

Mûrs-Erigné, le 21 Mars 2019,
de la part de Eric BESSIERES

IFCL COMPETENCES

Siège : La Tremblaye -49610 MURS-ERIGNE
Centre de Services - La Clef - 49190 DENEÉ
ifcl@plateforme303.fr
Tél. : 02 41 44 47 13
Tél-Portable : 06 88 07 93 19

A l'attention de :
Monsieur Stéphane KIRN
Directeur
AGEFICE
16, Avenue de Friedland
75008 PARIS

contact@agefice.fr

DOSSIER DE CANDIDATURE **MALLETTE DE DIRIGEANT 2019**

Formation Professionnelle des Indépendants
COMMERCE – INDUSTRIE – SERVICES

6 Axes thématiques :

Comptabilité-Analyse financière-Tableaux de bord
Nouvelles technologies et compétences numériques
Marketing et communication
Ressources humaines et management
Développement durable et Responsabilité sociétale des entreprises
Autoentrepreneurs

Sommaire :

- 1. Analyse de la demande – Clarification des objectifs**
- 2. Description des missions de Formation et programmes d'intervention**
- 3. Convention contractuel de partenariat**
- 4. Descriptif l'IFCL Compétences et de l'équipe de Formation**

IFCL Compétences
La Tremblaye
35, chemin des Noues
49610 MURS-ERIGNE
Tél : 02 41 44 47 13
RC Angers 451 414 023 – APE 8559A



1. Analyse de la demande – Clarification des objectifs

Créée par ses Membres Fondateurs le 22 décembre 1992, l'AGEFICE est un outil de développement de la formation professionnelle des Dirigeants d'entreprise. Ce dispositif est alimenté par le biais de la Contribution à la Formation Professionnelle (CFP) et fondé sur le principe de mutualisation des fonds collectés, au bénéfice de la formation des Chefs d'Entreprise.

Grâce à ces réflexions et travaux, l'AGEFICE est à même de s'adapter et d'anticiper le besoin en formation des Dirigeant d'entreprise au travers de critères, d'études prospectives et d'actions ciblées qui permettent d'axer la mobilisation de fonds sur des domaines ou secteurs considérés comme prioritaires, aujourd'hui et pour l'avenir.

L'action spécifique « Mallette du Dirigeant » est issue de ces travaux.

Créée depuis 2014, l'opération est renouvelée en 2019 avec six axes thématiques retenus par le Conseil d'Administration, qui concernent :

- **Comptabilité-Analyse financière-Tableaux de bord**
- **Nouvelles technologies et compétences numériques**
- **Marketing et communication**
- **Ressources humaines et management**
- **Développement durable et Responsabilité sociétale des entreprises**
- **Autoentrepreneurs**

La Cible est : tous les dirigeants, et en particulier les dirigeants de jeunes entreprises ou confrontés à la mutation économique actuelle et les autoentrepreneurs.

Les principes généraux sont : Proposer une « Mallette du Dirigeant » : Kit de formations pré-packagé, proposé sur des thèmes définis par l'AGEFICE.

Pour chaque thème, un nombre variable de modules est proposé.

Ces modules sont d'une durée de 1 à 4 jours (7 à 28h) et sont décomposés en :

- MODULES FONDAMENTAUX (MFO)
- MODULES d'APprofondissements (MAP)

Chaque demandeur peut choisir librement les modules qu'il souhaite suivre parmi ceux présentés dans les différentes thématiques, de manière consécutive ou non, à concurrence de 140h (20 jours).

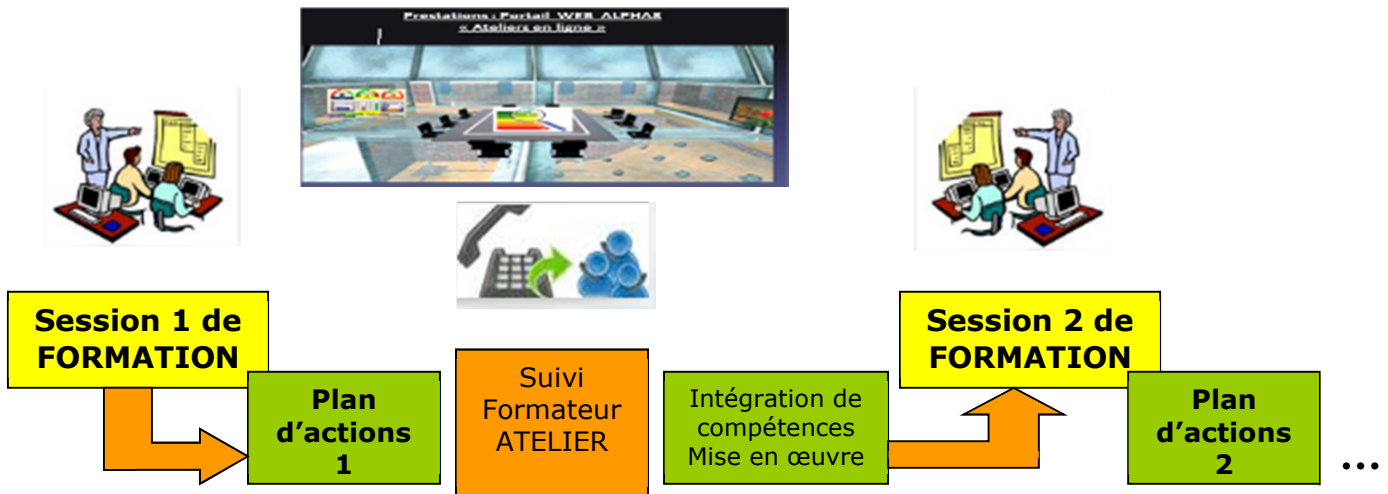
Vous souhaitez bénéficier d'un organisme de formation connaissant parfaitement les besoins de formation des dirigeants d'entreprises et ayant mis en œuvre des réponses appropriées et adaptées à ces problématiques.

Vous souhaitez également que nous assurerions les démarches de promotion du dispositif.

Notre intervention est bâtie suivant ces exigences et celles de votre cahier des charges.

2. Description des missions de Formation et programmes d'intervention

Chaque programme/session est découpé comme suit : 1ère session (située entre une demi ou une journée), un plan intersession d'entraînement (ou plan d'action 1), la 2ème session et son plan d'intégration (plan d'action 2).



Le cycle de formation se déroule entre 1 à 3 mois.

Les journées de formation sont espacées de 3 à 6 semaines.

A chaque séance, les participants repartent avec un plan d'actions inter séance et la possibilité d'accès sur le site web Portail collaboratif de travail (c'est sur chaque atelier individuel que le formateur pourra suivre la progression et rester en contact par le web et par le téléphone avec chaque participant).

Pour la promotion du dispositif, nous nous engageons à organiser des manifestations et la communication du cycle de Formation sous l'égide de l'AGEFICE.

Nous organisons l'inscription des participants, les correspondances et la coordination avec l'AGEFICE, les convocations, les accueils et les pauses, les évaluations par séance, et à l'issue de la formation :

Nous réalisons un test d'acquisition de pratique et d'utilisation de la MALLETTE;

Nous remettons une attestation de stage correspondante.

La durée d'une journée de formation en présentielle est de 7 heures, avec la chronologie suivante :

Début de formation matin : 9h00.

Pause déjeuner : 12h30

Reprise Après-midi : 14h00

Fin de formation : 17h30.

Ouverture aux actions d'individualisation de parcours et aux tranches horaires personnalisées en formation collective ou en formation individuelle

Nous pratiquons suivant les besoins de nos clients la possibilité les formations par des demi-journées de 3h30 et nous pouvons définir avec les participants des tranches horaires plus adaptées à leurs contraintes (exemples : samedi, soirée début après 17h30, matinée début avant 8h00)

Tous nos formateurs sont formés à l'animation du Cycle intégrant les programmes de la proposition. Nos programmes respectent le cadre pédagogique défini par l'AGEFICE.

2. Description des missions de Formation et programmes d'intervention

Six thématiques et 17 modules sont proposés dont 7 modules sur les fondamentaux (MFO) et 10 modules d'approfondissement (MAP)

Comptabilité - Analyse financière - Tableaux de bord

- ⇒ Module 1 (MFO) : Utilisation des tableurs, conception de tableaux et graphiques (2j)
- ⇒ Module 2 (MFO) : Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière (2j)

Nouvelles technologies et compétences numériques

- ⇒ Module 3 (MFO) : Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique (2j)
- ⇒ Module 4 (MAP) : Digitaliser son entreprise (3j)
- ⇒ Module 5 (MAP) : Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires (3j)
- ⇒ Module 6 (MFO) : Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux + e-réputation (2j)
- ⇒ Module 7 (MAP) : Protection des données personnelles - RGPD (1j)

Marketing et communication

- ⇒ Module 8 (MAP) : Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données (2j)
- ⇒ Module 9 (MFO) : Fondamentaux des techniques de vente (4j)
- ⇒ Module 10 (MAP) : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j)

Ressources humaines et management

- ⇒ Module 11 (MAP) : Recrutement, Intégration, Droit du travail (4j)
- ⇒ Module 12 (MFO) : Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint (2j)
- ⇒ Module 13 (MAP) : Réinterroger son statut juridique (1j)
- ⇒ Module 14 (MAP) : Rédiger des contrats en toute assurance (4j)

Développement durable et Responsabilité sociétale des entreprises

- ⇒ Module 15 (MAP) : Rendre son entreprise plus éco-responsable au quotidien (4j)

Autoentrepreneuriat

- ⇒ Module 16 (MFO) : Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise (2j)
- ⇒ Module 17 (MAP) : Evaluer et faire évoluer son autoentreprise (1j)

2. Description des missions de Formation et programmes d'intervention

Proposition Mission 1 Axe Thématique :

Comptabilité-Analyse financière-Tableaux de bord (CAT)

Module 1 : Utilisation des tableurs, conception de tableaux et graphiques	
OBJECTIFS POUR LES FONDAMENTAUX	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir les bases de l'utilisation des tableurs - Apprendre à concevoir rapidement des tableaux de calculs - Se familiariser avec les formules et fonctions - Construire des graphiques pour illustrer les chiffres - Organiser les feuilles et classeurs - Suivre son activité et définir ses axes de rentabilité 	2

Module 2 : Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière	
OBJECTIFS POUR LES FONDAMENTAUX	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Appréhender les fondamentaux de la comptabilité générale - Comprendre la logique du compte de résultat et du bilan - Gérer sa trésorerie - Réaliser un diagnostic financier - Interpréter les principaux ratios - Évaluer la santé financière de l'entreprise à la lecture de ses documents comptables 	2

Nos formations liées à l'axe thématique 1 ont été conçues suivant :

→ Le CYCLE DE FORMATION-ACTION-ENTRAÎNEMENT par des Formateurs pilotes d'entreprises :

- ✚ Jean-Paul TRETON qui est notamment l'Auteur (aux Editions Foucher et Edinovation) de :
 - "Mes relations avec les banques et les banquiers"
 - "Obtenez de l'argent de votre banquier"
 - "Maîtrisez votre trésorerie"
- ✚ Gaston RIEFFEL, spécialiste du pilotage d'entreprise
- ✚ Eric BESSIERES, Directeur de l'IFCL Compétences intervenant essentiellement auprès de Dirigeant d'entreprises ressortissant de CCIR et Chambres de Métiers.

Les programmes respectent le cadre pédagogique défini par l'AGEFICE

Définir son plan d'action prioritaire à l'issue du cycle de formation et pérenniser l'utilisation de la mallette du Dirigeant

2. Description des missions de Formation et programmes d'intervention

Proposition Mission 2 Axe Thématique :

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES **& LES COMPÉTENCES NUMÉRIQUES (NTCN)**

Module 3 : Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique	
OBJECTIFS POUR LES FONDAMENTAUX	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir le vocabulaire et les compétences de base à l'utilisation d'un ordinateur - Savoir naviguer sur le Web, rechercher efficacement, utiliser un formulaire - Se familiariser avec l'utilisation, les règles et les usages du courrier électronique 	2

Module 4 : Digitaliser son entreprise	
OBJECTIFS POUR LES APPROFONDISSEMENTS	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise - Acquérir une vision d'ensemble de la transformation digitale - Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine - Pouvoir jeter les bases de sa propre stratégie 	3

Module 5 : Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires	
OBJECTIFS POUR LES APPROFONDISSEMENTS	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les enjeux d'une présence sur le web - Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine - Assurer sa présence sur le web au travers d'un site d'e-commerce - Analyser le trafic de son site 	3

Module 6 : Les fondamentaux du digital, des réseaux sociaux et de l'e-reputation	
OBJECTIFS POUR LES FONDAMENTAUX	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Mesurer les enjeux des usages du digital et des médias sociaux par les clients - Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur mode de fonctionnement - Acquérir les fondamentaux et mesurer l'importance de l'e-reputation 	2

2. Description des missions de Formation et programmes d'intervention

Proposition Mission 2 Axe Thématique :

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES & LES COMPÉTENCES NUMÉRIQUES (NTCN)

Module 7 : Protection des données personnelles - RGPD	
OBJECTIFS POUR LES APPROFONDISSEMENTS	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les évolutions réglementaires et les enjeux du RGPD - Identifier les impacts pour l'entreprise et son système d'information - Préparer son plan d'actions de mise en conformité 	1

Nos formations liées à l'axe thématique 2 ont été conçues suivant :

→ Le CYCLE DE FORMATION-ACTION-ENTRAÎNEMENT par des Formateurs pilotes d'entreprises :

- ✚ **Olivier BOMARD** : Infographiste, webmaster, webcommunity, Dirigeant et formateur sur NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication). Spécialiste E-Commerce CMS : Prestashop, WordPress WooCommerce, Outils Joomla
- ✚ **Christian SIMON** : Consultant et Formateur Dirigeant - Certifié ScrumMaster, Scrum Professional - méthodes prédictives et agiles - Certifié Expert ITIL® v3 et modules Aptitude : OSA, RCV, SOA, PPO, MALC + Certifié ISO/CEI 20000 Spécialiste + Compétences Capability Maturity Model Integration (CMMI v1.2/v1.3) + Master 2 de recherche en Informatique
- ✚ **Eric BESSIERES** : Consultant et Formateur Dirigeant Praticien de la première heure et se formant en continu sur les NTIC. Créateur de sites internet et d'outils du web.
- ✚ **Yves MAGUIN** : **Spécialiste du web-pratiques et des outils numériques**

Les programmes respectent le cadre pédagogique défini par l'AGEFICE

Définir son plan d'action prioritaire à l'issue du cycle de formation et pérenniser l'utilisation de la mallette du Dirigeant

2. Description des missions de Formation et programmes d'intervention

Proposition Mission 3 Axe Thématique :

Marketing et Communication (MC)

Module 8 : Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données clients	
OBJECTIFS POUR LES APPROFONDISSEMENTS	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les fondamentaux du marketing - Identifier l'intérêt de l'utilisation d'un fichier clients - Constituer et exploiter une base de données clients, cibler les actions et en mesurer les retours 	2

Module 9 : Fondamentaux des techniques de vente	
OBJECTIFS POUR LES FONDAMENTAUX	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Connaître l'importance de la relation client - Transformer l'appel téléphonique en entretien - Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation - Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation - Préparer ses négociations avec efficacité - Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante - Mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues 	4

Module 10 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web	
OBJECTIFS POUR LES APPROFONDISSEMENTS	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les fondamentaux de la communication - Choisir une documentation adaptée en fonction de la cible visée - Rédiger pour mieux délivrer son message - Concevoir ses premiers outils de communication digitale 	3

Nos formations liées à l'axe thématique 3 ont été conçues suivant :

→ Le CYCLE DE FORMATION-ACTION-ENTRAINEMENT-E-LEARNING par des Formateurs :

✚ Gaston RIEFFEL + Eric BESSIERES + Gilles LEBOS

Les programmes respectent le cadre pédagogique défini par l'AGEFICE

Définir son plan d'action prioritaire à l'issue du cycle de formation et pérenniser l'utilisation de la mallette du Dirigeant

2. Description des missions de Formation et programmes d'intervention

Proposition Mission 4 Axe Thématique : ***Ressources Humaines et Management (RHM)***

Module 11 : Recrutement, Intégration, Droit du travail	
OBJECTIFS POUR LES APPROFONDISSEMENTS	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les spécificités des différents contrats et leurs conséquences - Comprendre les enjeux du recrutement - Mener à bien le processus de recrutement - Maîtriser et appliquer le cadre légal qui s'applique en matière de recrutement - Réussir l'intégration des nouvelles recrues au sein de l'entreprise en utilisant les fondamentaux du management - Se préparer à l'entretien professionnel 	4

Module 12 : Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint	
OBJECTIFS POUR LES FONDAMENTAUX	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre et maîtriser sa protection sociale - Appréhender les principes de base du régime obligatoire et complémentaire - Connaître les possibilités de couverture en fonction de son statut - Anticiper les difficultés financières liées à un problème de santé - Appréhender le statut de son conjoint 	2

Module 13 : Réinterroger son statut juridique	
OBJECTIFS POUR LES APPROFONDISSEMENTS	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Se réinterroger quant aux avantages et conséquences de l'évolution de son statut juridique 	1

Module 14 : Rédiger des contrats en toute assurance	
OBJECTIFS POUR LES APPROFONDISSEMENTS	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les bases du droit des contrats appliqué à la vie de l'entreprise - Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service - Appréhender la rédaction des conditions générales de vente 	4

Nos formations liées à l'axe thématique 4 ont été conçues suivant :

- Le CYCLE DE FORMATION-ACTION-ENTRAINEMENT par des Formateurs Managers :
 - ✚ Gaston RIEFFEL + Eric BESSIERES
 - ✚ Maître Carole SAINSDARD, spécialiste en Droit Social

Les programmes respectent le cadre pédagogique défini par l'AGEFICE

Définir son plan d'action prioritaire à l'issue du cycle de formation et pérenniser l'utilisation de la mallette du Dirigeant

2. Description des missions de Formation et programmes d'intervention

Proposition Mission 5 Axe Thématique :

Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

Module 15 : Rendre son entreprise plus écoresponsable au quotidien	
OBJECTIFS POUR LES APPROFONDISSEMENTS	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Appréhender les fondamentaux d'une démarche écoresponsable - Interroger le positionnement de son entreprise par rapport à cette démarche - Etablir une stratégie écoresponsable - Sélectionner les bons partenaires 	4

Nos formations liées à l'axe thématique 4 ont été conçues suivant :

→ Le CYCLE DE FORMATION-ACTION-ENTRAINEMENT par des Formateurs spécialistes et experts :

✚ Stéphane BILLET, spécialiste RSE, Auditeur ICA RSE RSO ISO26000

Les programmes respectent le cadre pédagogique défini par l'AGEFICE

Définir son plan d'action prioritaire à l'issue du cycle de formation et pérenniser l'utilisation de la mallette du Dirigeant

2. Description des missions de Formation et programmes d'intervention

Proposition Mission 6 Axe Thématique :

AutoEntrepreneuriat (AE)

Module 16 : Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise	
OBJECTIFS POUR LES APPROFONDISSEMENTS	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise - Comprendre les mécanismes juridiques, comptables, sociaux et fiscaux liés à ce régime - Piloter l'activité et suivre les indicateurs commerciaux, administratifs et financiers 	2

Module 17 : Évaluer et faire évoluer son autoentreprise	
OBJECTIFS POUR LES APPROFONDISSEMENTS	Nb jours
<ul style="list-style-type: none"> - Diagnostiquer la situation de l'autoentreprise et poser les axes de son développement - Comprendre pourquoi et comment anticiper la sortie du régime autoentreprise 	1

Nos formations liées à l'axe thématique 4 ont été conçues suivant :

- Le CYCLE DE FORMATION-ACTION-ENTRAINEMENT par des Formateurs spécialistes et experts :
- Le CYCLE DE FORMATION-ACTION-ENTRAINEMENT par des Formateurs spécialistes et experts :
 - ✚ Eric BESSIERES, spécialiste de la gestion de carrières et de la protection des TNS et de leurs activités
 - ✚ Maître Carole SAINSARD, spécialiste en Droit Social
 - ✚ Jean-Paul TRETON – spécialiste du pilotage en microentreprise

Les programmes respectent le cadre pédagogique défini par l'AGEFICE

Définir son plan d'action prioritaire à l'issue du cycle de formation et pérenniser l'utilisation de la mallette du Dirigeant

3. Convention Contractuelle de Partenariat

La réussite du projet est conditionnée par l'adéquation des compétences respectives et des moyens à mettre en œuvre pour l'AGEFICE.

L'objet de la convention contractuelle de partenariat vise à établir le rôle de chaque partenaire, les conditions générales, le montant de l'intervention de IFCL compétences - ilra du Groupe RESSOURCE, les modalités de règlement. Cette partie est descriptive, elle sera substituée par votre contrat.

a. LES ATOUTS DE IFCL COMPÉTENCES - ilra du Groupe RESSOURCE

SPECIALITES ET CŒUR DE METIER

Tous nos intervenants ont pour métier : Faciliter et Favoriser l'Entrepreneuriat et le bien-être au travail, tous les intervenants sont engagés dans le pilotage d'entreprise et la connaissance des organisations, des méthodes et des outils pour réussir les projets d'améliorations et de développements avec leurs spécialités.

MODES D'INTERVENTION

Nous intervenons suivant 2 modes pleinement associés COMPORTEMENTAL et INSTRUMENTAL.

Le mode d'intervention COMPORTEMENTALE permet d'analyser, de comprendre, de réguler et d'agir avec les savoir-être et les attitudes personnelles face à toutes les situations dans l'entreprise et les besoins de chaque participant.

Le mode d'intervention INSTRUMENTALE permet de structurer et d'outiller les organisations globales et locales (les méthodes, les outils-supports et les réglementations juridiques, sociales, fiscales, comptables, légales de l'entreprise et dirigeant pour s'améliorer et se développer en toute concertation, communication, coordination, coopération).

PEDAGOGIE PAR LA PRATIQUE ET PAR L'ENTRAÎNEMENT

Les formations proposées sont conçues pédagogiquement sur le concept :

« **Ecoute + Personnalisation + Formation + Action + Entraînement *** » :

(*) Une formation peut avoir pour objectif d'acquérir des techniques ou des connaissances : Management, comptabilité, etc. Mais une formation peut avoir pour objectif d'acquérir de nouveaux comportements ou de modifier les comportements habituels.

Dans ce second cas, trop de formations ne produisent aucun résultat durable.

La cause en est simple : pour changer durablement ses comportements, il ne suffit pas de savoir.

Comme au tennis il ne suffit pas de savoir servir : **il faut s'entraîner.**

Pour ne pas être vaine, une formation doit donc proposer des techniques d'entraînement.

Nul ne peut changer durablement ses comportements après une simple formation.

Parce que nul ne peut changer ses habitudes sans sacrifier à une période d'entraînement soutenu.

DECOUPAGE PEDAGOGIQUE

Nos formations sont ainsi découpées pour favoriser les périodes d'entraînement. Nous les concevons ainsi avec des inter-séances favorisant l'entraînement et son suivi rigoureux et le maintien du cycle d'acquisition en dehors des séances en présentiel.

PARCOURS INDIVIDUELS ET PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Depuis 2014, nous appliquons les programmes de formation définis par l'AGEGICE.

L'ouverture aux modularités précises de 2018, permet de pouvoir décliner des sujets de formation avec des possibilités de personnalisation et également d'approfondissement (par exemple introduire au niveau de l'axe thématique des nouvelles technologies et des

compétences numériques, le sujet très important du Règlement Général sur la Protection des Données = RGPD applicable en mai 2018).

LES ATOUS DE IFCL COMPÉTENCES – ilra – du Groupe RESSOURCE - FORMATION

CAPACITE PROMOTION DES DISPOSITIFS :

Nos formations sont modulables, elles peuvent se décliner notamment en animation Soirée FLASH pour promouvoir un thème de formation de façon ludique, attrayante, instructive et attractive pour motiver des dirigeants à s’inscrire aux programmes de la mallette et à aller plus loin en individualisation et en approfondissement.

PLURIDISCIPLINARITE

L’entreprise intègre de par son fonctionnement, ses obligations et ses projets, toutes les disciplines. Nous nous obligeons à actualiser nos connaissances en permanence et à nous entourer des meilleurs disciples. Ainsi, nous sommes en mesure d’intervenir sur tous les secteurs de l’entreprise avec nos généralistes et nos spécialistes de l’Entrepreneuriat.

RESEAUX ET PARTENARIATS

IFCL Compétences au sien du Groupe RESSOURCE comprend un vaste réseau de compétences et de logistiques comprenant une dizaine de partenaires spécialisés. Nous nous entourons des meilleurs spécialistes dans tous les domaines de l’entreprise (Pilotage, management, organisation, gestion, comptabilité, fiscalité, juridique, social, nouvelles technologies et compétences du numérique, responsabilité sociétale des entreprises

ESPRIT SCOP

IFCL COMPETENCES réside au sein du Groupe RESSOURCE qui est une véritable SCOP active depuis 2010.

Le Groupe et ses filiales incarnent et partagent pleinement les belles valeurs des SCOP, et en a l’esprit.

POLES ENTREPRISE

Nous nous sommes dotés d’installations permettant d’accueillir tous nos stagiaires dans des locaux agréables, fonctionnels et équipés des derniers équipements technologiques et pédagogiques.

INNOVATION NUMERIQUE

Depuis 5 ans, nous avons engagé d’importants investissements dans les biens immatériels avec la création de plateformes de e-learning et de e-consulting.

DEONTOLOGIE – BONNES PRATIQUES DE LA FORMATION

Nous n’avons pas attendu les obligations réglementaires pour nous placer dans une éthique et dans une approche professionnelle des pratiques de la formation. Depuis nos origines nous appliquons les processus d’apprentissage et d’acquisitions permettant de satisfaire l’ensemble de nos bénéficiaires.

EXPERIENCES ET REGULARITES

Nous formons les dirigeants depuis 1992 pour les plus anciens d’entre nous.

Nous sommes fidèles au programme de la Mallette du Dirigeant depuis 2014, ce qui permet de comptabiliser plusieurs dizaines de mallettes et des centaines d’heures de formation sans compter les dirigeants autres ressortissants qui ont pu intégrer nos groupes de formations.

Nous arrivons à accumuler un savoir-faire et des pratiques utiles et bénéfiques appréciées par nos clients.

LOCALISATIONS - IMPLANTATIONS

Nous sommes implantés là où nous travaillons. Avec notre regroupement RESSOURCE, nous avons une capacité et une mobilité Nationale, nous l'appelons GLOCALE = Locale et Globale.

b. LE RÔLE DE IFCL COMPÉTENCES du Groupe RESSOURCE - FORMATION

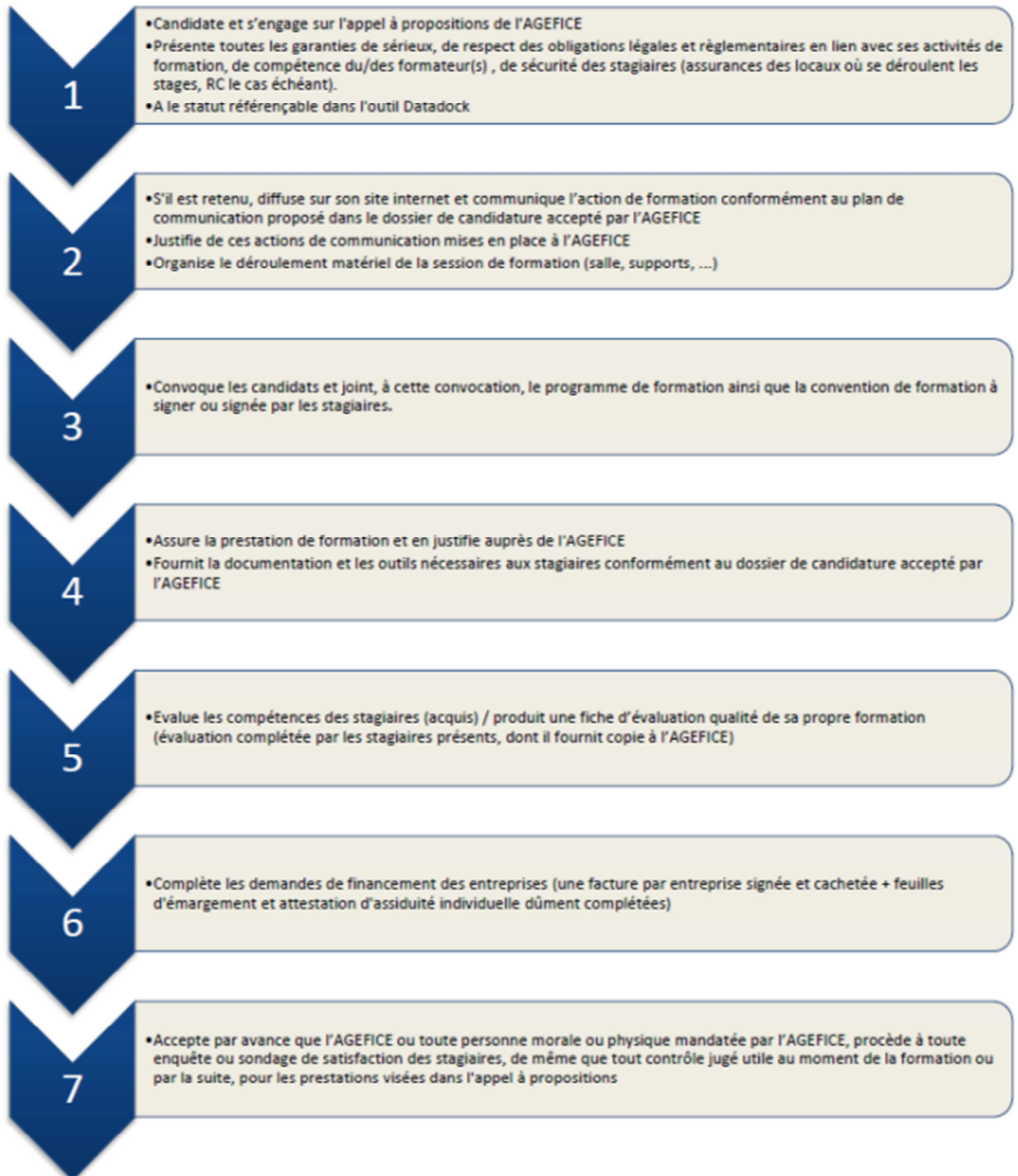
- L'ensemble des intervenants de IFCL COMPÉTENCES-ILRA sont des spécialistes des axes thématiques de la Mallette d dirigeant et exercent des fonctions entrepreneuriales
- Ils assurent le respect des objectifs de base :
 - ↪ *Garantir l'objectivité des changements à mettre en œuvre,*
 - ↪ *Identifier les actions de progrès privilégiant l'engagement collectif,*
 - ↪ *Apporter des connaissances consenties (Méthodes et outils) pour le Programme de formation de la phase de conception à la phase d'intégration par les bénéficiaires,*
 - ↪ *Assurer l'exploitation des connaissances acquises,*
 - ↪ *Favoriser l'implication, la collaboration et l'appropriation de l'ensemble des acteurs,*
 - ↪ *Guider Chaque participant dans la pérennité de la démarche engagée.*
- Ils guident les participants collectivement et individuellement suivant le mode d'intervention proposé au niveau de :
 - ↪ *l'utilisation des méthodes et outils appropriés lors de chacune des étapes,*
 - ↪ *l'application respectueuse du planning du projet et des objectifs de la mission.*
- Ils assurent la formation des modules proposés,
- Ils occupent un rôle de facilitateur du projet de formation-action-entraînement-e-learning, en assurant le respect de l'application de la méthodologie avec l'ensemble des acteurs,
- Ils apportent aux Services les éléments nécessaires permettant la préparation de la mise en œuvre du projet d'amélioration.
- Ils contribuent à la promotion de la formation et participent aux recrutements de participants suivant l'activation de leurs réseaux respectifs.

IFCL Compétences développe au-delà de son activité, des réalisations pour le compte des entrepreneurs. L'institut profite de 3 de ses réseaux principaux = Les réseaux de RESSOURCE et aussi du réseau de CF&A Consultants et Formateurs Associés.

- Les formateurs de l'IFCL Compétences sont tenus au secret professionnel et à l'obligation de discrétion pour les renseignements ou documents dont ils ont communication à l'occasion de l'accomplissement de leurs missions.

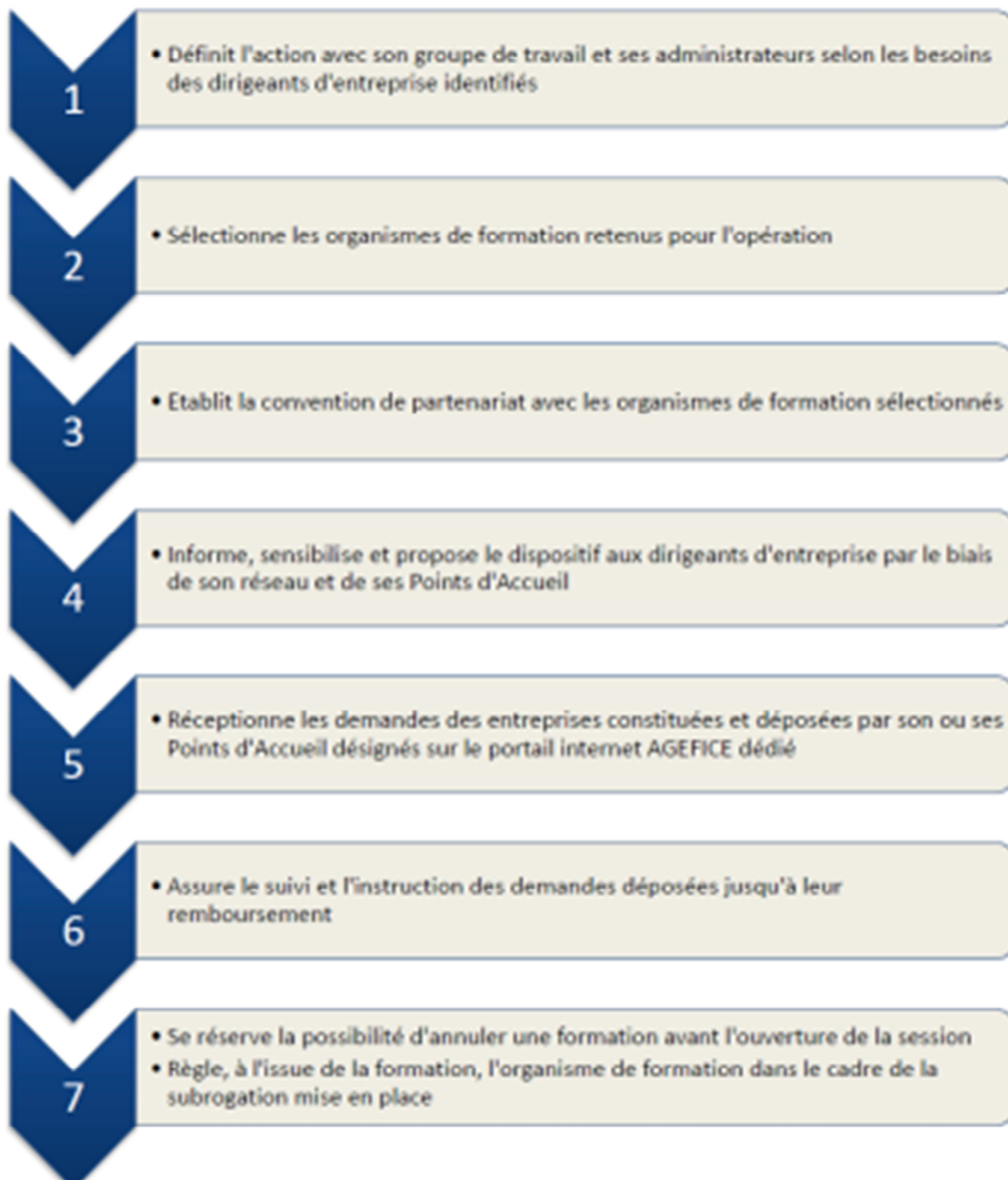
3. Convention Contractuelle de Partenariat

b. LE RÔLE DE IFCL COMPÉTENCES- ILRA (suivant votre cahier des charges)



3. Convention Contractuelle de Partenariat

c. LE RÔLE DE L'AGEFICE (suivant votre cahier des charges)



3. Convention Contractuelle de Partenariat (suite)

d. LES CONDITIONS GENERALES ET LE MONTANT DE L'INTERVENTION

Les honoraires de IFCL COMPÉTENCES - ilra sont établis sur la base des travaux administratifs complets (des opérations de promotion, au travail de gestion logistique et opérationnelle de l'organisation de la formation (inscriptions, convocations, accueils, pauses, documents contractuels et réglementaires de la formation, feuille d'émargements, évaluation par le formateur, évaluation par les stagiaires) également pour la gestion des accès au portail collaboratif de travail (atelier espace virtuel), pour la partie opérationnelle les temps d'intervention en séance en inter-séances et en temps associés, suivant les données ci-dessous :

Le prix est ramené à la vacation par journée de formation – action – entraînement-personne est de **350 € nets de taxe.**

Si plus de 4 groupes de 6 personnes minimum sont participants, IFCL Compétences attribuera une réduction, soit un prix de journée par personne de **300 € nets de taxe.**

Nous sommes prêts à discuter sur des conditions consensuelles gagnant/gagnant.

e. LES MODALITES DE REGLEMENT

Les modalités de règlement sont conformes à nos engagements (document adressé sur votre site).

Descriptif de l'équipe projet et CV des intervenants – Présentation de l'IFCL

IFCL COMPETENCES-ILRA est initialement l'Institut de Formation Continue Ligérien, ses activités ont pour objet :

- *L'optimisation des compétences des entrepreneurs,*
- *Le développement des compétences des acteurs des organisations*
- *La stratégie et le management des entreprises,*
- *Les acquisitions et les utilisations de l'ensemble des pratiques pour Diriger, Vendre, Communiquer avec les moyens numériques modernes, Produire, Gérer, Respecter, Responsabiliser et Développer*
- *La création et la commercialisation de pédagogies et de supports de formation,*
- *L'ingénierie et la réalisation de formation professionnelle,*
- *L'intégration, la promotion et les échanges des savoir-faire utiles aux organisations.*

IFCL COMPETENCES -ILRA et ses partenaires sont actifs dans les Régions Bretagne, Pays de la Loire, Grand Est, Auvergne-Rhône-Alpes et également sur le territoire national pour les clients avec lesquels nous entretenons des relations pérennes et approfondies.

IFCL-ILRA a été créé en 2004 par Françoise GRELIER et Eric BESSIERES, sur la base des savoir-faire de la société BGA (Cabinet Conseil spécialisé dans le Développement des équipes et des organisations créé en 1993) et de la société ALPHA 8 Développement créateur de la Méthodes et des outils :

ALPHA8DIAGNOSTIC-Actions + ALPHA8SUPERVION-Indicateurs

Le siège de l'IFCL est situé 35, chemin des noues à Mûrs-Erigné.

La société a 12 antennes de production de formation.

La sociétés emploie des formateurs en vacation, en CDI en temps partiel ou en CDD.

Il compte entre 4 à 12 intervenants suivant le niveau d'activités.

-Les sociétés comprennent un réseau de compétences et de logistiques comprenant une dizaine de partenaires spécialisés.

Les formations proposées par l'IFCL sont conçues pédagogiquement sur le

Nos sites d'accueil sont situés en dehors des centres-villes des grandes agglomérations.

Le matériel pédagogique mis à disposition comprend des vidéos-projecteurs, des paper-boards, du matériel vidéo et du multimédia. Les salles de formation sont ouvertes sur l'extérieur, les tables sont aménagées en U. Un espace détente est disponible pour chaque site, ainsi que les restaurants à proximité.

IFCL Compétences-ILRA font partie du réseau coopératif du Groupe RESSOURCE et de l'association nationale de Conseil et Formateurs Associés CF&A.

PRE-REQUIS

-Être en posture d'œuvrer ou viser la fonction concernée par l'axe thématique
-Être disposé à s'investir au-delà des temps de formation, c'est à dire entre les sessions pour notamment respecter la mise en œuvre du plan d'actions personnalisé établi conjointement avec le formateur + Avoir envie de confronter ses idées + être enclin au travail de groupe, Connaître les rudiments pratiques de base pour utiliser efficacement les outils proposés.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

> La méthode analogique à partir d'exemples de la vie courante et d'expériences universelles pour arriver avec l'élément technique et usuel du sujet,
> La méthode démonstrative, le CQFD par excellence suivant les mises en situation au sein de l'entreprise.
> La méthode par recherche intuitive, notamment développée sur la formule en e-learning. Les méthodes s'articulent suivant nos itinéraires pédagogiques et également suivant les expériences partagées des participants, il s'agira de s'appuyer sur la valeur acquise dégagée par chacun et faciliter les travaux de groupe.

MODALITÉS D'ORGANISATION DE L'ACTION / DES ACTIONS

Lors de la phase de commercialisation puis d'enregistrement des inscriptions, le participant est écouté au niveau de ses attentes et de ses besoins pour valider le potentiel de réussite de son projet de formation.

Lors de la journée du module, une reformulation des attentes et des besoins est réalisée à l'issue de la présentation du programme et des objectifs pédagogiques. Nos formations respectent des itinéraires pédagogiques intégrant les 5 méthodes pédagogiques que nous avons explicitées

Les règles de vie en groupe sont définies et respectées d'un commun accord entre tous les membres pour vivre des temps épanouissants et agréables.

La validation et la vérification des acquis ponctuent les exercices et les échanges d'expériences.

Les Documents illustrant le programme + outils de réflexion et d'actions + Mallette du Dirigeant sont remis au fur et à mesure puis à l'issue de la formation +Document MEMO de synthèse remis à chaque participant,

Il est possible d'avoir Accès à l'espace virtuel pour le suivi des travaux en e-Learning.

Nous assurons un service après formation : pendant les six mois qui suivent la formation, chaque participant est invité à poser par mail ou par courrier, toutes questions en lien direct avec la mise en application de la formation.

Une évaluation est réalisée à chaud et ensuite à froid dans les semaines qui suivent.

DOCUMENTS TRANSMIS AUX PARTICIPANTS

Documents illustrant le programme + outils de réflexion et d'actions + Mallette du Dirigeant
Accès à l'espace virtuel pour le suivi des travaux en e-Learning

+Document MEMO de synthèse remis à chaque participant,

+ service après formation : pendant les six mois qui suivent la formation, chaque participant est invité à poser par mail ou par courrier, toutes questions en lien direct avec la mise en application de la formation.

MOYENS D'ÉVALUATION CYCLE DE FORMATION

Comment vont être évalués l'acquisition et l'amélioration des compétences (contrôle continu, test, dossier, mise en situation.

- Quiz - Questionnaires en ligne (de positionnement et formatifs)
- Exercices pratiques avec Plans de résolution
- Etudes de cas pratiques en présentiel et en e-learning
- Évaluation de la mise en œuvre des acquis suivant le contrôle des exercices réalisés et la participation à des quiz adaptés + Suivi du formateur en continue en séance et en inter séance + Test d'acquisition à l'utilisation réalisé en fin de cycle.

MOYENS D'ÉVALUATION CYCLE DE FORMATION

Évaluation d'experts par journée de formation dans un langage pédagogique et simple, adapté aux participants.

Échanges, confrontations et retour d'expériences pertinentes.

Exercices avec correction et consolidation du groupe

Plan d'acquisition et d'entraînement mis en place / objectifs –

Évaluation de la mise en œuvre des acquis

Suivi du formateur ifcl en continue en séance et en inter séance

Test d'acquisition à l'utilisation réalisé en fin de cycle

DUREE ET PRIX DU CYCLE DE FORMATION :

prix par personne et par journée = 350 € net de taxes soit pour un module complet de 4 jours = 1400 € net de taxe

atelier virtuel + suivi du formateur compris)

SI + de 4 groupes de 6 STAGIAIRES atteints le prix est dégressif

LIEUX de FORMATION :

Cycle de Formation réalisée **dans nos espaces de formations avec nos partenaires de la SCOP Groupe RESSOURCE et CONSULTANTS ET FORMATEURS ASSOCIES (C&FA)**

9 Lieu de formation = dans 9 départements en 4 Régions Bretagne, Pays de Loire, Alsace et Rhône-Alpes

Département 49 = la Clef à Denée (49190) (à 10mn d'ANGERS)

Département 44 = 14 rue de Bretagne à Sautron (44880) (à 10 mn de NANTES)

Département 72 = 4 avenue d'Haouza17 rue Barbier - LE MANS (72100)

Département 85 = Rue du Bignon aux HERBIERS (85500)

Département 53 = La Brique à Changé (53810) (à 5mn de LAVAL)

Département 35 =Immeuble Le Naxos Parc tertiaire du Val d'Orson, rue du Pré long - VERN-SUR-SEICHE (35770)

Département 67 =7 Avenue de la Forêt Noire à STRASBOURG (67000)

Département 68 = Square Co-Working 20 rue d'Agen à COLMAR (68000)

Département 69 = 5 quai Raimbaud à LYON (69002)

Nous sommes équipés via nos réseaux de partenaires SCOP Groupe RESSOURCE, SCOP PLATEFORME 303 Salle pour 20 personnes, tables en U, avec mobilité pour travailler en commission

- **Paper board double**
- **Vidéo Projecteur**
- **Accès wifi pour connexion sur les ateliers**
- **Salle de restauration à 5mn**
- **Pause sur place, boissons chaudes et froides et gâteaux du terroir**