



Appel à propositions 2019  
Mallette du Dirigeant

Mars 2019

C. DUNOIS – A. VALLOIS

**APPEL A PROPOSITIONS 2019**

**MALETTE DU DIRIGEANT**

En réponse à l'appel à projet Malette du dirigeant 2019, les organismes de formation ACFormation, le cabinet AFACT spécialistes de l'accompagnement et la formation de dirigeants d'entreprise en matière de stratégie d'entreprise, d'outils de gestion et d'analyse financière ont décidé de former un Groupement Momentané d'Entreprises et de répondre à la consultation avec la vocation de réaliser un accompagnement de qualité centré selon nos compétences .

Nous proposons d'intervenir sur le territoire de la Normandie à savoir les départements de Seine Maritime et de l'Eure.

## SOMMAIRE

|   |    |
|---|----|
| I/ PRESENTATION DU GROUPEMENT D'ENTREPRISES .....                                 | 4  |
| <b>A/ Présentation ACFormation</b> .....  | 4  |
| <b>B/ Présentation AFACT</b> .....  | 6  |
| II/ DESCRIPTION DE NOTRE PROPOSITION.....   | 8  |
| <b>A/ Notre approche en 5 étapes</b> .....  | 8  |
| <b>B/ Nos actions de promotion de la « Malette du dirigeant » en 2 axes</b> ..... | 10 |
| III/ Notre approche méthodologique.....   | 12 |
| <b>A/ Nos méthodes et modalités pédagogiques</b> .....                            | 12 |
| <b>B/ Nos parti-pris pédagogiques</b> .....                                       | 14 |
| IV/ NOTRE PROPOSITION DE PRIX et NOTRE TERRITOIRE D'INTERVENTION .....            | 15 |

## I/ PRESENTATION DU GROUPEMENT D'ENTREPRISES



### A/ Présentation ACFormation

**Raison sociale** : SARL AGIR ET REUSSIR

**Nom Commercial** : AC FORMATION

Création le 23 février 2004

**SIRET** : 452 025 380 00042 - **NAF** : 8559A

SARL au capital de 5 000 euros

**N° déclaration d'existence** : 23 76 03627 76

**Siège social** :

108 Avenue de Caen

76100 Rouen

**Tél** : 09.83.99.55.39 ou 06.74.67.26.15

**Email** : chantal.dunois@acformation.fr

**Gérante** :

Edith DUNOIS

**Domaines d'intervention** :

-  Conseil pour les affaires et la gestion
-  Conseil en création d'entreprise (marketing, RH, finance).
-  Formation en gestion, comptabilité d'entreprise, étude de marché, paie et RH

**Références clients :**

Chambre de métiers et de l'artisanat des Hauts de France, Région Normandie, CCI du Havre, Chambre de métiers de Seine Maritime, Pôle EMPLOI Normandie.

Scop services76, Scop SAGES, Maxi'services, Naturellement, Ryal Restaurant, Le Caen Paris, 4A, Pizzeria OMARIO, ....

BPI Group, DEMOS, Ressources Management, ....

**En 2018, les 35 porteurs de projet accompagnés dans leur réflexion et l'élaboration de leur business model et 41 artisans, commerçants et professions libérales ont été formés et/ou accompagnés pour 1359 heures stagiaires.**

ACFormation est référencé qualité auprès de : OPCALIA, AGEFOS PME, FAFIEC, ACTALIANS, INTERGROS, CONSTRUCTYS, FIFPL,.....

ACFormation est partenaire du dispositif « ICI JE MONTE MA BOITE »

## **B/ Présentation AFACT**

**Raison sociale** : AFACT

**SIRET** : 527 473 433 00011 - **NAF** : 7022Z

SARL au capital de 8 000 euros

**N° déclaration d'existence** : 23 76 04798 76

Création le 1<sup>er</sup> octobre 2010

**Siège social** :

448 rue du hamel

76230 BOIS GUILLAUME

**Tél** : 06. 89. 81 89. 48.

**Email** : alainvallois@gmail.com

**Gérant** :

Alain VALLOIS

**Domaines d'intervention** :

-  Conseil pour les affaires et la gestion
-  Conseil et Formation en stratégie et gestion d'entreprise
-  Conseil en transmission d'entreprise

**Références clients :**

Afpa du Mans, CNAM de Haute Normandie, CNED de Poitiers, Chambre de métiers des Hauts de France, de la Seine Maritime, Université de Rouen, INSA de Rouen, INBP, Greta de Rouen, Agence web WEM, OPCALIA Haute-Normandie, Menuiserie Dévilloise.

**En 2018 :**

- **Formation diplômantes ADEA – Titre homologué de niveau IV – Thème gestion de l'entreprise artisanale – 17 stagiaires**
- **Formation en gestion d'entrepreneurs pour la CMA – 12 stagiaires**

## II/ DESCRIPTON DE NOTRE PROPOSITION

### **A/ Notre approche en 5 étapes**

- **Etape 1 :**

Présentation de la mallette du dirigeant sur le site internet d'AFACT

Prospection commerciale active auprès des entreprises cibles de la Mallette et diffusion de l'offre auprès de notre clientèle.

Action de sensibilisation auprès des jeunes chefs d'entreprise

- **Etape 2 :**

Rencontre systématique des participants pour valider :

- l'adéquation du programme de formation avec leurs attentes,
- les prérequis nécessaire,
- leur disponibilité pour suivre dans de bonnes conditions la ou les journées de formation.

Rappel des conditions pour la prise en charge dans le cadre de la « Mallette du Dirigeant » et du processus de demande

Inscription auprès d'AC Formation

- **Etape 3 :**

Animation des sessions de formation par les dirigeants d'AC formation, AFACT.

- **Etape 4 :**

Proposition de suivi et conseil des chefs d'entreprise formés

- **Etape 5 :**

Note de synthèse - Bilan et Compte rendu final - Préconisations

## **B/ Nos actions de promotion de la « Malette du dirigeant » en 2 axes**

Au vu de la problématique de promotion de la formation nous définirons nos 2 axes de la façon suivante :

### ➤ **Axe 1 : Informer les réseaux de l'action de formation Malette du dirigeant**

#### **Objectif**

Informers les réseaux de chefs d'entreprise.

Utiliser les relais proches des dirigeants d'entreprise (Chambres consulaires, organisations professionnelles, Cabinet Comptable)

#### **Moyens**

- Construction d'une page de présentation de la formation sur le site internet [www.afact.fr](http://www.afact.fr)
- Construction d'une page facebook sur l'action mallette du dirigeant.
- Elaboration d'un e-mailing de présentation de la formation avec l'outil SARBACANE  
Sarbacane est une solution complète qui permet de réaliser des emails informatifs, des newsletters, des promotions. Les emails sont automatiquement optimisés pour un affichage parfait sur tous les écrans. (ordinateur, smartphone ou tablette)  
Cet outil de communication nous permettra de gérer facilement la communication auprès des dirigeants concernés et donc de les informer sur les sessions que nous mettrons en place, les réunions d'informations que nous organiserons (petits déjeuners thématiques)
- Partager l'information auprès des réseaux de jeunes chefs d'entreprise, clubs, BMI

#### **Rôle du consultant**

- Sensibilisation auprès de secteurs professionnels spécifiques
- Ambassadeur du dispositif sur les départements 76 et 27

➤ **Axe 2 : Informer les dirigeants de l'action de formation Mallette du dirigeant**

**Objectif**

Informar les jeunes chefs d'entreprise.

**Moyens**

- Construction d'une page de présentation de la formation sur le site internet [www.afact.fr](http://www.afact.fr)
- Elaboration d'un emailing de présentation de la formation
- Elaboration de supports communs

**Rôle du consultant**

Promotion de l'action auprès des jeunes créateurs d'entreprise formés et conseillés par AC FORMATION et AFACT depuis 2001, soit une base de données de plus de **300 personnes dans la cible d'intervention** de l'action mallette du dirigeant 2019.

**Les actions menées en 2017 :**

- 1- Mailing auprès des entrepreneurs formés et accompagnés ressortissants de l'AGEFICE.**
- 2- Mise en place d'un partenariat avec le CEGEFOP organisme de formation et d'accompagnement des entrepreneurs allocataires du RSA dans l'EURE.**
- 3- Achat d'un fichier auprès de la CCI de ROUEN et prospection directe = environ 150 entreprises contactées.**
- 4- Publication d'une information sur l'action MDD et des différentes sessions sur le site de l'AFACT.**

### III/ Notre approche méthodologique

#### **A/ Nos méthodes et modalités pédagogiques**

Pour chacune des journées d'intervention, nous utiliserons différentes méthodes pédagogiques pour les rendre dynamiques et participatives.

- **Méthode démonstrative**

Cette méthode qui consiste à montrer, puis faire expérimenter et faire reformuler sera utilisée pour transmettre les bonnes pratiques et d'homogénéiser des pratiques existantes.

- **Méthode interrogative**

Le/la formateur(-rice) identifiera les éléments de connaissance ou les représentations dont disposent les participant(e)s, pour s'appuyer sur ceux-ci.

A l'aide d'un questionnement approprié, Le/la formateur(-rice) leur permettra également de trouver eux-mêmes les solutions, d'établir des liens et de construire du sens.

- **Méthode active ou de découverte**

Le/la formateur(-rice) utilisera autant que possible cette méthode pédagogique permettant aux participant(e)s d'échanger, de tester, d'essayer.

Les participant(e)s sont mobilisé(e)s pour analyser des situations et résoudre les problèmes.

Le/la formateur(-rice) s'appuie aussi sur leurs connaissances et leurs erreurs pour les faire progresser individuellement et collectivement.

En outre en groupe, cette méthode favorise le travail collaboratif.

Les méthodes pédagogiques décrites précédemment seront utilisées sous différentes modalités.

Les principales modalités sont répertoriées dans le tableau ci-dessous.

| <b>Modalité pédagogique</b>        | <b>Objectif pédagogique</b> | <b>Méthode pédagogique</b> | <b>Intention de l'intervenant</b> |
|------------------------------------|-----------------------------|----------------------------|-----------------------------------|
| <b>L'exposé</b>                    | Apprentissage               | Expositive                 | Transmettre                       |
| <b>La démonstration</b>            | Apprentissage               | Expositive - Active        | Partager – Transmettre            |
| <b>La synthèse</b>                 | Apprentissage               | Active                     | Partager – Synthétiser            |
| <b>L'étude de cas</b>              | Réalisation                 | Active                     | Interpeller – Synthétiser         |
| <b>Le questionnement de groupe</b> | Découverte ou apprentissage | Active – Interrogative     | Interpeller – Transmettre         |
| <b>Le brainstorming</b>            | Découverte                  | Active – Interrogative     | Interpeller – Partage             |
| <b>La discussion guidée</b>        | Apprentissage               | Active                     | Partager – Transmettre            |
| <b>Le tour de table</b>            | Découverte                  | Active                     | Partager - Synthétiser            |

## **B/ Nos parti-pris pédagogiques**

### **• Le contenu « au service » de la posture :**

- Passer un contrat afin d'impliquer chaque participant(e). Ce contrat reprendra les deux ou trois actions clefs ou axes de progression à mettre en œuvre en fonction de la situation de chacun(e).
- Impulser des échanges et des partages d'expériences
- Favoriser une approche dynamique et ludique fondée sur le mouvement et la mobilité
- Mutualiser les bonnes pratiques
- Faciliter l'intelligence de situation

## **C/ Nos outils**

Une formation dispensée en centre de formation par journée ou demi-journée sur des horaires adaptés au public.

L'utilisation d'une plateforme « MOODLE » pour compléter ses apprentissages. Chaque participant bénéficiera de 6 mois d'utilisation gratuite à l'issue de la formation.

Le suivi des actions prioritaires : un contact téléphonique 2 mois après la formation dont l'objectif est de mesurer la mise en place du plan d'actions déterminé à la fin de la session de formation.

## IV/ NOTRE PROPOSITION DE PRIX et NOTRE TERRITOIRE D'INTERVENTION

Nous proposons d'intervenir sur le territoire de la Normandie car nous intervenons déjà sur ces territoires en matière de formation auprès des créateurs d'entreprise et des artisans de Seine Maritime et de l'Eure en matière d'analyse financière, de gestion d'entreprise.

### Nos compétences et expériences nous amènent à nous concentrer sur les formations en gestion d'entreprise et juridique

Module 2 : Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière (2j)

Module 13 : Réinterroger son statut juridique (1j)

Module 16 : Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise (2j)

Module 17 : Evaluer et faire évoluer son autoentreprise (1j)

| Accompagnement des entreprises de la Région Normandie | Coût Journée HT/personne |
|---|--------------------------|
| Minimum 2 dirigeants d'Entreprises ou conjoints       | 400 € HT                 |
| Maximum 4 dirigeants d'Entreprises ou conjoints       | 400 € HT                 |