la diversité des acteurs du réseau
Travailler avec les différences interculturelles au sein du réseau
Organiser le réseau en sous-unités et assurer la connectivité des parties
Utiliser le potentiel des nouvelles technologies pour une coopération de réseau
Encourager et faciliter le networking entre acteurs
- **Classe virtuelle d'échange d'expériences**

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

91 % des participants étaient satisfaits ou très satisfaits

« Les mises en situation ont permis de mieux appréhender le rôle d'animateur/créateur de réseau » Oscar (2019)

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'Ile 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. Pour toute correspondance : 24 rue Drouot 75009 PARIS - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr



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 37 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 11 000 stagiaires.

► L'OFFRE DE FORMATION

L'offre 2022 comporte 27 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 conseil en création d'entreprise enregistré au Répertoire Spécifique (anciennement inventaire) de France Compétences, depuis mai 2018. Les formations peuvent être suivies en interentreprises. Une programmation en présentiel est proposée dans les locaux de Bpifrance Création à Maisons-Alfort et Drouot.

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. Le centre de formation a obtenu le 9 décembre 2020 la certification Qualiopi du référentiel national qualité des organismes prestataires d'actions concourant au développement des compétences. Cette certification a été délivrée au titre de la catégorie des actions de formation.

► CHIFFRES-CLÉ 2020

132

journées
de formation

478

professionnels
concernés

66

stages
de 1 à 3 jours

1 CURSUS long de

25 jours

► ILS NOUS FONT CONFIANCE

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

► UNE ÉQUIPE À VOTRE SERVICE

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. 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.

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

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

ARTICLE 1-2 : STAGE INTRA-ENTREPRISE

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

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

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

ARTICLE 2 : CONTENU DE LA PRESTATION

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

ARTICLE 2-1 : STAGE INTER-ENTREPRISES

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

ARTICLE 2-2 : STAGE INTRA-ENTREPRISE

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

ARTICLE 3 : CONDITIONS DE RÈGLEMENT

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

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

ARTICLE 4 : REPORT OU ANNULATION

ARTICLE 1-1 : FORMATION INTER-ENTREPRISES

Du fait du Centre de formation :

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

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

Du fait du participant ou de son employeur :

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

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

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

Du fait du Centre de formation

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

Du fait du participant ou de son employeur

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

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

ARTICLE 4-3 : FORMATION INTRA-ENTREPRISE

Du fait du Centre de formation :

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

Du fait du commanditaire :

Les demandes de report ou d'annulation confirmées par écrit au moins 28 jours calendaires avant le début du stage sont admises. Toutefois, s'il s'agissait d'une formation sur-mesure prévoyant de l'ingénierie pédagogique, le Centre de formation se réserve le droit de facturer une indemnité forfaitaire d'un montant équivalent. Sauf cas de force majeure, en cas de report ou d'annulation confirmée par écrit moins de 28 jours calendaires avant le début du stage, le Centre de formation se réserve le droit de facturer une indemnité forfaitaire d'un montant équivalent au coût total de l'action de formation.

ARTICLE 5 : CONDITIONS DE PARTICIPATION

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

ARTICLE 10 : MÉDIATION

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

ARTICLE 11 : DISPOSITIONS DIVERSES

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



CENTRE DE FORMATION DES PROFESSIONNELS DE L'ENTREPRENEURIAT BPIFRANCE CRÉATION

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

Bpifrance

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

Pour toute correspondance :

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