

CANDIDATURE
Appel à proposition de l'AGEFICE
MALLETTE DU DIRIGEANT 2018

Interlocutrice privilégiée pour la MDD : Valérie Balard
0677317714
Valerie.balard@CoActiveTeam.com

PLAN

Préambule

DATADOCK et le décret qualité

Nos résultats quantitatifs avec la MDD

Nos résultats qualitatifs avec la MDD

MDD 2018 et COACTIVETEAM

- Les cursus
- L'administratif
- L'intégration des formateurs
- E-learning
- Choix de rythme de formation
- Formation individuelle d'un participant MDD
- Capacité à proposer un accompagnement aux stagiaires

Objectifs généraux de COACTIVETEAM en 2018

- Formateurs Coactiveteam en capacité de concevoir et de délivrer
- Couverture territoriale proposée
- Promotion de la Mallette du dirigeant

Conclusion

Annexes déposés en ligne

- Extraits de support de cours
- Cv des intervenants formateurs
- Bilan pédagogique 2016
- Exonération de TVA
- N° d'enregistrement DIRRECTE

Préambule

Nous avons eu l'opportunité de participer à la promotion et la commercialisation de la MDD en 2015, 2016 et 2017.

Le nouvel appel à proposition 2018 nous satisfait en de nombreux points :

- Des cursus de formations de 4 jours où sont imbriqués des thématiques ayant du sens pour l'apprentissage du participant. Nous encourageons déjà nos dirigeants à suivre réussir sa communication avant de se lancer sur la toile. C'est exactement le module 5 par exemple. De fait, nous avons l'habitude aussi de faire prodiguer certains cursus par différents formateurs suivant leur profil.
- Des cursus sur des ½ journées de 4h pour que le participant puisse avoir le temps d'intégrer les acquisitions et que dans la charge de travail du dirigeant ou de son conjoint collaborateur cela soit moins lourd sur sa charge de travail. Ce que nous faisons déjà
- Les programmes ont été étoffés avec du sens pour les thématiques.

A titre accessoire,

- Nous regrettons le temps obligatoire de 4 jours du module 7 sur la protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint. Ce module est très intéressant, et aussi pour les jeunes créateurs d'entreprises. En revanche, nous n'arrivons pas à trouver le contenu, un déroulé pédagogique et du sens/pertinence qui justifierait cette formation sur 4 jours. Nous ne nous positionnerons donc pas sur ce module MDD avec beaucoup de regret.
- Nous espérons qu'un module sur le management d'équipe, sur les processus humains et la dynamique d'équipe fasse partie un jour de la MDD 2019. Peut-être que ces quelques lignes auront un petit impact pour l'année prochaine ☺

DATADOCK et le décret qualité

Nous sommes référencable par le OPCA sous le numéro DATADOCK 003141 en juillet 2017. A ce titre, nous ne fournissons pas d'éléments de type exemple d'évaluations ou d'attestations d'assiduité dans ce document. Depuis décembre 2017, nous avons décidé de nous abonner et de tester un service en ligne dédié à la formation DIGIFORMA. Notre objectif est une organisation plus fine des documents administratifs ainsi qu'un suivi des évaluations plus faciles et une relation avec les participants beaucoup plus fluides.

Nous constatons que même si ce logiciel permet de faire faire les évaluations en ligne, rien ne vaut l'évaluation papier en fin de cursus de formation, tel que demandé dans l'appel à propositions.

Notre objectif est de passer vers la certification dès que notre CA en formation avoisinera de façon stable la barre des 80 ke.

Nos résultats quantitatifs avec la MDD

On a évolué dans la proposition de l'offre commerciale lors de ces années. Nous avons proposé des cursus imbriqués assez long en 2015 et 2016, qui ressemble à ce que nous retrouvons dans les modules MDD 2018.

En 2017, nous souhaitons donner plus d'ampleur à l'offre MDD et nous avons communiqué de façon plus large auprès de prescripteurs sur l'opération Mallette, mais nous constatons qu'il n'y a pas de retour naturel issu de cette communication.

Nous constatons que l'opération Mallette du Dirigeant est mieux connue, mais les acteurs en formation qui sont en capacité à répondre à cette opération sont, en final, mal et peu identifiés.

En 2018, les nouvelles dispositions sur la constitution des groupes, et notamment avec un seul AGEFICE MDD, nous permettront de pouvoir ouvrir des groupes plus importants et plus hétérogènes, ce qui pour nous est un atout dans les échanges et partages d'expériences entre les participants.

La constitution de formation inter-entreprises est commercialement assez difficile pour des organismes de notre taille, c'est pour cela que la seule offre en inter entreprise que nous proposons est l'offre que nous sélectionnons de l'appel à propositions de la Mallette du dirigeant, assorti de nos formations en management qui sont le plus souvent prodigués sur-mesure en intra entreprise.

Nous n'avons pas encore trouvé le rythme de croisière au niveau de la commercialisation de la MDD, mais nous sommes attachés à continuer car notre investissement dans la qualité de nos contenus et déroulé ainsi que dans la qualité de nos formateurs en terme de pédagogie et de connaissance des besoins du profil des dirigeants ressortissants de l'AGEFICE.

En revanche, nos clients aiment travailler avec nous et nous font confiance dans la pertinence de nos propositions de formation en fonction de leur contexte et de la qualité des formateurs avec lesquels nous travaillons.

Nos résultats qualitatifs avec la MDD

Vous avez toutes les évaluations individuelles des appréciations des stagiaires puisque nous les envoyons lors du dossier facturation. Nous prenons beaucoup de temps aussi pour suivre nos dirigeants par téléphone et à froid pour pouvoir avoir un véritable feed back qui nous permet de progresser.

Nous créons une proximité souhaitons réellement que le chef d'entreprise mette en pratique ces acquisitions et qu'il en découvre une utilité dans son contexte.

Notre position commerciale que ce soit dans le cadre de la MDD ou des formations intra nous permet de constater que Nous accompagnons nos clients vers les meilleurs acteurs Lorsque nous ne pouvons pas répondre à une demande d'un de nos client, nous l'orientons (et parfois prenons des renseignements) pour le confier sans contrepartie commerciale à un acteur de qualité.

Notre équipe étant souple. Les attentes du dirigeant sont cernées avec beaucoup de précisions lors des entretiens commerciaux par Cyril Raymond. Les attentes et spécificités de chacun sont transmis au formateur qui va prodiguer la formation. Dans certains cas, le formateur a un entretien téléphonique avant le cursus avec le participant.

Nous prenons beaucoup de temps aussi pour suivre nos dirigeants par téléphone et à froid pour pouvoir avoir un véritable feed back qui nous permet de progresser.

Nous souhaitons réellement que le chef d'entreprise mette en pratique ces acquisitions et qu'il en découvre une utilité dans son contexte.

MDD 2018 et COACTIVETEAM

Les cursus

Les thématiques MDD que nous prodiguons depuis 2015 sont testés et consolidés. Nous aurons pour cette nouvelle approche MDD 2018, un travail de découpage et de ré-écriture du déroulé. Pour les nouvelles thématiques, nous sommes en confiance totale avec la qualité et l'expérience des formateurs intégrés à l'équipe.

L'administratif

Notre organisation s'est beaucoup améliorée et notre taux d'erreur est en constante diminution avec une personne dédiée au relation administrative.

De plus, les outils intranet mis en place par l'AGEFICE sur les contrôles devraient nous faire gagner du temps. (car les points accueil n'ont pas tous la même façon de procéder)

L'intégration des formateurs

Nous intégrerons peu (aucun) formateurs juniors en 2018 car le temps passé pour les former et s'assurer qu'ils répondent à notre niveau d'exigence est trop important dans notre situation actuelle où clairement la priorité doit être le développement commercial. Nous resterons sur des formateurs qui partagent aussi les mêmes valeurs que nous pour les participants.

E-learning

Certains cursus ont des parties e-learning (les cursus RSE et NTIC par exemple, ils seront mis à disposition des participants faisant partie intégrante des supports pédagogiques.

Choix de rythme de formation

Nous faisons le choix de 4 rythmes pour une efficacité pédagogique de 3 formules de rythme de formation :

- **Le 2+2** (2 jours de 7 heures suivis de 2 jours de 7 heures) ce rythme est plutôt réservé quand, les groupes sont larges et que le découpage de la thématique a du sens : créer de la confiance au sein du groupe, du partage du sens : Cela permet de mener un plan d'action ou d'aboutir une séquence de travail longue. (par exemple le module 6 correspond à ce schéma).
- **Le 2+1+1** permet de poser les bases théoriques et de donner des exercices d'application entre les sessions pour mieux accompagner la montée en compétences (par exemple typiquement le module 9 ou le module 1 ou le module 4)
- **Le 1+1+1+1** soit 4 jours à une ou 2 semaines d'intervalles permet de mettre en œuvre les apprentissages (par exemple module 2 et 5)
- **Le 1+4X1/2** (7h+4h15+4h15+4h15+4h15), cela permet à des entrepreneurs particulièrement investis dans leur entreprise par manque de personnel de se former, ou au dirigeant de commerce de détail de s'inclure en formation malgré des plages d'horaires assez longues. *Ce type de cursus se propose aussi en heures décalées 16h-20h par exemple.... Bien que nous n'ayons eu AUCUN succès en 2017 sur cette formule !*

NB : Nous sommes favorables au proposition de cursus en ½ journée. Il faut avoir conscience que cela augmente considérablement nos coûts : administratif, relance, déplacement de cursus (les stagiaires attachent « moins » d'importance à une demi journée ?), frais du formateur...

Formation individuelle d'un participant MDD

Dans les formats classiques, hors MDD, nous proposons jour1 en présentiel, puis le reste du cursus en présentiel à distance ce qui permet de découper des sessions de formation plus courtes pour le stagiaire et lui permettre un apprentissage plus souple et avec un ancrage des acquisitions que l'on souhaite plus durable.

Cette façon de procéder permet de préserver la partie financière de nos formateurs (pas de temps de déplacements perdus et de frais de voiture)

Nous pourrions bien sur proposer des MDD individuelles, mais pas sur un format de journées entières car nous n'y voyons pas d'avantages dans la pédagogie et en même temps, il est difficile de trop morceler la mission du formateur pour une rentrée financière basée sur un seul stagiaire.

Nous vous proposons de le réfléchir au cas par cas entre équilibre financier pour le formateur et équilibre pour l'apprentissage du stagiaire.

Capacité à proposer un accompagnement aux stagiaires

Notre structure est souple et nous fonctionnons avec d'abord les évaluations de nos formateurs et nous restons en relation avec les dirigeants formés. En ce sens , nos stagiaires sont accompagnés sur bien des sujets sortant parfois du champ de la formation.

Nous sommes aussi société de conseil en management et notre mission est différente. D'ailleurs, nous n'avons aucun stagiaire de formation, qui soit devenu des clients en conseil . Cela fait partie de notre éthique et de ce que nous demandons aussi à nos formateurs : « le groupe formé n'est pas un vivier de client. »

Dans notre équipe, Conseil dans nos métiers et coach pour certains, nous serions en capacité d'accompagner nos stagiaires sur leurs problématiques d'entreprises. Ceci étant, ils viennent en formation avec l'objectif de l'autonomie, de savoir-faire par eux même.

NB : De fait, nous avons posé la question au forum sur le sens précis de votre critère mais nous ne sommes pas sûr d'en avoir la réponse au moment de l'envoi.

Objectifs généraux de COACTIVETEAM en 2018

Le marché de la formation est en pleine mutation, que ce soit avec le décret qualité, mais aussi avec de nouvelles possibilités de formation liés aux nouveaux outils. Notre ambition est de donner de l'ampleur à notre structure organisme de formation et développer des outils de formation notamment sur les thématiques managériales et les thématiques autour de la négociation, qui serviront aussi à donner une ampleur à nos interventions et à notre pédagogie.

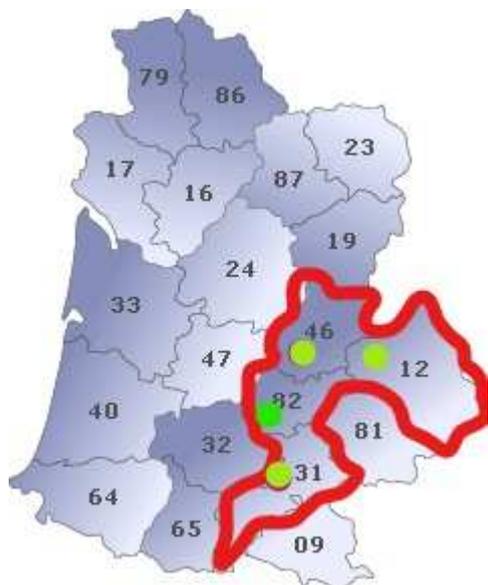
Nous testons beaucoup : par exemple, nous faisons partie de la communauté FORMIDABLE de VIVEA pour des échanges et des expérimentations de cursus en FAOD et FMD. Nous utilisons BEEKAST dans certaines de nos sessions pour analyser l'interactivité que cela amène.... Nous nous formons aux outils créatifs...

Tout ceci participe à notre implication et notre passion pour ce métier. Ceci étant, il faudra que notre CA se développe pour que nous puissions rester à l'écoute, curieux et nous espérons innovants

FORMATEURS EN CAPACITE DE DELIVRER ET DE CONCEVOIR

Module 1 fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière	Romain Laflorentie	Valérie Balard		
Fondamentaux de la comptabilité générale	X	X		
Lire et analyser un bilan et un compte de résultat	X	X		
Bien gérer sa trésorerie	X	X		
Les fondamentaux du contrôle de gestion	X	X		
Mettre en place des tableaux de bord	X	X		
Module 2 Digitaliser son entreprise	Tisha Koné-Pierre	Eric Brochard		
Fondamentaux et enjeux de la transformation numérique	X	X		
Simplifier mon organisation	X	X		
les solutions Open source	X	X		
Effectuer mes démarches administratives en ligne	X	X		
externaliser mes données	X	X		
Sécuriser mes solutions digitales	X	X		
Module 3 : Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires	Tisha Koné-Pierre	Eric Brochard	Régine Lucas	Maider Gilot
Introduction à internet avant de créer son site	X	X	X	X
Créer un site vitrine	X	X	X	X
Analyser le trafic	X	X		X
Aspect juridiques	X	X		X
Fidéliser les clients	X	X		X
l'alternative des places demarchés	X	X		X
Module 4 Fondamentaux du marketing et techniques de ventes	Valérie Balard	Cyril Raymond	Nancy Maximoff	
Fondamentaux et base du marketing	X	X	X	
La relation client	X	X	X	
Convaincre vos futurs clients de vous rencontrer	X	X	X	
Entretien de négociation	X	X	X	
Les enjeux de la gestion de situations difficiles	X	X	X	
Module 5 Stratégie de communication et déclinaison sur le web	Cyril RAYMOND	Tisha Koné-Pierre	Maider Gilot	
Fondamentaux de la communication	X		X	
Concevoir votre infolettre	X		X	
réseaux sociaux		X	X	
Référencement internet et e-réputation		X	X	
Module 6 Recrutement, Intégration, Droit du travail	Isabelle Pescay			
Fondamentaux et base du droit du travail	X			
Procéder à son 1er recrutement	X			
Offre et sélection des candidatures	X			
Entretien et Intégration	X			
Manager l'activité professionnelles des salariés en intégrant le droit du travail	X			
Conduire les entretiens professionnels	X			
Module 9 Rendre son entreprise plus éco responsable au quotidien	Muriel Merienne	Marion Albarado		
Les fondamentaux du développement durable	X	X		
Les bénéfices à retirer pour son entreprise d'e une démarche écoresponsable	X	X		
Les bénéfices pour l'entreprise d'achats écoresponsable	X	X		
Valoriser sa démarche écoresponsable	X	X		
Les idées simples pour rendre votre entreprise plus durable au quotidien	X	X		

Couverture territoriale proposée



Nous souhaitons pouvoir proposer la MDD dans le Tarn et Garonne (82), le Lot (46), la Haute-Garonne 31 et l'Aveyron (12).

Ce territoire peut être couvert commercialement et en communication grâce à nos partenaires SOFREC dans le 46, en Aveyron dans la zone de Villefranche de Rouergue pour commencer et surtout dans le 31, où nous sommes heureux de travailler avec l'association Forméthic qui est très investi dans la RSE, notamment dans le process de la formation. De plus, Nos nouveaux bureaux se trouvant à la sortie 66 de Montauban nous sommes à moins de 30 mn de Toulouse.

Présence commerciale CoActiveTeam : 82, 46, 12 en conseil et 31 à développer.

Lieux de formation

- 82 : Montauban au siège de CoActiveTeam. Nous sommes en cours de déménagement au domaine de Parages au 51 route de Bressols à Montauban
- 46 : partenaire SOFREC à Cahors
- 31 : partenaire de l'association Forméthic (partenaire en formation RSE)
- 12 : partenaire Destruel Decazeville et Rodez

Concernant les autres lieux et villes, des salles sont louées dans des centres d'affaires ou hôtels équipés de tout le matériel nécessaire à une bonne formation et respect des règles d'accessibilité, d'hygiène et de sécurité.

Promotion de la Mallette du dirigeant

- Participation à des salons professionnels (exemple : salons des savoirs faire du 82)
- Relation presse régionale : Gazette du midi, centre presse
- Présentation au sein des antennes CPME des départements
- Présentation et mailing auprès des prescripteurs experts-comptables
- Information au sein des pépinières et incubateurs d'entreprises
- Information auprès des associations de commerçants
- Site internet et Facebook CoActiveTeam
- Mise en ligne des formations sur le site CoActiveTeam
- Mise en avant avec nos partenaires de l'opération
- Organisation d'atelier gratuit (1h30) sur les thématiques de la MDD dans le 82

Coactive team s'appuie sur son expérience et le travail réalisé en 2015, 2016 et 2017. La Mallette du dirigeant, nous le ressentons, est une opération plus connue, mais toujours assez difficile dès qu'il faut constituer une groupe.

Notre objectif en 2017 est de relayer plus largement l'information

- Auprès de ceux que nous identifions comme véritable prescripteur, les experts comptables.
- Auprès des réseaux de dirigeants en mixant les secteurs d'activités et surtout en ne tenant pas forcément compte de leur appartenance de financement
- Et un travail de terrain que nous devons considérer de façon plus agressive dans le sens plus de présence terrain.

Conclusion

Nous espérons être sélectionnés à nouveau car nous avons fourni un travail qualitatif sérieux sur nos interventions en formations et nos dirigeants sont satisfaits de notre professionnalisme.

2018 doit nous permettre avec la MDD et nos autres actions de doubler notre objectif de CA en formation.

Notre action, notre volonté et spécialisation de prodiguer en majorité des formations de groupe est un modèle économique que nous devons équilibrer avec plus d'interventions en intra entreprise et surement des formations en 1à1 (sans le faire au détriment du modèle économique de nos formateurs).

Quoiqu'il en soit la sélection à cet appel à proposition a été un réel coup de boost dès 2015 pour notre société et les thématiques développées grâce à l'opération MALLETTTE DU DIRIGEANT sont devenues nos fondamentaux dans notre catalogue de formation en complément de nos actions en formation en management.