



bpifrance

CRÉATION

FORMATIONS

2024

sommaire

CURSUS DE CONSEIL EN CREATION D'ENTREPRISE

- Cours de conseil en création d'entreprise Formation à l'accompagnement entrepreneurial5

FONDAMENTAUX

- Les fondamentaux de l'accueil des créateurs8
- Posture de l'accompagnant : adopter une approche personnalisée en fonction des créateurs 9
- Transmettre les informations de base en matière juridique et réglementaire 10
- Intégrer la création d'activité dans le conseil en évolution professionnelle 11
- Les fondamentaux du suivi post-crédation 12

CONCRETISATION DU PROJET ENTREPRENEURIAL

- La validation du modèle économique et la préparation du business-plan 14
- Comment intégrer les enjeux de la transition écologique dans l'accompagnement entrepreneurial ? 15
- Intégrer le lean Start Up dans l'accompagnement entrepreneurial 16
- Accompagner la réalisation d'une étude de marché pour alimenter le business-plan 17
- Accompagner l'étude financière d'un projet entrepreneurial 18
- Eclairer le choix de la forme juridique et son impact en matière fiscale et sociale 19
- Evaluer la viabilité d'un projet entrepreneurial20
- Evaluer la cohérence d'un business-plan financier 21
- Accompagnement à la création de projets innovants et start-up : quelles spécificités ?22
- Pitch du projet : challenger le futur créateur23
- Accompagner l'abandon du projet et favoriser le rebond24

SUIVI ET DEVELOPPEMENT

- Coaching d'entrepreneur.e.s : comment utiliser la méthode GROW ?26
- Quel usage du BMC pour accompagner le pivot de l'entreprise ?27
- Renforcer la stratégie commerciale de la jeune entreprise28
- Approfondir la lecture et l'interprétation des états financiers des TPE29
- Accompagner le dirigeant de TPE sur l'analyse des impacts et opportunités de la transition écologique30

ANIMATION COLLECTIVE ET DEVELOPPEMENT DE L'OFFRE

- Comment mieux valoriser son offre de services ?32
- Animer des ateliers collectifs de créativité avec les porteurs d'intention33
- Animer des ateliers collectifs sur l'étude de marché34
- Développer l'accompagnement des femmes entrepreneures35

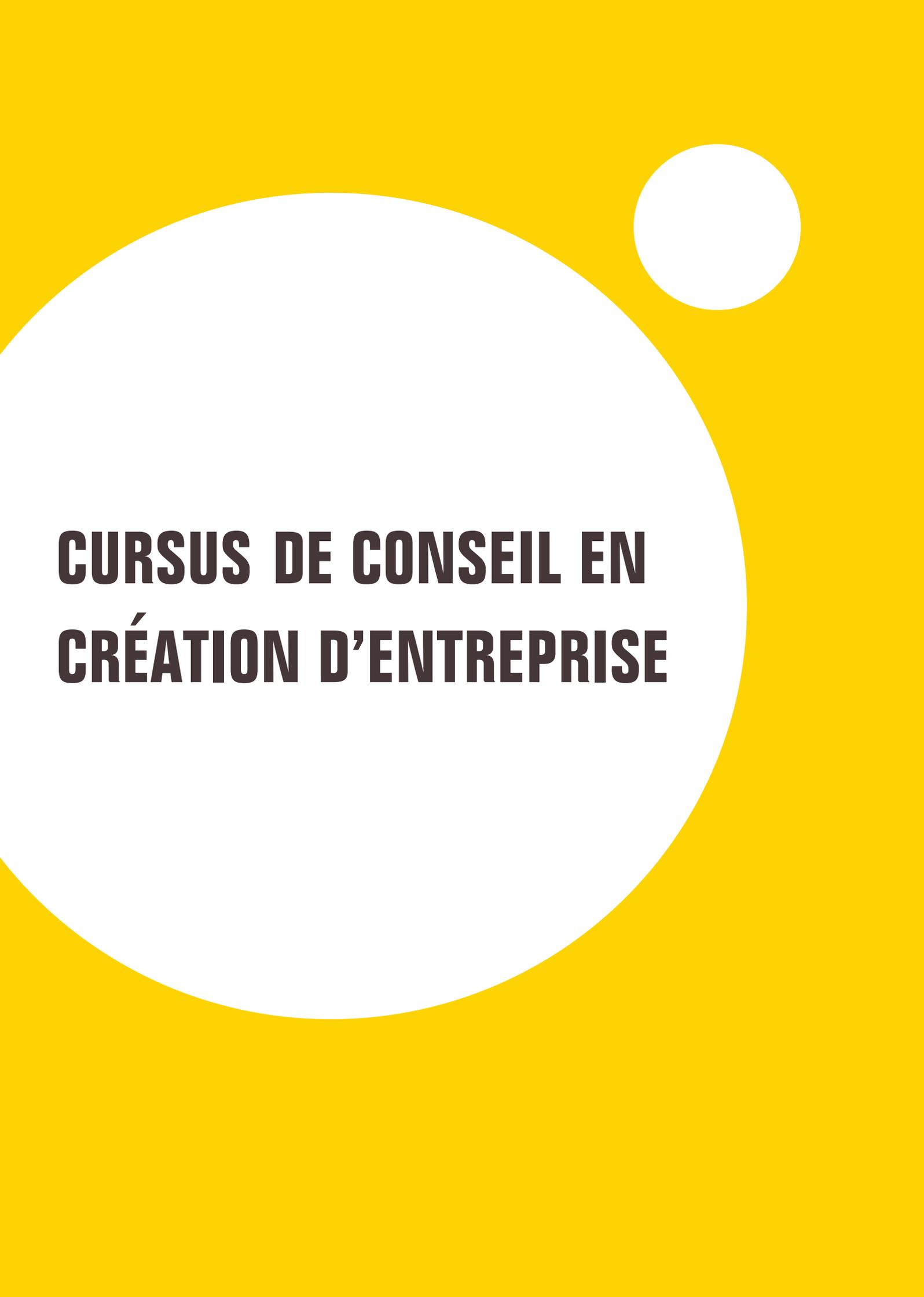
INFORMATIONS PRATIQUES

- Mieux nous connaître37
- Informations pratiques38
- Conditions générales de vente39



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

Formation à l'accompagnement entrepreneurial

5

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

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.

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,
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 peut être poursuivie sous certaines conditions par la préparation du certificat de conseil en création d'entreprise.

La candidature à la certification peut être déposée 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 à demander auprès de ressources.pros@bpifrance.fr. Les candidatures sont ouvertes **jusqu'au 01/03/2024**.

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.

En cas de besoin, des entretiens pourront être organisés avec les candidats. Si des places restent vacantes à l'issue de la première phase de recrutement, les candidatures seront rouvertes en vue d'une deuxième session de sélection.

Les informations relatives au calendrier de candidature seront actualisées sur <https://bpifrance-creation.fr/conseiller/offre-formation>

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 création d'entreprise dans diverses structures associatives, publiques ou privées,
- Conseiller Entreprises dans un service de développement économique de collectivité,
- 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).

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 - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

VOS CONTACTS

- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
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 et échanges
- 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 2024

- Ouverture : le 27/05/2024 de 14h à 17h30 (0,5 jour)
- Module 1 : du 28/05/2024 au 31/05/2024 (4 jours)
- Module 2 : du 24/06/2024 au 27/06/2024 (4 jours)
- Module 3 : du 16/09/2024 au 19/09/2024 (4 jours)
- Module 4 : du 14/10/2024 au 17/10/2024 (4 jours)
- Module 5 : du 18/11/2024 au 21/11/2024 (4 jours)
- Module 6 : du 09/12/2024 au 12/12/2024 (4 jours)
- Clôture : le 13/12/2024 de 9h30 à 13h00 (0,5 jour)

LIEU

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

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

EFFECTIF : De 7 à 14 participants

Date de mise à jour : 29/08/2023

CURSUS DE CONSEIL EN CREATION D'ENTREPRISE

Formation à l'accompagnement entrepreneurial

6

TARIFS

Frais pédagogiques en interentreprises

- Salariés dans le cadre de la formation professionnelle continue : 6825,00 € net
- Autofinancement : 5250,00 € net

Frais pédagogiques en intra entreprise

Tarif groupe en intra (présentiel) : 2100 € / jour

CONTENU

- **Ouverture du cursus (0,5 jour)**
- **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
- **Modules 2 à 4 : j'accompagne le montage des projets**
 - Module 2 : validation du modèle économique (4 jours)**
 - Intégrer l'approche Lean Start-up dans l'accompagnement entrepreneurial
 - La validation du modèle économique et la préparation du business-plan
 - Pitch du projet : challenger le futur créateur
 - Module 3 : 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
 - Module 4 : montage juridique (4 jours)**
 - La validation préalable des aspects pouvant impacter la faisabilité du projet
 - Le choix de la forme juridique et des régimes fiscaux/sociaux
- **Module 5 : repères pour l'analyse d'un projet (4 jours)**
 - Ateliers d'application
 - Évaluer la viabilité d'un projet entrepreneurial
 - Analyser la cohérence d'un business-plan financier
- **Module 6 : j'accompagne la concrétisation du projet (4 jours)**
 - Accompagner l'abandon du projet et favoriser le rebond
 - Les fondamentaux du suivi post-crédation
 - Coaching d'entrepreneurs : comment utiliser la méthode GROW ?
- **Clôture du cursus (0,5 jour)**

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 2024 sera jointe à l'envoi des conventions et contrats. La présentation détaillée du cursus 2023 peut être envoyée sur simple demande.

ACCES A LA CERTIFICATION

A l'issue d'une période de mise en pratique de 9 mois, cette formation permet de préparer le certificat de conseil en création d'entreprise.

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 possible avec dispense totale ou partielle de formation après un bilan de positionnement sous réserve de remplir certaines conditions.

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 - Tél. : 01 41 79 89 63 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

VOS CONTACTS

- **Référent administratif et Handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
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

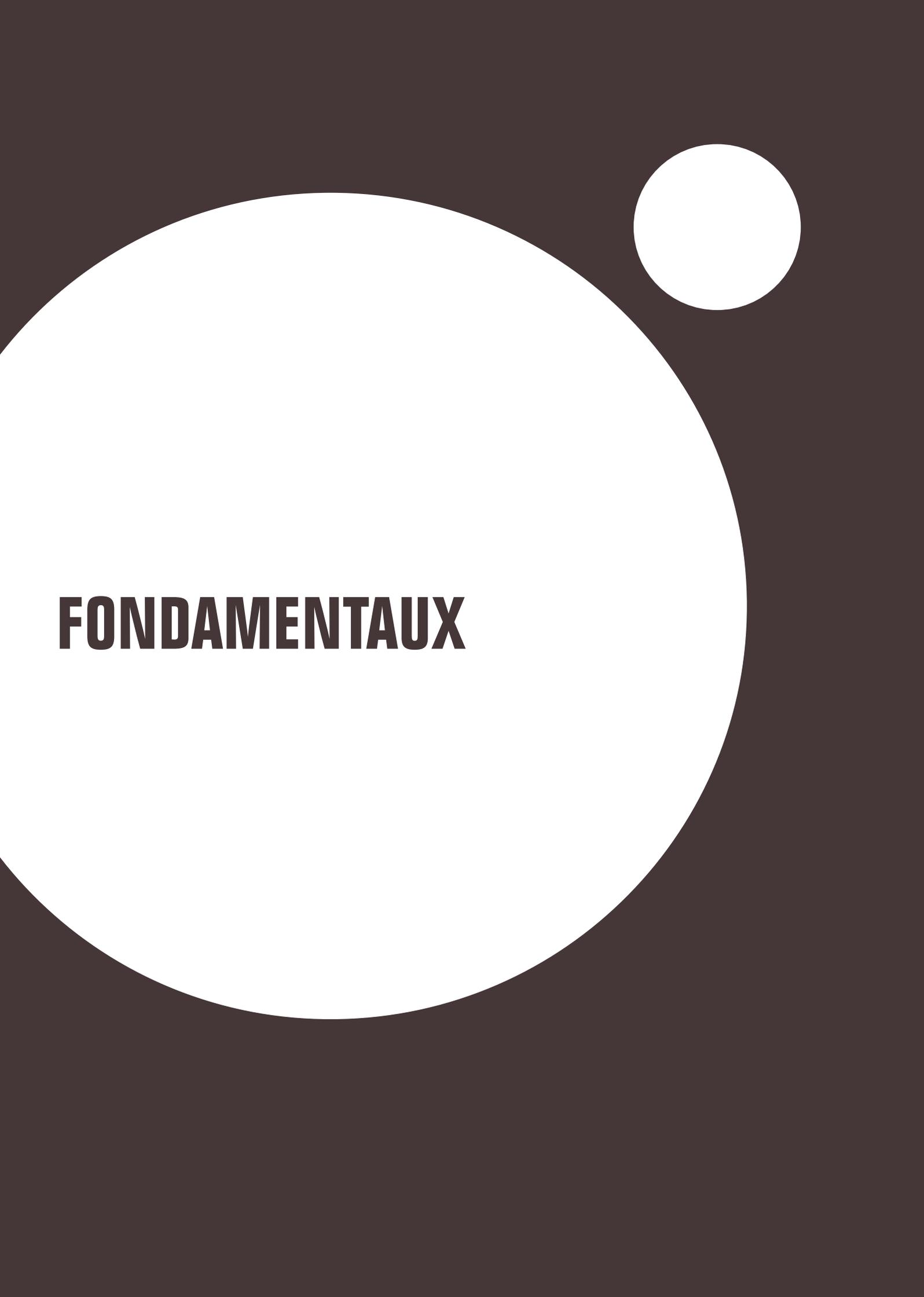
- Nombre de promotions en inter depuis 2017 : 6
- Nombre de promotions en intra depuis 2017 : 10
- Taux de complétion de la formation : 98 %
- Taux de satisfaction : 97 % des participants étaient satisfaits et très satisfaits
- Taux de réussite des candidats au certificat de Conseil en création d'entreprise : 71 %

TEMOIGNAGES

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

« Cette formation m'a permis d'avoir plus confiance en moi grâce aux cas pratiques et lors des échanges entre participants. Le challenge du dépassement de soi a été relevé ! Elle m'a apportée beaucoup humainement, tant par les échanges entre participants qu'avec les formateurs. Les outils et méthodologie vont pouvoir m'aider à guider mes entretiens. » Cécile (2022)

« Satisfaite de cette formation qui m'a ouvert les yeux vers de nouveaux horizons, et aussi de mieux savoir ce qui me convient » Apolline (2022)



FONDAMENTAUX

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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR(S)

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

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

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant
- 22/04/2024 et 23/04/2024

[S'inscrire en ligne](#)

DURÉE : 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 : 1050 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 4200 €

Date de mise à jour : 29/08/2023

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits
« **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)
« **Beaucoup d'exemples concrets** » Bénédicte (2022)

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 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

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

9

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation propose de découvrir et de s'approprier des techniques et outils pour construire une relation d'accompagnement en prenant en compte le profil entrepreneurial du créateur :

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

- 1) d'adapter leur posture en fonction de leur interlocuteur
- 2) d'ajuster leur discours pour une communication plus 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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR(S)

- #Ohristina HASSEN, consultante et associée Epigo
- Clément GUERET, consultant Epigo
- Laurent DUCLOT, consultant Epigo
- #Padège FEMENIA, consultante Epigo
- Audrey HICKE, consultante et associée d'Epigo

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant
23/09/2024 et 24/09/2024

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 : 1050 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 4200 €

Date de mise à jour : 29/08/2023

[S'inscrire en ligne](#)

CONTENU

JOUR 1

La relation conseiller / porteur de projet, élément clé de l'accompagnement entrepreneurial

Éléments indispensables à sa réussite
Impacts des pratiques de l'accompagnateur

Permettre à l'entrepreneur d'investir pleinement son projet

Les dimensions de l'entreprise à prendre en compte pour piloter sa réussite
État des lieux des appétences des créateurs vis-à-vis des dimensions de l'entreprise (modèle FAIRE)

JOUR 2

Les différents modes de communication

Panorama des modes de communication préférentiels
Savoir 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 stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

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

« **Session très intéressante et interactive... Donne des clefs et méthodologie très intéressantes.** » Natacha (2022)

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 - 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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpifrance.fr

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

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

FORMATRICE

- Aurélie JOUBERT, juriste d'entreprise et formatrice

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant
18/06/2024

[S'inscrire en ligne](#)

DURÉE : 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 : 650 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2100 €

Date de mise à jour : 29/08/2023

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

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

« **Très bonne animation et pédagogie de l'intervenante** » Laure (2022)

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 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

INTEGRER LA CREATION D'ACTIVITE DANS LE CONSEIL EN EVOLUTION PROFESSIONNELLE

11

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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR

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

MODALITE

Cette thématique est proposée uniquement en INTRA

DURÉE: 1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2100 €

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 »

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des stagiaires 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

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

- 1) de proposer un plan d'accompagnement personnalisé au nouveau dirigeant visant un pilotage équilibré des différentes fonctions de l'entreprise
- 2) d'initier avec ce dernier une démarche de suivi, adaptée à ses besoins et son profil
- 3) d'orienter le créateur vers des ressources et outils au service de la pérennité de son entreprise

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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpi france.fr

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

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

FORMATEUR(S)

- #Christina HASSEN, consultante et associée Epigo
- Clément GUERET, consultant Epigo
- Laurent DUCLOT, consultant Epigo
- #Padège FEMENIA, consultante Epigo
- Audrey HICKE, consultante et associée d'Epigo

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant
25/11/2024 et 26/11/2024

[S'inscrire en ligne](#)

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 : 1050 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 4200 €

Date de mise à jour : 29/08/2023

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 de l'entreprise
Mobiliser le dirigeant sur l'ensemble des dimensions de l'entreprise

Répondre aux besoins révélés par le suivi

Interpréter les données collectées
Outils numériques au service des jeunes entrepreneurs
Application pratique

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

99 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

« 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)

« Formation de qualité et formateur génial. » Béatrice (2022)

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 - Mail : ressources.pros@bpi france.fr



**CONCRÉTISATION
DU PROJET
ENTREPRENEURIAL**

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

14

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation présente de façon transversale comment accompagner la validation d'un modèle économique et la préparation du business-plan. Elle ne détaille pas les dimensions techniques des études commerciales, financières et juridiques.

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité d'accompagner les futurs créateurs dans la formalisation de leur Business Model jusqu'à la rédaction d'un Business Plan en :

- 1) explicitant la démarche et les étapes de validation du modèle économique
- 2) proposant des questionnements, outils et supports cohérents avec le projet
- 3) adoptant une posture adaptée à la progression du créateur

Public

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

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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR(S)

- **Christina HASSEN**, consultante et associée Epigo
- **Clément GUERET**, consultant Epigo
- **Laurent DUCLOT**, consultant Epigo
- **Padège FEMENIA**, consultante Epigo
- **Audrey HICKE**, consultante et associée d'Epigo

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant

- 13/05/2024 et 14/05/2024

[S'inscrire en ligne](#)

DURÉE : 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 : 1050 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 4200 €

Date de mise à jour : 29/08/2023

CONTENU

Les étapes clés de la rédaction d'un business-plan

De l'idée au business-model
Du business-model au business-plan
La formalisation du business-plan

Le rôle du conseiller

Le rôle et la posture de l'accompagnateur
Outils et techniques au service de l'accompagnement

Le business-model

Les éléments constitutifs d'un business-model
Le BMC au cœur de la démarche de validation du modèle économique

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

Identifier les arguments du Business Plan pour structurer le pitch devant un public

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

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

« **Formation très structurée. Beaucoup d'exemples sont donnés par le formateur à l'appui de la théorie** » Cécile (2022)

« **Travailler au fur et à mesure sur l'étude de cas est très intéressant.** » Floryne (2022)

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 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

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

15

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 :

- de questionner le porteur de projet sur l'ensemble des dimensions du projet en lien avec l'impact environnemental
- d'adapter leur discours en fonction du niveau d'intégration des enjeux TEE du porteur de projet
- 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.

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

VOS CONTACTS

- **Référent administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEURS

- Jean-Marie PERBOST, Consultant formateur (LA BELLE TRANSITION)
- Roxanne JULIEN, Consultant formateur (LA BELLE TRANSITION)

MODALITE

En interentreprises cette thématique est proposée en classe virtuelle synchrone (2 X 3h30).

PROCHAINES SESSIONS EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant
27/05/2021 à 14h00 - 03/06/2021 à 14h00 - 10/06/2021 à 14h00 - 17/06/2021 à 14h00 - 24/06/2021 à 14h00 - 01/07/2021 à 14h00 - 08/07/2021 à 14h00 - 15/07/2021 à 14h00 - 22/07/2021 à 14h00 - 29/07/2021 à 14h00 - 05/08/2021 à 14h00 - 12/08/2021 à 14h00 - 19/08/2021 à 14h00 - 26/08/2021 à 14h00 - 02/09/2021 à 14h00 - 09/09/2021 à 14h00 - 16/09/2021 à 14h00 - 23/09/2021 à 14h00 - 30/09/2021 à 14h00 - 07/10/2021 à 14h00 - 14/10/2021 à 14h00 - 21/10/2021 à 14h00 - 28/10/2021 à 14h00 - 04/11/2021 à 14h00 - 11/11/2021 à 14h00 - 18/11/2021 à 14h00 - 25/11/2021 à 14h00 - 02/12/2021 à 14h00 - 09/12/2021 à 14h00 - 16/12/2021 à 14h00 - 23/12/2021 à 14h00 - 30/12/2021 à 14h00 - 06/01/2022 à 14h00 - 13/01/2022 à 14h00 - 20/01/2022 à 14h00 - 27/01/2022 à 14h00 - 03/02/2022 à 14h00 - 10/02/2022 à 14h00 - 17/02/2022 à 14h00 - 24/02/2022 à 14h00 - 03/03/2022 à 14h00 - 10/03/2022 à 14h00 - 17/03/2022 à 14h00 - 24/03/2022 à 14h00 - 31/03/2022 à 14h00 - 07/04/2022 à 14h00 - 14/04/2022 à 14h00 - 21/04/2022 à 14h00 - 28/04/2022 à 14h00 - 05/05/2022 à 14h00 - 12/05/2022 à 14h00 - 19/05/2022 à 14h00 - 26/05/2022 à 14h00 - 02/06/2022 à 14h00 - 09/06/2022 à 14h00 - 16/06/2022 à 14h00 - 23/06/2022 à 14h00 - 30/06/2022 à 14h00 - 07/07/2022 à 14h00 - 14/07/2022 à 14h00 - 21/07/2022 à 14h00 - 28/07/2022 à 14h00 - 04/08/2022 à 14h00 - 11/08/2022 à 14h00 - 18/08/2022 à 14h00 - 25/08/2022 à 14h00 - 01/09/2022 à 14h00 - 08/09/2022 à 14h00 - 15/09/2022 à 14h00 - 22/09/2022 à 14h00 - 29/09/2022 à 14h00 - 06/10/2022 à 14h00 - 13/10/2022 à 14h00 - 20/10/2022 à 14h00 - 27/10/2022 à 14h00 - 03/11/2022 à 14h00 - 10/11/2022 à 14h00 - 17/11/2022 à 14h00 - 24/11/2022 à 14h00 - 01/12/2022 à 14h00 - 08/12/2022 à 14h00 - 15/12/2022 à 14h00 - 22/12/2022 à 14h00 - 29/12/2022 à 14h00 - 05/01/2023 à 14h00 - 12/01/2023 à 14h00 - 19/01/2023 à 14h00 - 26/01/2023 à 14h00 - 02/02/2023 à 14h00 - 09/02/2023 à 14h00 - 16/02/2023 à 14h00 - 23/02/2023 à 14h00 - 01/03/2023 à 14h00 - 08/03/2023 à 14h00 - 15/03/2023 à 14h00 - 22/03/2023 à 14h00 - 29/03/2023 à 14h00 - 05/04/2023 à 14h00 - 12/04/2023 à 14h00 - 19/04/2023 à 14h00 - 26/04/2023 à 14h00 - 03/05/2023 à 14h00 - 10/05/2023 à 14h00 - 17/05/2023 à 14h00 - 24/05/2023 à 14h00 - 31/05/2023 à 14h00 - 07/06/2023 à 14h00 - 14/06/2023 à 14h00 - 21/06/2023 à 14h00 - 28/06/2023 à 14h00 - 05/07/2023 à 14h00 - 12/07/2023 à 14h00 - 19/07/2023 à 14h00 - 26/07/2023 à 14h00 - 02/08/2023 à 14h00 - 09/08/2023 à 14h00 - 16/08/2023 à 14h00 - 23/08/2023 à 14h00 - 30/08/2023 à 14h00 - 06/09/2023 à 14h00 - 13/09/2023 à 14h00 - 20/09/2023 à 14h00 - 27/09/2023 à 14h00 - 04/10/2023 à 14h00 - 11/10/2023 à 14h00 - 18/10/2023 à 14h00 - 25/10/2023 à 14h00 - 01/11/2023 à 14h00 - 08/11/2023 à 14h00 - 15/11/2023 à 14h00 - 22/11/2023 à 14h00 - 29/11/2023 à 14h00 - 06/12/2023 à 14h00 - 13/12/2023 à 14h00 - 20/12/2023 à 14h00 - 27/12/2023 à 14h00 - 03/01/2024 à 14h00 - 10/01/2024 à 14h00 - 17/01/2024 à 14h00 - 24/01/2024 à 14h00 - 31/01/2024 à 14h00 - 07/02/2024 à 14h00 - 14/02/2024 à 14h00 - 21/02/2024 à 14h00 - 28/02/2024 à 14h00 - 06/03/2024 à 14h00 - 13/03/2024 à 14h00 - 20/03/2024 à 14h00 - 27/03/2024 à 14h00 - 03/04/2024 à 14h00 - 10/04/2024 à 14h00 - 17/04/2024 à 14h00 - 24/04/2024 à 14h00 - 01/05/2024 à 14h00 - 08/05/2024 à 14h00 - 15/05/2024 à 14h00 - 22/05/2024 à 14h00 - 29/05/2024 à 14h00 - 05/06/2024 à 14h00 - 12/06/2024 à 14h00 - 19/06/2024 à 14h00 - 26/06/2024 à 14h00 - 03/07/2024 à 14h00 - 10/07/2024 à 14h00 - 17/07/2024 à 14h00 - 24/07/2024 à 14h00 - 31/07/2024 à 14h00 - 07/08/2024 à 14h00 - 14/08/2024 à 14h00 - 21/08/2024 à 14h00 - 28/08/2024 à 14h00 - 04/09/2024 à 14h00 - 11/09/2024 à 14h00 - 18/09/2024 à 14h00 - 25/09/2024 à 14h00 - 02/10/2024 à 14h00 - 09/10/2024 à 14h00 - 16/10/2024 à 14h00 - 23/10/2024 à 14h00 - 30/10/2024 à 14h00 - 06/11/2024 à 14h00 - 13/11/2024 à 14h00 - 20/11/2024 à 14h00 - 27/11/2024 à 14h00 - 04/12/2024 à 14h00 - 11/12/2024 à 14h00 - 18/12/2024 à 14h00 - 25/12/2024 à 14h00 - 01/01/2025 à 14h00 - 08/01/2025 à 14h00 - 15/01/2025 à 14h00 - 22/01/2025 à 14h00 - 29/01/2025 à 14h00 - 05/02/2025 à 14h00 - 12/02/2025 à 14h00 - 19/02/2025 à 14h00 - 26/02/2025 à 14h00 - 05/03/2025 à 14h00 - 12/03/2025 à 14h00 - 19/03/2025 à 14h00 - 26/03/2025 à 14h00 - 02/04/2025 à 14h00 - 09/04/2025 à 14h00 - 16/04/2025 à 14h00 - 23/04/2025 à 14h00 - 30/04/2025 à 14h00 - 07/05/2025 à 14h00 - 14/05/2025 à 14h00 - 21/05/2025 à 14h00 - 28/05/2025 à 14h00 - 04/06/2025 à 14h00 - 11/06/2025 à 14h00 - 18/06/2025 à 14h00 - 25/06/2025 à 14h00 - 02/07/2025 à 14h00 - 09/07/2025 à 14h00 - 16/07/2025 à 14h00 - 23/07/2025 à 14h00 - 30/07/2025 à 14h00 - 06/08/2025 à 14h00 - 13/08/2025 à 14h00 - 20/08/2025 à 14h00 - 27/08/2025 à 14h00 - 03/09/2025 à 14h00 - 10/09/2025 à 14h00 - 17/09/2025 à 14h00 - 24/09/2025 à 14h00 - 01/10/2025 à 14h00 - 08/10/2025 à 14h00 - 15/10/2025 à 14h00 - 22/10/2025 à 14h00 - 29/10/2025 à 14h00 - 05/11/2025 à 14h00 - 12/11/2025 à 14h00 - 19/11/2025 à 14h00 - 26/11/2025 à 14h00 - 03/12/2025 à 14h00 - 10/12/2025 à 14h00 - 17/12/2025 à 14h00 - 24/12/2025 à 14h00 - 31/12/2025 à 14h00 - 07/01/2026 à 14h00 - 14/01/2026 à 14h00 - 21/01/2026 à 14h00 - 28/01/2026 à 14h00 - 04/02/2026 à 14h00 - 11/02/2026 à 14h00 - 18/02/2026 à 14h00 - 25/02/2026 à 14h00 - 04/03/2026 à 14h00 - 11/03/2026 à 14h00 - 18/03/2026 à 14h00 - 25/03/2026 à 14h00 - 01/04/2026 à 14h00 - 08/04/2026 à 14h00 - 15/04/2026 à 14h00 - 22/04/2026 à 14h00 - 29/04/2026 à 14h00 - 06/05/2026 à 14h00 - 13/05/2026 à 14h00 - 20/05/2026 à 14h00 - 27/05/2026 à 14h00 - 03/06/2026 à 14h00 - 10/06/2026 à 14h00 - 17/06/2026 à 14h00 - 24/06/2026 à 14h00 - 01/07/2026 à 14h00 - 08/07/2026 à 14h00 - 15/07/2026 à 14h00 - 22/07/2026 à 14h00 - 29/07/2026 à 14h00 - 05/08/2026 à 14h00 - 12/08/2026 à 14h00 - 19/08/2026 à 14h00 - 26/08/2026 à 14h00 - 02/09/2026 à 14h00 - 09/09/2026 à 14h00 - 16/09/2026 à 14h00 - 23/09/2026 à 14h00 - 30/09/2026 à 14h00 - 07/10/2026 à 14h00 - 14/10/2026 à 14h00 - 21/10/2026 à 14h00 - 28/10/2026 à 14h00 - 04/11/2026 à 14h00 - 11/11/2026 à 14h00 - 18/11/2026 à 14h00 - 25/11/2026 à 14h00 - 02/12/2026 à 14h00 - 09/12/2026 à 14h00 - 16/12/2026 à 14h00 - 23/12/2026 à 14h00 - 30/12/2026 à 14h00 - 06/01/2027 à 14h00 - 13/01/2027 à 14h00 - 20/01/2027 à 14h00 - 27/01/2027 à 14h00 - 03/02/2027 à 14h00 - 10/02/2027 à 14h00 - 17/02/2027 à 14h00 - 24/02/2027 à 14h00 - 03/03/2027 à 14h00 - 10/03/2027 à 14h00 - 17/03/2027 à 14h00 - 24/03/2027 à 14h00 - 31/03/2027 à 14h00 - 07/04/2027 à 14h00 - 14/04/2027 à 14h00 - 21/04/2027 à 14h00 - 28/04/2027 à 14h00 - 05/05/2027 à 14h00 - 12/05/2027 à 14h00 - 19/05/2027 à 14h00 - 26/05/2027 à 14h00 - 02/06/2027 à 14h00 - 09/06/2027 à 14h00 - 16/06/2027 à 14h00 - 23/06/2027 à 14h00 - 30/06/2027 à 14h00 - 07/07/2027 à 14h00 - 14/07/2027 à 14h00 - 21/07/2027 à 14h00 - 28/07/2027 à 14h00 - 04/08/2027 à 14h00 - 11/08/2027 à 14h00 - 18/08/2027 à 14h00 - 25/08/2027 à 14h00 - 01/09/2027 à 14h00 - 08/09/2027 à 14h00 - 15/09/2027 à 14h00 - 22/09/2027 à 14h00 - 29/09/2027 à 14h00 - 06/10/2027 à 14h00 - 13/10/2027 à 14h00 - 20/10/2027 à 14h00 - 27/10/2027 à 14h00 - 03/11/2027 à 14h00 - 10/11/2027 à 14h00 - 17/11/2027 à 14h00 - 24/11/2027 à 14h00 - 01/12/2027 à 14h00 - 08/12/2027 à 14h00 - 15/12/2027 à 14h00 - 22/12/2027 à 14h00 - 29/12/2027 à 14h00 - 05/01/2028 à 14h00 - 12/01/2028 à 14h00 - 19/01/2028 à 14h00 - 26/01/2028 à 14h00 - 02/02/2028 à 14h00 - 09/02/2028 à 14h00 - 16/02/2028 à 14h00 - 23/02/2028 à 14h00 - 03/03/2028 à 14h00 - 10/03/2028 à 14h00 - 17/03/2028 à 14h00 - 24/03/2028 à 14h00 - 31/03/2028 à 14h00 - 07/04/2028 à 14h00 - 14/04/2028 à 14h00 - 21/04/2028 à 14h00 - 28/04/2028 à 14h00 - 05/05/2028 à 14h00 - 12/05/2028 à 14h00 - 19/05/2028 à 14h00 - 26/05/2028 à 14h00 - 02/06/2028 à 14h00 - 09/06/2028 à 14h00 - 16/06/2028 à 14h00 - 23/06/2028 à 14h00 - 30/06/2028 à 14h00 - 07/07/2028 à 14h00 - 14/07/2028 à 14h00 - 21/07/2028 à 14h00 - 28/07/2028 à 14h00 - 04/08/2028 à 14h00 - 11/08/2028 à 14h00 - 18/08/2028 à 14h00 - 25/08/2028 à 14h00 - 01/09/2028 à 14h00 - 08/09/2028 à 14h00 - 15/09/2028 à 14h00 - 22/09/2028 à 14h00 - 29/09/2028 à 14h00 - 06/10/2028 à 14h00 - 13/10/2028 à 14h00 - 20/10/2028 à 14h00 - 27/10/2028 à 14h00 - 03/11/2028 à 14h00 - 10/11/2028 à 14h00 - 17/11/2028 à 14h00 - 24/11/2028 à 14h00 - 01/12/2028 à 14h00 - 08/12/2028 à 14h00 - 15/12/2028 à 14h00 - 22/12/2028 à 14h00 - 29/12/2028 à 14h00 - 05/01/2029 à 14h00 - 12/01/2029 à 14h00 - 19/01/2029 à 14h00 - 26/01/2029 à 14h00 - 02/02/2029 à 14h00 - 09/02/2029 à 14h00 - 16/02/2029 à 14h00 - 23/02/2029 à 14h00 - 03/03/2029 à 14h00 - 10/03/2029 à 14h00 - 17/03/2029 à 14h00 - 24/03/2029 à 14h00 - 31/03/2029 à 14h00 - 07/04/2029 à 14h00 - 14/04/2029 à 14h00 - 21/04/2029 à 14h00 - 28/04/2029 à 14h00 - 05/05/2029 à 14h00 - 12/05/2029 à 14h00 - 19/05/2029 à 14h00 - 26/05/2029 à 14h00 - 02/06/2029 à 14h00 - 09/06/2029 à 14h00 - 16/06/2029 à 14h00 - 23/06/2029 à 14h00 - 30/06/2029 à 14h00 - 07/07/2029 à 14h00 - 14/07/2029 à 14h00 - 21/07/2029 à 14h00 - 28/07/2029 à 14h00 - 04/08/2029 à 14h00 - 11/08/2029 à 14h00 - 18/08/2029 à 14h00 - 25/08/2029 à 14h00 - 01/09/2029 à 14h00 - 08/09/2029 à 14h00 - 15/09/2029 à 14h00 - 22/09/2029 à 14h00 - 29/09/2029 à 14h00 - 06/10/2029 à 14h00 - 13/10/2029 à 14h00 - 20/10/2029 à 14h00 - 27/10/2029 à 14h00 - 03/11/2029 à 14h00 - 10/11/2029 à 14h00 - 17/11/2029 à 14h00 - 24/11/2029 à 14h00 - 01/12/2029 à 14h00 - 08/12/2029 à 14h00 - 15/12/2029 à 14h00 - 22/12/2029 à 14h00 - 29/12/2029 à 14h00 - 05/01/2030 à 14h00 - 12/01/2030 à 14h00 - 19/01/2030 à 14h00 - 26/01/2030 à 14h00 - 02/02/2030 à 14h00 - 09/02/2030 à 14h00 - 16/02/2030 à 14h00 - 23/02/2030 à 14h00 - 03/03/2030 à 14h00 - 10/03/2030 à 14h00 - 17/03/2030 à 14h00 - 24/03/2030 à 14h00 - 31/03/2030 à 14h00 - 07/04/2030 à 14h00 - 14/04/2030 à 14h00 - 21/04/2030 à 14h00 - 28/04/2030 à 14h00 - 05/05/2030 à 14h00 - 12/05/2030 à 14h00 - 19/05/2030 à 14h00 - 26/05/2030 à 14h00 - 02/06/2030 à 14h00 - 09/06/2030 à 14h00 - 16/06/2030 à 14h00 - 23/06/2030 à 14h00 - 30/06/2030 à 14h00 - 07/07/2030 à 14h00 - 14/07/2030 à 14h00 - 21/07/2030 à 14h00 - 28/07/2030 à 14h00 - 04/08/2030 à 14h00 - 11/08/2030 à 14h00 - 18/08/2030 à 14h00 - 25/08/2030 à 14h00 - 01/09/2030 à 14h00 - 08/09/2030 à 14h00 - 15/09/2030 à 14h00 - 22/09/2030 à 14h00 - 29/09/2030 à 14h00 - 06/10/2030 à 14h00 - 13/10/2030 à 14h00 - 20/10/2030 à 14h00 - 27/10/2030 à 14h00 - 03/11/2030 à 14h00 - 10/11/2030 à 14h00 - 17/11/2030 à 14h00 - 24/11/2030 à 14h00 - 01/12/2030 à 14h00 - 08/12/2030 à 14h00 - 15/12/2030 à 14h00 - 22/12/2030 à 14h00 - 29/12/2030 à 14h00 - 05/01/2031 à 14h00 - 12/01/2031 à 14h00 - 19/01/2031 à 14h00 - 26/01/2031 à 14h00 - 02/02/2031 à 14h00 - 09/02/2031 à 14h00 - 16/02/2031 à 14h00 - 23/02/2031 à 14h00 - 03/03/2031 à 14h00 - 10/03/2031 à 14h00 - 17/03/2031 à 14h00 - 24/03/2031 à 14h00 - 31/03/2031 à 14h00 - 07/04/2031 à 14h00 - 14/04/2031 à 14h00 - 21/04/2031 à 14h00 - 28/04/2031 à 14h00 - 05/05/2031 à 14h00 - 12/05/2031 à 14h00 - 19/05/2031 à 14h00 - 26/05/2031 à 14h00 - 02/06/2031 à 14h00 - 09/06/2031 à 14h00 - 16/06/2031 à 14h00 - 23/06/2031 à 14h00 - 30/06/2031 à 14h00 - 07/07/2031 à 14h00 - 14/07/2031 à 14h00 - 21/07/2031 à 14h00 - 28/07/2031 à 14h00 - 04/08/2031 à 14h00 - 11/08/2031 à 14h00 - 18/08/2031 à 14h00 - 25/08/2031 à 14h00 - 01/09/2031 à 14h00 - 08/09/2031 à 14h00 - 15/09/2031 à 14h00 - 22/09/2031 à 14h00 - 29/09/2031 à 14h00 - 06/10/2031 à 14h00 - 13/10/2031 à 14h00 - 20/10/2031 à 14h00 - 27/10/2031 à 14h00 - 03/11/2031 à 14h00 - 10/11/2031 à 14h00 - 17/11/2031 à 14h00 - 24/11/2031 à 14h00 - 01/12/2031 à 14h00 - 08/12/2031 à 14h00 - 15/12/2031 à 14h00 - 22/12/2031 à 14h00 - 29/12/2031 à 14h00 - 05/01/2032 à 14h00 - 12/01/2032 à 14h00 - 19/01/2032 à 14h00 - 26/01/2032 à 14h00 - 02/02/2032 à 14h00 - 09/02/2032 à 14h00 - 16/02/2032 à 14h00 - 23/02/2032 à 14h00 - 03/03/2032 à 14h00 - 10/03/2032 à 14h00 - 17/03/2032 à 14h00 - 24/03/2032 à 14h00 - 31/03/2032 à 14h00 - 07/04/2032 à 14h00 - 14/04/2032 à 14h00 - 21/04/2032 à 14h00 - 28/04/2032 à 14h00 - 05/05/2032 à 14h00 - 12/05/2032 à 14h00 - 19/05/2032 à 14h00 - 26/05/2032 à 14h00 - 02/06/2032 à 14h00 - 09/06/2032 à 14h00 - 16/06/2032 à 14h00 - 23/06/2032 à 14h00 - 30/06/2032 à 14h00 - 07/07/2032 à 14h00 - 14/07/2032 à 14h00 - 21/07/2032 à 14h00 - 28/07/2032 à 14h00 - 04/08/2032 à 14h00 - 11/08/2032 à 14h00 - 18/08/2032 à 14h00 - 2

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

16

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette journée traite de l'accompagnement pour la définition d'une offre à partir d'hypothèses à confronter au terrain en mobilisant des éléments issus de la méthode du Lean start-up.

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

1) d'identifier les contextes dans lesquels mobiliser cette approche en fonction des problématiques soulevées par le projet

2) de guider le porteur de projet dans l'utilisation d'outils adaptés

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

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement à la création d'entreprises (hors innovation).

Prérequis

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

VOS CONTACTS

- **Référent administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpifrance.fr

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

- 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

FORMATEUR(S)

- Christina HASSEN, consultante et associée Epigo
- Clément GUERET, consultant Epigo
- Laurent DUCLOT, consultant Epigo
- Audrey HICKE, consultante Epigo
- Nadège FEMENIA, consultante Epigo

MODALITE

Cette thématique est proposée uniquement en INTRA

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

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

LIEU : Locaux mis à disposition par le client

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2100 €

CONTENU

Présentation du Lean Start-Up

Contexte et constats
Valeur ajoutée pour l'accompagnement entrepreneurial généraliste
Champ d'application

La méthodologie et les outils

Formuler des hypothèses à tester
1. Définir son segment cible
2. Découverte de la clientèle et compréhension de ses besoins

Ajuster le projet en fonction des retours terrain
3. Conception de la solution traitant le problème
4. Tests et validation auprès des clients

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle thématique 2024

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

17

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 de chiffrer le potentiel du marché ciblé

VOS CONTACTS

- **Référent administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR(S)

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

MODALITE

En interentreprises cette thématique est proposée en classe virtuelle synchrone.

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant

28/05/2024 et 04/06/2024 de 9h à 17h

+ atelier le 02/07/2024 de 9h à 12h30

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

S'inscrire en ligne

EFFECTIF : De 5 à 10 participants

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 1300 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 5250 €

Date de mise à jour : 29/08/2023

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.

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

CONTENU

Introduction

Motiver et guider le porteur de projet
La posture et les outils du conseiller

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

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 après activités asynchrones

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

97 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

« La boîte à outils est une merveille ! Merci pour cette formation aussi bien technique qu'interactive » Jordan (2022)

« Bon rythme, informations pertinentes et bien explicitées » Apolline (2022)

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 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

ACCOMPAGNER L'ETUDE FINANCIERE D'UN PROJET ENTREPRENEURIAL

18

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

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.

VOS CONTACTS

- **Référent administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpi france.fr

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

FORMATEUR

- Mourad ALLAOUI, Consultant en entrepreneuriat

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant

03/06/2024 et 04/06/2024 en présentiel

+ atelier en distanciel le 04/07/2024 de 9h à 12h30

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

S'inscrire en ligne

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 : 1300 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 5250 €

Date de mise à jour : 29/08/2023

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

97 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

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

« Efficace et dense très équilibré entre théorie et pratique »
Giacoma (2022)

« Formation au top et vraiment adaptée à nos profils »
Karine (2022)

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 - Mail : ressources.pros@bpi france.fr

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

19

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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpi france.fr

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

FORMATEUR

- Aurélie JOUBERT, juriste d'entreprise et formatrice

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant

Du 07/10/2024 au 09/10/2024

[S'inscrire en ligne](#)

DURÉE : 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 : 1550 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 6300 €

Date de mise à jour : 29/08/2023

CONTENU

Préambule

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

Présentation des principales formes juridiques

Critères de choix
Caractéristiques des structures juridiques les plus fréquentes

Présentation des régimes d'imposition des bénéficiaires

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

Présentation des régimes sociaux des dirigeants

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

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

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

« **Formatrice claire, explicite à l'écoute des questions et interrogations des participants et qui sait s'adapter aux niveaux des stagiaires.** »

Laëtitia (2022)

« **Vivant, clair et lisible** » Raphaëlle (2022)

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 - Mail : ressources.pros@bpi france.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation présente une approche méthodologique transversale et des outils pour l'analyse de la viabilité 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'évaluer la faisabilité globale

Cette formation ne développe pas l'analyse de la cohérence des prévisions financières et ne traite pas des problématiques spécifiques liées au lancement des projets innovants et start-up.

VOS CONTACTS

- **Référent administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR(S)

- Christina HASSEN, consultante et associée Epigo
- Clément GUERET, consultant Epigo
- Laurent DUCLOT, consultant Epigo
- Nadège FEMENIA, consultante Epigo
- Audrey HICKE, consultante et associée d'Epigo

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant

30/09/2024 et 01/10/2024

[S'inscrire en ligne](#)

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 : 1050 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 4200 €

Date de mise à jour : 29/08/2023

Public

Conseillers généralistes chargés de :

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

Prérequis

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

CONTENU

Prérequis pour analyser un projet et rendre un avis

Détection des incohérences

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

Le diagnostic final

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

Le plan d'actions

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

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

99 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

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

« **Formation riche en contenu et très pratique** » Jordan (2022)

« **La combinaison de notions théoriques et la pratique avec des mises en situation/exercices permet de comprendre les éléments importants** » Floryne (2022)

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 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

À l'issue de cette journée, les participants seront en capacité de décliner une approche méthodologique générale pour :

- 1) identifier les éléments clé à étudier pour évaluer la cohérence des tableaux financiers
- 2) questionner le porteur de projet sur les fondements des hypothèses financières présentées
- 3) confronter ces éléments aux données disponibles pour l'activité concernée lorsqu'elles sont disponibles

Cette journée ne développe pas l'analyse du business-plan financier des projets innovants et start-ups.

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

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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR

- Jean-Jacques BENAÏEM, Consultant agrégé d'Economie et Gestion, Diplômé d'expertise comptable

CONTENU

- **Analyse des documents financiers du business-plan**
Conditions de cohérence et de vraisemblance
Données clé à étudier dans dossier financier : plan de financement initial, compte de résultat prévisionnel, tableau de trésorerie
Evaluation de la viabilité économique du projet
- **Activités d'application**
Activité commerciale
Prestation de services
Cas particulier des projets innovants

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant
- 20/06/2024

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 : 650 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2100 €

Date de mise à jour : 17/11/2023

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle thématique 2024

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 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

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

22

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation transversale 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'identifier les spécificités des projets innovants à intégrer dans leur accompagnement : modèle économique, équipe, montage, acteurs, sources de financement
- 2) d'utiliser une méthodologie et des outils adaptés à ce type de projet

Cette formation transversale ne détaille pas l'ingénierie financière des business-plans des projets innovants et start-ups.

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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpifrance.fr

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, du lean start-up

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FORMATEUR(S)

- **Christina HASSEN**, consultante et associée Epigo
- **Clément GUERET**, consultant Epigo
- **Laurent DUCLOT**, consultant Epigo
- **Padège FEMENIA**, consultante Epigo
- **Audrey HICKE**, consultante et associée d'Epigo

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant

18/11/2024 et 19/11/2024

[S'inscrire en ligne](#)

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 : 1050 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 4200 €

Date de mise à jour : 29/08/2023

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

Concevoir un business-model et le faire évoluer en formulant des hypothèses et en les confrontant au terrain
Les outils et méthodes pour réaliser un premier MVP et le tester

Le financement des projets innovants (dispositifs dédiés)

Présentation des dispositifs et de leur fonctionnement
La preuve du concept, condition nécessaire aux financements
Les différents interlocuteurs du financement de projets innovants en fonction de l'avancement du projet (amorçage, incubation, développement)

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

92 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

« **Après cette formation je dois maintenant passer à un accompagnement concret.** » Florence (2022)

« **Formation avec un bon rythme et bien animée. Le contenu était intéressant et pertinent** » Maude (2022)

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 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

À 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.

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

VOS CONTACTS

- **Référent administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR

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

CONTENU

Le pitch, un outil de communication

Focus sur le Cercle d'Or de Simon Sinek
Identifier et formuler sa proposition de valeur
Les 4 étapes du pitch
Le rôle du conseiller vis-à-vis du créateur pour :
- Choisir les formules qui marquent les esprits
- Focus sur la communication non verbale

Challenger le créateur en entretien commercial

Le rôle du conseiller vis-à-vis du créateur pour :
- Détecter les besoins clients et creuser pour identifier le besoin réel
- Connaître les motivations d'achat
- Maîtriser les techniques de questionnement
- Apprivoiser la prise de parole

MODALITE

En interentreprises cette thématique est proposée en classe virtuelle synchrone.

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant

05/12/2024 et 12/12/2024 de 9h à 12h30

DUREE : 7j (2 sessions de 3:30 h soit 7:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 10 participants

[S'inscrire en ligne](#)

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif individuel en interentreprises : 610 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 600 €

Date de mise à jour : 05/11/2024

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle programmation

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

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

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

- 1) de partager le diagnostic du projet avec le porteur afin d'accompagner sa prise de conscience
- 2) d'identifier des pistes pour le rebond en capitalisant l'expérience acquise dans le projet non abouti lorsque l'analyse révèle des obstacles ou des incohérences ne permettant pas sa concrétisation.

Public

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

Prérequis

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

VOS CONTACTS

- **Référent administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
ressources.pros@bpi france.fr

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Recueil des attentes en amont
- Apports théoriques et échanges
- Mises en situation et exercices

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FORMATEUR(S)

- **Christina HASSEN**, consultante et associée Epigo
- **Clément GUERET**, consultant Epigo
- **Laurent DUCLOT**, consultant Epigo
- **Padège FEMENIA**, consultante Epigo
- **Audrey HICKE**, consultante et associée d'Epigo

MODALITE

Cette thématique est proposée uniquement en INTRA

DURÉE: 1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2100 €

CONTENU

Notions préalables

La prise en compte des impacts de l'abandon pour le créateur
Le rôle du conseiller et sa posture dans l'accompagnement à l'abandon

Accompagner la prise de conscience

Partager le diagnostic avec le porteur de projet
Accompagner la prise de décision

Faciliter le rebond

Le déroulé d'un entretien d'abandon pour favoriser une dynamique positive
La capitalisation des acquis

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

93 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

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

« **Tout semble beaucoup plus clair et logique. On a en main, les outils et la méthodologie pour mener à bien les entretiens avec les porteurs de projet.** » Sylvie (2022)

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 - Mail : ressources.pros@bpi france.fr



SUIVI ET DÉVELOPPEMENT

COACHING D'ENTREPRENEUR.E.S : COMMENT UTILISER LA METHODE GROW ?

26

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 par rapport à d'autres types d'accompagnement
- 2) d'identifier différents biais cognitifs qui impactent la communication
- 3) 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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATRICE

- Isabelle DEPREZ, Coach certifiée, formatrice et auteure

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant
27/05/2024 et 28/05/2024

[S'inscrire en ligne](#)

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 : 1050 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 4200 €

Date de mise à jour : 29/08/2023

CONTENU

Introduction

Notions d'accompagnement
Définition du coaching

Présentation de la méthode GROW

Principes et processus
Conditions de succès et situations à risque

Approfondissement de notions de psychologie

Fonctionnement émotionnel
Drivers
Allergies relationnelles
Jeux psychologiques
Biais cognitifs et stéréotypes

Mises en application et entraînements à la méthode GROW

Notion de socio-styles

Découvrir son style de communication (test individuel)
Améliorer sa communication avec les autres

Synthèse des points clés et plan d'actions

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

98 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

« **Méthode très intéressante pour guider le porteur et l'aider dans ses solutions. Apprendre au porteur à être autonome. Cas pratiques et jeu de rôles important pour évoluer.** » Cécile (2022)

« **Animatrice bienveillante et pédagogue. Outils pratiques et concrets Formation de qualité.** » Carole (2022)

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 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

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

27

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 d'être en capacité :

- 1) 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

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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR(S)

- #Ohristina HASSEN, consultante et associée Epigo
- Clément GUERET, consultant Epigo
- Laurent DUCLOT, consultant Epigo
- #padège FEMENIA, consultante Epigo
- Audrey HICKE, consultante et associée d'Epigo

MODALITE

Cette thématique est proposée uniquement en INTRA.

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

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 4200 €

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
En conclusion

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des stagiaires 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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR

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

MODALITE

Cette thématique est proposée uniquement en INTRA

DURÉE: 2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 4200 €

CONTENU

Place et enjeux de la fonction commerciale

Retour sur l'étude de marché initiale
Modèle économique de l'entreprise
Les fonctions de la communication commerciale

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

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

98 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

« **Contenu à la fois technique, approfondi, structuré et mis en pratique à travers des exercices.** » Nina (2022)

« **Très bon formateur qui a pris le temps de s'adapter à nos spécificités** » Mickaël (2022)

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

29

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation permet d'acquérir des repères en matière d'interprétation des états financiers en vue d'accompagner les nouveaux dirigeants. A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité d'examiner le bilan et le compte de résultat d'une entreprise pour :

- 1) repérer les informations essentielles des états financiers et les interpréter
- 2) identifier les points de vigilance

Ces journées ne ciblent pas l'analyse de la situation de micro-entreprise d'un point de vue financier. Elles présentent une approche adaptée à l'accompagnement de structures dont l'activité donne lieu à l'établissement d'un bilan annuel et d'un compte de résultats.

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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR

- Jean-Jacques BENAÏEM, Consultant agrégé d'Economie et Gestion, Diplômé d'expertise comptable

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

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant
09/10/2024 et 10/10/2024

[S'inscrire en ligne](#)

DURÉE : 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 : 1050 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 4200 €

Date de mise à jour : 29/08/2023

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

91 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

« Vous m'avez (presque) réconcilié avec la comptabilité et donné envie de poursuivre vers plus d'analyse financière » Léonce (2022)

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 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr

ACCOMPAGNER LE DIRIGEANT DE TPE SUR L'ANALYSE DES IMPACTS ET OPPORTUNITES DE LA TRANSITION ECOLOGIQUE

30

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette formation propose d'accompagner le dirigeant de TPE dans la réalisation d'un état des lieux transversal de la situation de l'entreprise au regard des enjeux de transition écologique.

- A l'issue de cette formation, les participants seront en capacité :
- de questionner le dirigeant sur l'ensemble des dimensions de l'entreprise en lien avec l'impact environnemental (climat, énergie, biodiversité...)
 - d'identifier avec lui les forces, faiblesses, opportunités et menaces pour la chaîne de valeur de l'entreprise
 - d'initier un plan d'actions à construire et déployer par le dirigeant avec les différentes parties prenantes

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des chefs d'entreprises (TPE)

Prérequis

Cette formation s'adresse à des professionnels ayant une expérience de l'accompagnement post-crédation de dirigeants de petites entreprises.

VOS CONTACTS

- **Référent administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEURS

- Jean-Marie PERBOST, Consultant formateur (LA BELLE TRANSITION)
- Roxanne JULIEN, Consultant formateur (LA BELLE TRANSITION)

CONTENU

Introduction

La transition écologique, une nouvelle réalité à intégrer

Mais de quoi parle-t-on ?
Les impacts pour les entreprises
Les enjeux pour l'accompagnant

Quelle approche proposer pour un état des lieux constructif ?

Le questionnement de la chaîne de valeur de l'entreprise
Les outils disponibles pour objectiver les problématiques et formaliser l'état des lieux
Des pistes pour engager un plan d'actions avec les parties prenantes concernées

Acteurs et dispositifs spécifiques à connaître

La nécessité d'adopter une approche systémique et de cartographier les acteurs
Ressources et dispositifs utiles

Expériences et bonnes pratiques, de nouvelles références pour s'inspirer

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant
- Date à venir au second semestre 2024

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 : 650 € net de taxes
Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2100 €

Date de mise à jour : 26/10/2023

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 de l'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 - Mail : ressources.pros@bpifrance.fr



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

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.

VOS CONTACTS

- **Référent administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
ressources.pros@bpi france.fr

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

FORMATRICE

- Isabelle DEPREGZ, Coach certifiée, formatrice et auteure

PROCHAINE SESSION EN INTER

Confirmation 4 semaines avant le début sous réserve d'un effectif suffisant

25/06/2024

[S'inscrire en ligne](#)

DURÉE : 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 : 650 € net de taxes

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2100 €

Date de mise à jour : 17/11/2023

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.

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
Les problématiques spécifiques des projets portés par des femmes

Quelle approche pour libérer le potentiel des femmes accompagnées ?

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

- Présentation
- Application

L'intérêt d'une cartographie pour :

- Suivre et challenger, dans le temps, le potentiel de croissance de l'entrepreneure
- Et orienter vers des acteurs et ressources complémentaires

* Méthodologie
* Acteurs et ressources

La découverte et l'appropriation de la méthode GROW peut être poursuivie avec la formation "Coaching d'entrepreneur.e.s : comment utiliser la méthode GROW ?".

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR

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

MODALITE

Cette thématique est proposée uniquement en INTRA

DURÉE: 1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 2100 €

CONTENU

Ouverture de la formation

Travail collectif sur les représentations
Comment se projeter dans sa posture commerciale ?
Les fondamentaux de la posture commerciale

Valoriser l'offre de services

Formuler sa proposition de valeur – Technique du pitch
Traduire les caractéristiques de son offre en bénéfices (exercice CAP)

Détecter les besoins clients

Découvrir les besoins cachés
Connaître les motivations d'achat
Maîtriser les techniques de questionnement
Développer son relationnel (exercice de mise en situation)

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

100 % des stagiaires étaient satisfaits ou très satisfaits

« Formation très intéressante qui va sûrement nous aider à réaliser les réunions d'information collectives. Formateur très professionnel et à l'écoute » Tracy (2022)

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 :

- d'animer une séance d'informations sur les objectifs et étapes de l'étude de marché
- de proposer des outils aux porteurs de projet pour son exécution
- 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

VOS CONTACTS

- **Référent administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATEUR

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

MODALITE

Cette thématique est proposée uniquement en INTRA.

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

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 4200 €

CONTENU

Introduction

Rappel des enjeux et place de l'étude de marché pour la construction du projet
Modalités

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

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle programmation

ANIMER DES ATELIERS COLLECTIFS DE CREATIVITE AVEC LES PORTEURS D'INTENTION

35

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Cette 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

À l'issue de ce stage, les participants seront en capacité de mettre en place une séance de créativité avec les porteurs d'intention qu'ils reçoivent :

- 1) définir les objectifs et préparer son intervention
- 2) assurer l'animation avec une posture adaptée

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 administratif / handicap :**
01.41.79.89.63.
- **Référent pédagogique :**
01.45.18.61.54.
ressources.pros@bpifrance.fr

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

FORMATRICE

- Sophie LALEMAN, Consultante formatrice

MODALITE

Cette thématique est proposée uniquement en INTRA.

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

EFFECTIF : De 5 à 15 participants

FRAIS PEDAGOGIQUES :

Tarif groupe en intra (présentiel ou distanciel) : 4200 €

CONTENU

Qu'est-ce que la créativité ?

Sommes-nous tous créatifs ?

Des animations collaboratives et créatives : Pourquoi ?

Embarquer toutes les parties prenantes dans la réflexion : Comment ? (phases et techniques)

Les porteurs d'intention : passer du rêve à l'action construite

Les clés de l'animation collaborative

Les principes de l'échange collaboratif

Les 3 rôles du facilitateur : Architecte, pilote et guide

Savoir poser le cadre

Les 7 pièges à éviter

Comment construire vos animations ?

La règle des 7 P

Le déroulé

Check-list d'organisateur

Créativité en milieu professionnel

L'individu créatif

Le processus créatif

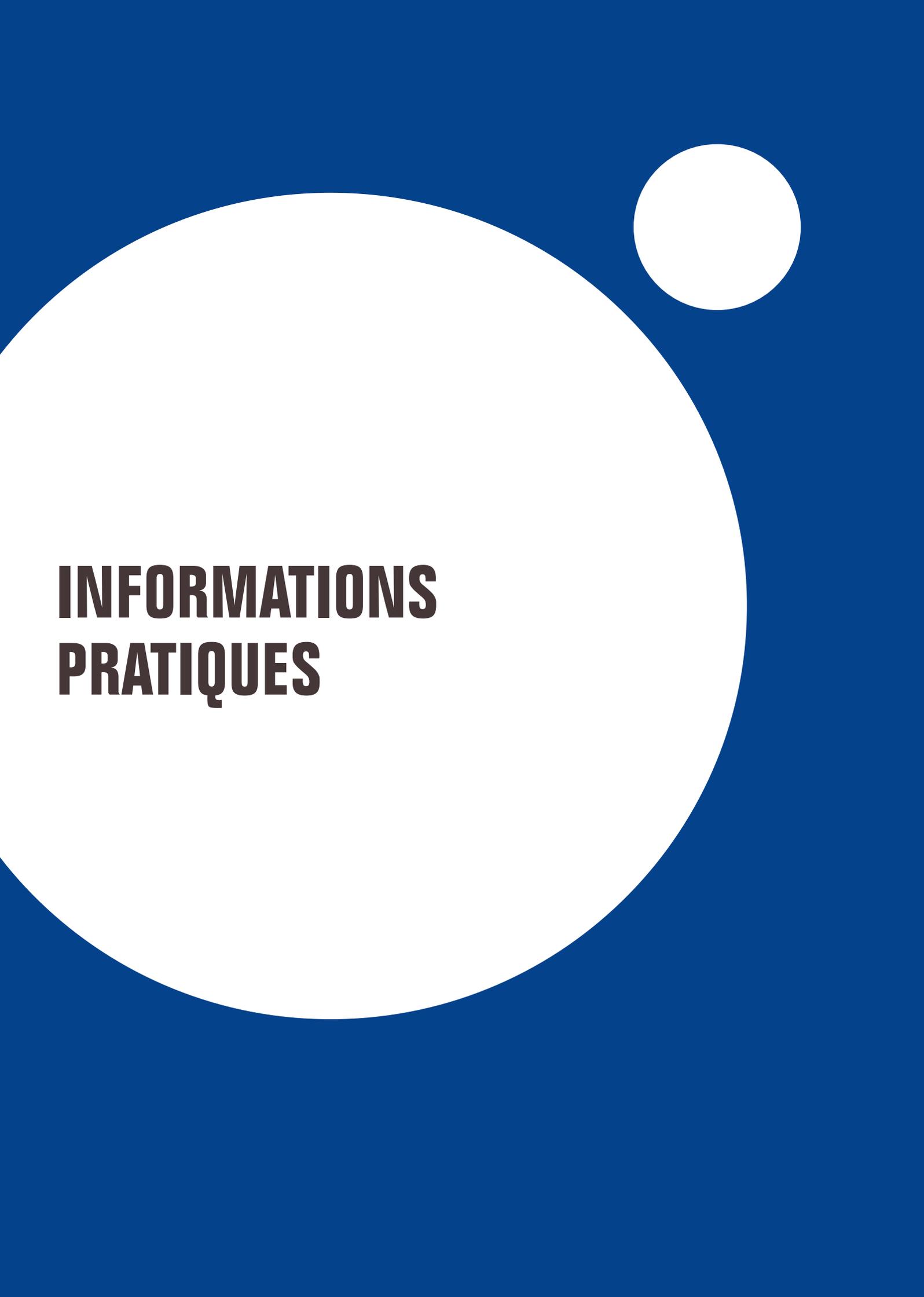
Mise en pratique d'un atelier créatif sur un thème au choix :

Construire une vision projet

Définir une offre de services

RETOURS DES PRÉCÉDENTES SESSIONS

Nouvelle programmation



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, sont ainsi un axe important de son offre.

► LE CENTRE DE FORMATION

Le Centre de formation a rejoint début janvier 2019 les équipes de Bpifrance. Il est intégré à la Direction de la création et de l'entrepreneuriat (DICE) en appui à la professionnalisation des réseaux. Riche d'une expertise développée depuis près de 40 ans en matière de formation des professionnels et acteurs de l'écosystème entrepreneurial, le centre de formation s'adresse aux accompagnants qui sensibilisent, accueillent, orientent, conseillent et suivent les futurs entrepreneurs et nouveaux dirigeants.

Ainsi, depuis 2005, le Centre de formation a formé plus de 12 000 stagiaires.

► L'OFFRE DE FORMATION

L'offre 2023 comporte 23 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 à Maisons-Alfort ou Haussmann / Drouot à Paris.

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 modalité mixte (présentiel/distanciel) en simultané n'est pas proposée.

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 2022

235

journées
de formation

700

professionnels
concernés

175

stages
de 1 à 3 jours

1 CURSUS long de

25 jours proposé
en inter et intra

► 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
- Association pour l'emploi des cadres (Apec)
- Réseau Initiative France et des plateformes d'initiative locale
- France Active
- Association pour le droit à l'initiative économique (Adie)
- BGE territoriales, BGE Campus
- Pépinières d'entreprises, incubateurs,
- Centres Inter-institutionnels de Bilan de Compétences (CIBC)
- Conférence des Arapl
- Cellules d'essaiimage de grandes entreprises
- Cerfrance, ...

► UNE ÉQUIPE À VOTRE SERVICE

Dorothee SABOT Responsable du Centre de formation
Michel JEZ Responsable des services formation et espace Conseiller
Stéphanie JEAN FRANCOIS, Chargée de formations

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

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.

ACCÈS AU CENTRE DE FORMATION

Sauf indications contraires sur la convocation, les formations interentreprises se déroulent dans les locaux de Bpifrance Création sites de Drouot ou Haussmann à Paris de 9h30 à 17h30 avec une pause d'une heure pour le repas. Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

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 ayant retourné leur convention ou contrat dûment signé dans les délais impartis, le Centre de formation se réserve le droit d'annuler ou de reporter la tenue du cursus. 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 :

En cas de demande d'annulation ou de report du client signataire du devis ou du bon de commande d'une session de formation organisée en intra-entreprise, le Centre de formation se réserve le droit de facturer une indemnité forfaitaire et libératoire composée comme suit :

- 30 % du prix total de la prestation auquel s'ajoute la totalité du coût d'ingénierie pédagogique en cas de formation sur-mesure si la demande écrite est reçue plus de 45 jours avant le début de la formation,
- 50 % du prix total de la prestation auquel s'ajoute la totalité du coût d'ingénierie pédagogique en cas de formation sur-mesure si la demande écrite est reçue entre 30 jours et 45 jours avant le début de la formation,
- le coût total de la prestation (dont l'ingénierie pédagogique en cas de formation sur-mesure) auquel s'ajoute l'ensemble des frais de transport et d'hébergement non remboursables engagés pour le déplacement du formateur si la demande écrite est reçue moins de 30 jours avant le début de la 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 certificats de réalisation et des attestations de fin de formation est subordonnée à la présence du stagiaire durant l'intégralité des heures de formation.

ARTICLE 6 : ACCESSIBILITÉ DE LA FORMATION POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Après un entretien exploratoire de diagnostic avec le référent Handicap, le Centre de formation peut proposer des aménagements (technique, organisationnel et/ou pédagogique) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap. Le cas échéant, il mobilise des compétences externes et les dispositifs dédiés pour la recherche de solutions adaptées. Cet accompagnement est soumis au respect de délais suffisants entre la prise de contact et le début de la formation souhaitée.

ARTICLE 7 : 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 8 : RÉFÉRENCES COMMERCIALES

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

ARTICLE 9 : NON-SOLLICITATION DU PERSONNEL

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

ARTICLE 10 : RÉCLAMATION/LITIGES

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

ARTICLE 11 : 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 12 : 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.



bpifrance

CRÉATION

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

Tél. : 01.41.79.89.63
Mail : ressources.pros@bpifrance.fr
Site : <https://bpifrance-creation.fr>