Transcriptions module 7

MODULE 7

Chapitre 1

Définissez vos objectifs

Dans cette vidéo je vais vous demander d’être très attentif, comme pour tout le reste de la formation. Mais, là je vais vous demander de réfléchir. Puisqu’avant d’obtenir votre numéro de déclaration d’activité, on va devoir réfléchir à la structuration de votre entreprise.

Déjà, pourquoi vous souhaitez avoir un numéro de déclarations d’activité ? Est-ce qu’il y a des points dehors, précis, du fait du financement ?

Est-ce que vous souhaitez avoir votre numéro de déclaration d’activité pour ne pas payer la TVA tous simplement ? Parce qu’il y a des gens qui souhaitent ne pas payer la TVA en vendant leurs formations puisque ils ne sont plus auto entrepreneur.

Quand vous vendez la formation, sachez que vous pouvez vendre la formation sans TVA et que la formation n’est pas assujettie à la TVA. Par contre, si vous vendez une autre chose que la formation, ça sera assujetti à la TVA.

Autre point, vous pouvez aussi souhaiter avoir un centre de formation et un numéro de déclaration d’activité pour pouvoir obtenir des financements pour vos clients. Et donc là, vous pouvez avoir un numéro de déclaration d’activité sur le numéro de siret que vous avez déjà. Tout comme la TVA vous pouvez garder le même numéro de Siret.

Maintenant autre point qui peut être très intéressant. Vous souhaitez obtenir votre numéro de déclaration d’activité pour faire de la formation en interne. En fait vous avez des salariés aujourd’hui ou vous comptez en avoir. Et sachez que vos salariés -comme les salariés de vos clients- sachez que ces personnes, vos salariés, votre équipe interne, votre future équipe bénéficie de fond de formation : vous pouvez bénéficier du financement pour le recrutement de vos salariés et que vos salariés chaque année, chaque année, ont des fonds de formation qui peuvent aller entre 1000 et 10000 Euro par tête.

Donc, dès aujourd’hui sur cette vidéo, je vais vous demander de réfléchir à la structuration de votre entreprise.

Est-ce que vous avez une entreprise sans salariés, que vous n’aurez jamais de salariés parce que vous ne travaillez qu’avec des Freelances. C’est une bonne solution. Dans ce cas-là, ayez votre numéro que sur une entreprise et ne créer pas une deuxième entreprise.

Vous avez une entreprise qui a des salariés ou vous avez le projets d’avoir des salariés à court terme ? Alors dans ce cadre-là je vais vous demander de réfléchir. Si vous avez des salariés ou vous comptez en avoir, sachez que si vous en avez, ils ont de l’argent. Donc, je vous conseillerais de créer une deuxième entreprise sur laquelle vous allez mettre le numéro de déclaration d’activité et cette deuxième entreprise va former les salariés de la première. Donc on formera vos salariés et on bénéficiera des fonds de formation. Et donc, vous récupérez l’investissement de chaque année puisque vous cotisez les fonds de formations pour vos salariés.

Vous récupérez l’argent que vous avez cotisé multiplié, systématiquement, par 10. Parce que vous pouvez cotisez 31 Euro si vous avez un salarié et vous récupérez entre 1000 et 1200 voire 9000 Euro.

Pour le premier niveau de formation, parce que vous allez l’apprendre plus tard. Il y’a 3 niveaux de formations, 3 niveaux de financements.

Voilà et quand vous allez commencer à avoir des niveaux de financements très importantes vous obtiendrez des montants de formations plus importantes même pour un seul salarié.

Comme je vous ai dit ça peut aller de 1000 à 10000 par tête. Donc voilà si vous avez des salariés, est ce que c’est intéressant pour vous de récupérer vos propres fonds de formations et de récupérer l’argents de vos salariés pour vos formations. Rien que ça déjà : avoir la perspective de gagner 10000 Euro par an par salarié. Peut-être que c’est suffisant, que ça vaut le coup de monter une deuxième entreprise et d’obtenir le numéro de déclaration d’activité sur cette 2eme entreprise.

Maintenant si vous comptez créer une équipe prochainement, et bien sachez que vous avez des financements pour la formation, la préformation de vos salariés. C'est-à-dire que vous pouvez former en avance vos salariés avant qu’ils n’intègrent votre entreprise.

Et si vous faites ça avec votre centre de formation qui est détaché de votre entreprise, vous avez des financements très importants qui vont de 33000 Euro à 10000 Euro par personne.

Donc est ce que c’est intéressant, aujourd’hui, de créer votre 2eme entreprise et d’obtenir votre numéro de déclaration d’activité sur votre 2eme entreprise ?

Dans tous les cas je vais vous aider à obtenir le numéro de déclaration d’activité peut importe l’entreprise. Mais réfléchissez dès maintenant à la structuration que vous voulez avoir pour votre entreprise et pour vos financements. Est-ce que vous avez une entreprise sans salariés ? Ou est-ce que vous avez une entreprise avec des salariés et un centre de formation à coté qui récupèrera les financements de votre entreprise avec des salariés ?

Voilà, je voulais vous mettre en garde dès maintenant et vous prévenir que c’est un système très intéressant à financier. Qui peut apporter beaucoup d’argent. Donc, réfléchissez-y dès maintenant.

Et je vous attend dans la prochaine vidéo, à très vite.

MODULE 7

Chapitre 2

Devez-vous avoir un numéro d'activité ?

Vous vous demandez peut être, si avoir un numéro de déclaration d’activité est fait pour vous, si vous devez en avoir un et si c’est un réel intérêt pour vous d’avoir un numéro de déclaration d’activité de formateur, de vous déclarer en tant que formateur ?

Sachez que la loi au premier janvier 2016 a changé. Avant pour faire de la formation, il fallait avoir un numéro de déclaration d’activité. Aujourd’hui, la loi dit que pour pouvoir faire la formation, n’importe qui le peut, même sans numéro de déclaration d’activité. Mais, si vous voulez que vos clients se fassent financer l’achat de votre formation vous devez avoir un numéro de déclaration d’activité.

Alors, quelles sont les circonstances qui vous amèneraient à en avoir un, à en avoir besoin ?

Tout simplement déjà pour pouvoir vendre des formations financées par des OPCA : organisme paritaire collecteur agréé. Donc ces organismes-là qui délivrent les fonds de formations aux entreprises pour pouvoir ensuite acheter de la formation. Si vous voulez que vos clients puissent utiliser ces fonds, puisque 100% de vos clients ont ces fonds-là.

Si vous voulez que ces clients puissent utiliser ces fonds qui vont de 500 et 1600 Euro, voire beaucoup plus, voire plus l’infini… Alors vous devez avoir un numéro de déclaration d’activité.

Si aujourd’hui vous souhaitez toucher les personnes qui sont là pour l’emploi, avoir un large panel de clients, si vos clients font partie de ceux qui sont justement en transition ou qui sont justement entre 2 emplois et que vous voulez leurs permettre d’avoir un financement… Alors vous devez avoir un numéro de déclaration d’activité.

De même, si vous voulez que vos formations soient financées par l’état pour vos clients. Voilà : vous devez avoir un numéro de déclaration d’activité.

Vous l’avez compris en fait. Aujourd’hui si vous voulez que vos formations soient finançables, si vous voulez élargir votre panel de clients et si vous voulez donner la possibilité à vos clients de se faire financer, vous devez avoir ce numéro.

Alors, même à l’inverse : Si vous voulez que vos clients bénéficient d’un crédit d’impôt, là par contre vous n’avez pas besoin d’avoir un numéro de déclaration d’activité. Et vous avez deux situations par rapport à ça. La 1ere situation, c’est le crédit d’impôt classique pour les chefs d’entreprise et la déduction d’impôts pour les particuliers. A partir de là, en fait, toutes les personnes qui achètent cette formation vont bénéficier de ce crédit d’impôt ou de cette déduction d’impôt dans tous les cas, même si le centre de formation a un numéro ou pas.

Autre possibilité, la 2eme. C’est que vous vendez des formations et vous avez demandé d’avoir le numéro d’agrément de service à la personne qui vous permet de vendre des formations à domicile chez les gens. Et en fait ce numéro de déclaration, ce numéro de service à la personne, vous pouvez l’avoir aussi et le demander. Ce n’est pas un numéro de formateur, vous ne pouvez pas obtenir de financement pour vos formations. Par contre les gens qui achèteront vos formations en présentiel et en dehors de vos locaux bénéficieront d’un crédit d’impôts de 50%.

Voilà, ça c’est une raison pour laquelle vous n’avez pas besoin d’un numéro de déclaration d’activité.

Petite chose : ce numéro de déclaration d’activité, si vous le prenez, ça va vous donner des obligations et des devoirs. C'est-à-dire que vous allez devoir, tout simplement faire un bilan pédagogique et financier le 30 avril de chaque année sur l’année précédente.

C’est un grand bilan des formations que vous avez vendues sur une année. Je vous donnerai des astuces, tout simplement, pour pouvoir réaliser ce bilan de manière très simple et très rapide. Puisque ça peut prendre soit 5 minutes à le remplir, soit 3 jours ou voire une semaine si vous vendez beaucoup de formations.

Donc, voilà, aujourd’hui, si vous n’aimez pas la gestion administrative, si vous êtes allergique au fait de devoir envoyer une facture et de devoir envoyer une feuille de présence, une attestation de présence à quelqu’un, alors ce numéro n’est pas fait pour vous.

Par contre sachez qu’il existe des logiciels pour vous faciliter la tâche. Il y a des logiciels qui vont vous permettre de faire tout ça en 2 secondes chrono, sans même que vous ayez quelque chose à faire.

Donc si vous n’aimez pas l’administratif et que vous n’aimez pas que les logiciels fassent tous pour vous, dans ce cas, n’ayez pas le numéro de déclaration d’activité. Stoppez tout maintenant.

Par contre, si vous n’êtes pas allergique à l’administratif, si vous n’êtes pas allergique aux logiciels qui vont faire tout pour vous, et si en plus vous voulez obtenir des financements pour vos clients, alors regardez le reste de cette formation et regardez le reste de ce module. Je vais vous dire exactement comment obtenir votre numéro de déclaration d’activité.

Alors soyez attentif, et dès maintenant je vous invite à passer à la vidéo suivante et à vraiment prendre un papier et crayon pour noter ces étapes et ce que je vais vous dire pour pouvoir passer à l’action.

Donc, je vous dis à tout de suite dans la prochaine vidéo.

MODULE 7

Chapitre 3

Qui peut devenir formateur ?

On vous fait sûrement la remarque. Et vous devez vous faire la remarque. N’importe qui peut obtenir le numéro de déclaration d’activité. Vous avez regardé les précédentes vidéos et vous vous êtes dit « je suis dans les critères et je peux obtenir le numéro de déclaration d’activité ou je peux me mettre en clous pour obtenir le numéro de déclaration d’activité, mais, tout le monde peut le faire ».

Sachez que, aujourd’hui n’importe qui peut être formateur. Et j’aimerais juste faire un petit point la dessus pour vous. Tous ceux qui n’ont pas de casier. Tous ceux qui ont un casier judiciaire vierge, par exemple, tous ceux qui ont une expérience qui a été démontrée et qui peut être démontrée, toute personne qui a plus de 18 ans et qui a un numéro de Siret, qui a un parcours professionnel ou qui a une compétence, toute personne qui a une solide expérience dans un domaine peut obtenir son numéro de déclaration d’activité et peut devenir formateur.

Donc, aujourd’hui si vous doutez de vos capacités pour obtenir ce numéro, je vous dirais que c’est le meilleur moment, aujourd’hui pour vous de l’obtenir. Et c’est peut être vous la personne la plus importante et qui devrait le plus obtenir ce numéro de déclaration d’activité. Parce que vous avez des personnes qui sont dans le besoin de connaitre vos compétences et qui sont dans le besoin d’avoir l’information que vous allez leurs donner.

Tout le monde peut devenir formateur, Mais ça ne veut pas forcément dire que tout le monde peut devenir un très bon formateur. Mais, par contre je vous conseille de foncer parce que allez pouvoir apporter beaucoup de valeur à beaucoup de gens et leurs permettre d’aller très loin.

Donc, voilà, si vous êtes quelqu’un qui a un numéro de Siret, qui a un casier judiciaire vierge, qui a plus de 18 ans et qui a une solide expérience, alors vous pouvez devenir formateur. Et enlevez vous tout de suite de la tète le fait que vous ne puissiez pas. Puisque, aujourd’hui, c’est à votre portée et que c’est le meilleur moment pour le devenir.

Pourquoi est-ce que je dis que c’est le meilleur moment ? Parce qu’au moment où j’ai tourné cette vidéo, j’ai prévu qu’au premier janvier 2017, il sera demandé à chaque personne qui va devenir formateur à avoir un diplôme de formateur.

Donc, si vous n’avez pas de numéro de déclaration d’activité aujourd’hui et que vous n’avez pas un diplôme de formateur et bien demandez votre numéro avant le 1er janvier 2017 pour pouvoir obtenir votre numéro de déclaration d’activité sans avoir à montrer patte blanche et sans avoir à obtenir un numéro de déclaration d’activité de formateur avec le diplôme qui va avec.

Donc voilà, allez-y dès maintenant. Prenez-vous en main et foncez. Devenez formateur.

MODULE 7

Chapitre 4

Les documents à préparer pour une entreprise française

Vous êtes une entreprise française et vous allez obtenir votre numéro de déclaration d’activité. Je vous félicite. Voici la très courte liste des documents officiels que vous allez devoir réclamer autour de vous pour pouvoir obtenir votre numéro de déclaration d’activité.

Vous allez pouvoir demander votre bulletin N°3 de casier judiciaire. Donc, pour faire cette demande, si vous habitez en France métropolitaine, si vous êtes métropolitain, si vous êtes née en France, vous pouvez le demander directement sur internet.

Si vous êtes en Dom Tom, sachez que vous pouvez aussi le demander, tout simplement, sur le site national des casiers judiciaires et que vous allez pouvoir trouvez l’adresse qui s’affiche, justement, à coté de moi pour pouvoir directement aller le chercher sur internet.

Si vous êtes à l’étranger, la démarche est légèrement différente et ça sera expliqué sur le même site.

Le 2ième document qui va vous être indispensable si vous êtes une société, c’est votre votre K-bis ou si vous êtes une auto entreprise ou un autre statut comme celui-ci ou si vous n’avez pas de K-bis, sachez que vous allez pouvoir le récupérer sur le site internet de l’ANC, justement sur le répertoire Siren des entreprises. Justement, votre extrait Siren, votre extrait d’immatriculation ou répertoire, justement sur l’ENC. Et cet extrait qui va vous permettre de compléter votre dossier.

Sachez que si vous n’avez pas de K-bis de moins de 3 mois ça ne peut pas fonctionner. Donc, c'est-à-dire que vous allez devoir l’acheter sur internet.

L’extrait Siren fait aussi fonction et il est gratuit. Alors que le K-bis vous coutera 3 Euro voire 4 Euro si j’arrondis.

Donc, voilà, à vous de choisir comment vous allez pouvoir apporter la preuve que vous avez un numéro de Siret.

Voilà, ce sont les deux documents indispensables pour pouvoir faire votre demande. Et donc, préparez-les dès maintenant.

Allez-y tout de suite sur internet pour obtenir votre bulletin numéro 3, parce que ça met entre 3 jours et 5 jours pour l’obtenir.

Donc, faites la demande tout de suite et en attendant moi je vous retrouve dans la prochaine vidéo.

MODULE 7

Chapitre 5

Les documents à préparer pour une entreprise étrangère

Vous êtes une entreprise étrangère, vous êtes située en dehors de la France, vous avez un numéro de Siret immatriculé dans un pays en dehors de la France et vous voulez obtenir votre numéro de déclaration d’activité ? Vous êtes dans la bonne vidéo.

Aujourd’hui je vais vous dire quels sont les documents que vous spécifiquement, entreprise étrangère, vous allez devoir me transmettre ou transmettre à la directe de la France pour pouvoir obtenir votre numéro.

Vous allez avoir besoin du document attestant de l’existence de votre organisme dans le pays d’origine. Donc, en France, on a ce qu’on appelle le K-bis qui récupère, qui explique quel est votre numéro de Siret. Dans votre pays, peut-être, vous avez un contrat, un statut juridique, un document qui dit que vous avez créé telle entreprise. Peut-être que vous avez un numéro qui vous a été attribué. Est-ce que vous l’avez enregistré dans un registre particulier qui dit « voilà, une telle entreprise existe ».

Et bien si vous avez ce document, si vous avez ce numéro et bien il va falloir nous le donner. Il va falloir le mettre dans votre petit dossier de création d’obtention de votre numéro de déclaration d’activité. Voilà.

2eme document. Il va falloir avoir un acte de désignation d’un représentant en France avec le nom ou la raison sociale ou l’adresse de la personne, justement, et la date des faits de la représentation de celle-ci pour vous et son acceptation par celle-ci et sa désignation en tant que, justement, emporteur de numéro.

En effet, sachez qu’aujourd’hui, si vous êtes une entreprise étrangère qui souhaite vendre de la formation en France financée pour vos publics français, alors vous devez avoir un représentant. Quelqu’un qui vous représente sur le sol français et qui va être le porteur du numéro pour vous, en sachant que le numéro va vous appartenir et qu’il sera lié à votre entreprise. Mais vous aurez quelqu’un en France qui sera là, tout simplement pour pouvoir répondre aux différentes obligations de représentation s’il y a un contrôle ou quoi que ce soit d’autre.

Donc vous allez produire un document qui va montrer le lien que vous avez avec cette personne et les obligations que vous avez.

Vous trouverez sous cette vidéo, justement, un petit paragraphe qui vous expliquera justement quel est le lien et vous allez avoir aussi un document qui va pouvoir vous servir de référence pour pouvoir justement contractualiser avec cette personne, un lien quelconque, une manière quelconque de travailler avec vous pour que vous puissiez obtenir ce numéro de déclaration d’activité.

Autre document, 3eme document c’est l’équivalent, chez vous, du bulletin N°3 des casiers judiciaires et comme pour un français, ce bulletin doit être vierge.

Donc, idéalement il faudra aussi que ce casier judiciaire et le document que vous allez donner pour le prouver soit vierge. Vous allez fournir votre traduction, attestant que la personne qui exerce une fonction d’administration dans votre entreprise au sein de l’organisme ne fait pas l’objet d’une condamnation non pénale, que vous avez tous les capacités pour pouvoir demander ce numéro, respecter les bonnes mœurs et justement que votre casier est vierge.

Donc, n’oubliez pas de préparer ce document et surtout préparez aussi la traduction de ce document : ne donnez pas un document allemand sans la traduction puisque vous ne pourrez donc pas prouver que votre casier judiciaire est vierge.

Voilà vous savez tout. Donc votre Bulletin N°3 traduit, avec la traduction, vierge. Une attestation d’un numéro d’immatriculation quelconque d’entreprise chez vous et une personne porte bonheur en France qui sera votre représentant avec le document qui explique les liens que vous avez entre elle et vous.

Voilà vous savez tous. Vous êtes une entreprise étrangère et qui voulait vendre de la formation financée en France. Suivez ce trois documents, préparez les et nous allons passer au chapitre suivant qui est commun à toutes les structures.

MODULE 7

Chapitre 6

Vos documents

Vous avez obtenu les précédents documents, le bulletin numéro 3 et une immatriculation. Et si vous être une entreprise étrangère, vous avez un représentant.

Maintenant pour pouvoir obtenir votre numéro de déclaration d’activité, il va falloir préparer d’autres documents.

Vous allez avoir besoin de votre CV. Alors attention, sur votre CV on ne vous demande pas de mettre exhaustivement l’ensemble des expériences professionnelles que vous avez eu.

Dans votre Cv, on juste besoin de voir quels sont les compétences et les objectifs, enfin pas les objectifs, mais les métiers que vous avez réalisés et les postes que vous avez pu avoir qui vous ont permis d’acquérir les compétences qui vous permettront de former les personnes qui sont en face de vous et leur transmettre votre savoir.

Donc, il faut que dans votre CV, vous fassiez apparaitre ces éléments. Que vous fassiez ressortir votre compétence, tous ce que vous avez appris et qui vous permettra de de transmettre cette formation.

Donc, si vous avez une formation vous-même dans le domaine, si vous avez travaillé durant de s années dans le domaine ou si vous avez un poste qui vous a permis d’acquérir des compétences de formateur ou d’apprenant ou de transmetteur. Voilà, c’est ce qu’il faut faire ressortir dans votre CV.

Autre document : C’est une fiche de formateur. Une fiche de formateur, en fait c’est votre CV romancé. En fait vous allez prendre votre CV et vous allez prendre les expériences les plus significatives et vous allez raconter cette expérience.

Par exemple : « Travailler chez MACDO m’a apporté une compétence importante dans le management, dans la gestion du timing et dans la cuisson qui me permet aujourd’hui de mieux comprendre comment fonctionne le métier de restaurateur et de lui apporter les champignons adaptés à sa cuisine. Mon poste suivant dans la ferme agricole qui a fait grandir les tomates m’a fait comprendre comment fonctionnait le cycle de la terre et m’a permis de comprendre comment travailler sous serre ce qu’il m’a appris à faire la culture des champignons. Et puis mon autre travail chez un vendeur d’outils et magasinier m’a permis de comprendre quels étaient les outils les plus adaptés pour couper la base des champignons et garder toute leur saveur. C’est pourquoi, aujourd’hui, je suis la personne la plus adaptée pour pourvoir transmettre mes compétence sur la cueillette des champignons. »

Voilà, c’est ça un CV romancé.

Ensuite, il faut avoir un devis, une convention ou un contrat de formation. En fait c’est un document sur lequel figure les informations sur la formation que vous vendez. C'est-à-dire qui est le formateur, quel est le nom de la formation, où a eu lieu la formation, quelle est la durée de la formation, quel est son nom donc, combien vous la vendez.

Et justement à qui vous la vendez. Si vous vous rappelez bien, il va vous falloir un premier client et ça peut être n’importe qui. Donc, voilà, préparez votre premier client.

Et dernière chose, il va falloir que vous mettiez du coup dans le dossier pour demander votre numéro de déclaration d’activité, la copie de la première convention de formation signée avec ce premier client. Donc, c'est-à-dire que vous allez avoir un document de devis, un client et ce premier client signe ce document et ce devis. Et vous devez mettre tous ces documents dans le dossier.

Et dans ce document de devis, vous allez mettre une copie du programme de formation que vous vendez à la personne et sur ce programme de formation vous allez lister les informations qui interviennent dans la formation. Donc, vous en tant que formateur, le nom de la personne qui l’a acheté et aussi vos qualités en tant que formateur.

Mettez votre CV romancé attaché à votre programme de formation.

Vous devez mettre les prérequis pour pouvoir passer cette formation. Quels sont les objectifs de la formation. Qui est la cible de cette formation. C'est-à-dire, à qui elle est destinée. Si vous destinez cette formation à un salarié ou à un cueilleur de champignon professionnel ou si vous destinez cette formation au Manager ou si cette formation est destinée à tout le monde.

Pour les prérequis, est ce que les gens qui vont passer la formation doivent savoir lire et écrire. Est ce qu’ils vont devoir savoir le français. Ou tout simplement est ce qu’ils doivent savoir utiliser un logiciel, utiliser un sécateur. Voilà vous devez faire apparaitre ça dans votre plan en plus.

Votre plan doit être structuré de la façon suivante :

Module 1.

Chapitre1, 2, 3, 4, 5…

Module 2

Chapitre 1, 2, 3, 4, 5…

Module 3

Chapitre 1, 2, 3, 4, 5…

Et voilà. Mettez autant de modules que vous le souhaitez et vous mettez autant de chapitres que vous le souhaitez, mais il est important que les titres de modules soient significatifs par rapport aussi aux titres de la formation. Rien qu’en lisant le plan, on doit avoir l’impression qu’on va devenir tout de suite plus intelligent en revenant sur votre formation.

Voilà. Préparez ces documents dès maintenant. Trouvez votre premier client. Faites le signer la convention, le devis, le contrat. Et allez y, vous allez pouvoir rajouter ces documents dans votre dossier à transmettre à la DIRRECTE pour pouvoir obtenir votre numéro de déclaration d’activité.

Vous avez décidé d’être formateur, d’obtenir votre numéro de déclaration d’activité parce que vous vendez de la formation en ligne. Et il y a une petite spécificité dans la formation en ligne. Sachez que c’est quelque chose de tout à fait nouveau aujourd’hui pour beaucoup d’organisme financeurs et pour les TAC qui viennent de sortir une nouvelle loi qui vient de donner la part belle à la formation en ligne.

Mais, par contre, en fait personne ne sait sur quel pied danser, ni, en fait, comment ça se passe, ni comment jongler. Dans cette vidéo, si vous posez ces questions-là, je vais vous donner les réponses qui vont vous faire savoir quels sont les documents à préparer et quels sont les éléments à mettre en plus en document de la formation.

Sachez que si vous faites une formation en ligne, il va falloir spécifier soit dans votre devis, dans votre convention, votre protocole individuel de formation ou votre contrat de formation les éléments suivant : D’ailleurs je viens de vous parler de protocoles d’individuels de formation avant la nouvelle loi des sociétés qui vendaient en ligne, qui avait créé un protocole qui s’appelle « un protocole individuel de formation, un PIF « , dans lequel il allait résumer comment allait se passer la formation en ligne.

Avec cette loi, ce document est devenu une obsolète, mais, toujours utile dans le sens où ça récapitule tous ce qui n’est pas dans la formation en ligne et c’est un document qui peut être complémentaire à votre devis, à votre contrat ou à votre convention de formation. Sachez que ce document, vous pouvez soit le combinez avec les autres documents, soit mettre les éléments qui sont dans ce document dans votre devis ou dans votre contrat ou dans votre convention.

En tous cas, sachez que vous devez faire apparaitre sur le contrat que vous allez vendre, l’élément contractuel que vous avez avec votre client et il faut apparaitre 3 éléments très importantes. Déjà qui est la personne qui va donner la formation. Quels sont ses compétences en lien avec cette formation et est ce qu’elle est chargée du suivi de la formation. Parce que vous allez devoir mettre en place un suivi. Comment vous allez suivre vos clients et comment vous allez être là à disposition pour eux. Donc, c’est le 2eme point, quelle est la plateforme ou a eu lieu la formation et est-ce que cette plateforme permet d’avoir un suivi et quel est le suivi que vous allez mettre sur cette plateforme et donc, tout simplement est ce que vous allez avoir un suivi par mail, par téléphone, par web conférence ? Est-ce que vous allez avoir un suivi parce que les gens vont venir dans votre entreprise de formation, dans votre local pour pouvoir suivre une partie en présentiel ?

Voilà, vous allez pouvoir décider qui est le formateur, ou a lieu la formation, sur quelle plateforme et comment vous allez suivre votre client.

Quand on parle du suivi, tout de suite, vous vous affolez car vous vous dites : « Ah ! Mince, j’ai perdu beaucoup de temps au téléphone, à répondre à un des mails ». Non, Le suivi ne fonctionne pas comme ça, c’est à vous de décider comment il fonctionne, c'est-à-dire au bout de combien de temps vous vous engagez à répondre à vos mails quand on vous envoie un. Vous répondez à un de vos mails au bout de 2 heures, 10heures, 24 heures, 46 heures, 50 heures ou alors est ce que vous répondez au bout d’une semaine ?

On s’en fout réellement du délai que vous mettez pour répondre. Le plus important est de dire que vous mettez un délai.

Si vous dites que vous êtes disponible au téléphone, donnez un numéro de téléphone. Vous pouvez dans ce cas-là créer une boite vocale, ou les gens vont laisser un message, ou vous pourrez le consultez en fin de journée ou si vous dites que vous allez les rappelez au bout d’une semaine au moment où ça sera plus convenable pour vous dans la semaine.

Ou vous pouvez dire aussi que vous mettez en place des web conférences dans lesquelles vous allez pouvoir échanger avec les gens ou tout simplement dire qu’ils peuvent se présenter chez vous de 9h à midi, jeudi ou vendredi dans la semaine au choix ou n’importe quel autre jour de la semaine. Je ne vous donne pas des jours précis que vous devez respecter. C’est plutôt à vous de choisir la manière dont vous allez mettre en place ce suivi. Et le plus important, c’est qu’il y soit et que vous dites comment il aura lieu dans votre document.

Et un autre point par contre c’est qu’il est très important de dire comment vous allez évaluer les gens. C'est-à-dire, est ce qu’ils vont répondre à un QCM, est ce qu’ils vont répondre à un exercice sur papier qu’ils vont devoir scanner et vous transférer ? Dans tous les cas, l’évaluation que les gens vont devoir faire pour pouvoir dire qu’ils ont bien compris la formation ou pas. Vous allez devoir la garder de votre côté.

C’est très important. Mais voilà, si vous faites la formation en ligne. Soyez attentif à ces 4 points que je viens de vous citer et aux 3 premiers points qui étaient les plus importants.

Voilà, je vous retrouve tout de suite dans la prochaine vidéo, mais, en attendant décidez de la manière dont vous allez mettre en place un suivi pédagogique pour vos clients.

MODULE 7

Chapitre 7

Votre plan de formation

Dans cette vidéo, je vais rapidement faire un point, un re point et un rere point sur la manière dont doit être rédigé votre plan de formation. Comment il doit être formulé. Il est important que votre formation soit structurée de cette manière.

Ligne 1 : Module. Module 1, titre du module 1.

Et en dessus vous avez chapitre 1, titre du chapitre 1.

Chapitre 2, titre u chapitre 2. Chapitre 3, titre du chapitre 3. Chapitre 4 et ainsi de suite… Autant de chapitres que vous voulez dans votre module.

Un module, une notion, un chapitre. Jusqu’à 3 notions dans le chapitre.

Par exemple : Module 1 : Créer votre entreprise de cueillette de champignon.

Chapitre 1 : Obtenir votre statut.

Chapitre 2 : trouvez le bon comptable.

Chapitre 3 : Trouvez le bon avocat, parce qu’il faut toujours avoir un bon avocat quand vous avez une entreprise.

Chapitre 4…

Et vous allez terminer votre module 1 créer votre entreprise de cueillette de champignon. Module 2 : reconnaitre les champignons.

Chapitre 1 : Le champignon trompette.

Chapitre 2 : Le champignon corégone.

Et là vous détaillez, mais vous avez une notion par module et une notion par chapitre en lien avec le module. Donc, c’est important de suivre ce schéma-là. Parce que c’est la meilleure façon d’expliquer aux financeurs, et aux personnes qui vont vous donner le numéro, comment est conçue votre formation.

Le plan de formation doit comporter des inscriptions obligatoires : Le nom du formateur, le nom de stagiaire, le lieu de la formation, où est la plateforme pour une formation en ligne, le nombre d’heures de formation par module.

Alors là je vous donne le protocole le plus compliqué. C'est-à-dire que là, c’est ce qu’on pourra vous demander peut être de plus vicieux du monde. Il y’a très peu de gens qui donnent le nombre d’heures par module. Certains vous le demandent. Préparez-le. Sachez combien d’heures dure chacun de vos modules. Et d’ailleurs combien de temps dure chacun de vos chapitres. Ce qui est facile quand vous avez une vidéo en ligne et ce qui est compliqué quand vous avez une formation en présentielle.

Et si vous faites un accompagnement pédagogique en Web conférence, rajoutez le temps de la Web conférence aussi dans le module ou dans les chapitres.

Vous devez aussi mettre le nom de la formation. Le nom des modules et donc les noms des chapitres qui sont quasiment bateaux. Le lieu de la formation, les objectifs et les prérequis. Vous leurs rappelez tout ça sur le plan de la formation.

Et vous attachez au plan de formation : votre fiche de formateur ou votre Cv, si vous n’avez pas rédigé une fiche de formateur. Il faut que ça se soit relié aussi bien au devis et qu’au plan de formation.

Et mieux vaut plein d’informations plusieurs fois répétées plutôt qu’aucune formation. Mais en tous cas si vous le répétez à plusieurs endroits vous êtes sûr qu’on ne reviendra pas vous redemander de reproduire un document.

Il m’est arrivé plusieurs fois, au tout départ, que je demande un financement pour mes clients : j’avais fait un devis, j’avais fait tous les documents élémentaires avec marqué sur tous les documents quel était le nom de mon client sauf sur le plan de formation.

Et bah, non, pile poil, le financeur qui n’acceptait pas que le nom du client ne soit pas sur le plan de formation. Vous avez bien compris que c’est très important. Donc notez-le dès maintenant. Mettez une petite case « nom du client » sous votre plan de formation. Mettez-le au départ parce que vous allez vous inspirez des plans de formation que vous allez pouvoir trouver en lien sous ce module, sous cette vidéo dans la boite à outil.

Je vous remercie et je vous retrouve tout de suite dans la prochaine vidéo.

MODULE 7

Chapitre 8

Le premier client

Je trouve très important de vous expliquer une chose sur votre premier client. Parce que vous êtes peut-être en train de vous dire : « mais, comment je vais pouvoir obtenir mon premier client ? Il ne va peut-être pas vouloir signer parce que s’il signe un document, peut-être qu’il ne va pas avoir un financement parce que je n’ai pas le numéro de déclaration d’activité. » Alors déjà, je vais mettre les choses bien au clair.

Déjà une chose très importante. Les OPCA qui financent les formations comprennent très bien que vous devez avoir un premier client pour pouvoir obtenir votre numéro de déclaration d’activité et donc ils acceptent de prendre en charge un dossier, enfin de dire qu’ils prendront en charge un dossier, si vous obtenez votre numéro de déclaration d’activité.

Donc, voilà, votre premier client peut bénéficier d’un financement pour votre formation. Il suffira juste qu’il attende le moment où vous obtiendrez votre numéro de déclaration d’activité.

En général, ce temps-là prend entre 1 mois et 3 mois. Mais sachez que de toute façon les OPCA le savent très bien et donc ils sont capables d’attendre sauf une OPCA : le FIIF-PL. On aura l’occasion d’en parler à un autre moment dans les financements de formations. Mais, sachez que le FIF-PL n’accepte pas que vous n’ayez pas de numéro de déclaration d’activité pour votre premier client, votre client ne peut pas se faire financer la formation si vous n’avez pas votre numéro. Mais, sinon les autres cas ça passe, il n’y a pas de soucis.

2eme chose pour votre premier client. Ça peut être n’importe qui. Ça peut être un employeur, un organisme collecteur agréé, une OPCA. Ça peut être une collectivité publique, une mairie. Ça peut être un particulier, un demandeur d’emploi. Ça peut être votre grand-mère, votre grand père. Ça peut être, voilà, le voisin. Ça peut être votre mari s’il ne porte pas le même nom que vous, si vous êtes une femme. Ou votre femme, si elle ne porte pas le même nom que vous, si vous êtes son mari.

Ça peut être n’importe qui. En fait, c’est très simple. Ça peut même être la personne qui, aujourd’hui vous vend cette formation que vous regardez. Ça peut être même lui qui va signer votre premier devis.

En fait, le premier client, rien ne l’oblige à suivre cette formation. Vous devez juste prouvez qu’une personne a signé un devis. Mais un devis n’est pas un engagement parce qu’il peut se dédire de la formation et c’est prévu par la loi qu’il puisse se dédire de toute façon, qu’il n’ait pas à payer la formation s’il se dédie avant le début de celle-ci.

Donc ce qui veut dire qu’au final, peu importe qui signe ce premier dossier, peu importe qui signe ce premier document. De toute façon le premier client, ça peut être n’importe qui.

Voilà, maintenant nous somme au clair sur ce premier client. Donc ne vous prenez pas la tête à vous dire « mais qui ça peut être ». Et foncez et obtenez une première signature. Peu importe de qui elle est, peu importe qui c’est. Peu importe si elle a fait la formation ou pas. Peu importe si elle souhaite être remboursée ou pas.

Je vous retrouve tout de suite dans la prochaine vidéo.

MODULE 7

Chapitre 9

Effectuer la déclaration d'activité de prestataire de formation

Maintenant que vous avez décidé d’obtenir votre numéro de déclaration d’activité et que vous avez pris la décision d’y aller.

La question qui se pose est de savoir si vous pouvez avoir un numéro de déclaration d’activité. Et oui, en fait, il y a des conditions sinequanone qui vont faire en sorte que vous puissiez ou non obtenir votre numéro de déclaration d’activité. Et je vais voir ça avec vous tout de suite, dans cette vidéo. Vous pouvez vous dire dès maintenant, à la fin de cette vidéo si oui ou non vous allez pouvoir avancer dans l’aventure.

Déjà première condition sinequanone, il faut que vous bénéficiez d’un numéro de Siret en France ou que vous soyez enregistré en entreprise à l’étranger légalement. C'est-à-dire que vous aillez un numéro, que vous soyez enregistré comme auto entrepreneur, entreprise individuelle, association. Bref, n’importe quelle structure juridique qui vous donne accès à un numéro de Siret.

Si à partir de ce moment où vous n’en avez pas, vous souhaitez obtenir votre numéro de déclaration d’activité, c’est le moment de vous enregistrer et d’avoir votre numéro de Siret. Parce que vous ne pouvez pas avoir ce numéro si vous n’avez pas une structure entrepreneuriale avec vous.

Donc, vous pouvez peut être déjà, dès maintenant, à la suite de cette vidéo, aller créer votre entreprise sur internet pour pouvoir avoir un numéro de Siret et puis pour pouvoir après monter votre demande de numéro de déclaration d’activité de formateur.

Autre condition, c’est d’avoir un casier judiciaire vierge, un bulletin N°3 vierge. Sachez que si vous avez commis des crimes et qu’ils sont inscris à votre bulletin N°3, cela ne restera dans votre bulletin N°3 que 5 ans maximum. Et donc si vous avez des problèmes, si vous avez aujourd’hui sur votre bulletin N°3 une inscription et bien il faut attendre que ce temps s’écoule pour pouvoir avoir votre numéro de déclaration d’activité.

Autre condition sinequanone, c’est d’avoir un plan de formation. En effet vous ne pouvez pas avoir un numéro de déclaration d’activité si vous n’avez pas de formation à vendre et tout simplement si vous n’avez pas rédigé votre premier plan de formation.

Vous pouvez soit en acheter un, soit, très sincèrement, recopier sur tous les plans qu’on trouve à droite et à gauche. S’il y a quelque chose qui vous ressemble, adaptez-le si vous le copiez. Parce que ce n’est pas bon de copier même s’il est impossible de protéger un plan de formation.

Mais c’est une condition sinequanone pour aller plus loin.

Autre condition, que votre formation ne soit pas dans la liste des formations exclues des formations tout simplement. A partir de cette liste, l’état décide de mettre en place des modèles de formations, des informations, des structures d’informations qui sont exclus du monde de la formation professionnelle pour les financements. Je parle bien des financements.

On verra cette liste un peu plus tard dans une autre vidéo. Donc, autre chose qui va faire que vous ne puissiez pas obtenir un numéro de déclaration d’activité, c’est de ne pas avoir de client.

Eh bien, en effet, pour pouvoir obtenir votre numéro, il faut en avoir un, un premier et c’est très important. Donc, si vous vous n’en avez pas et bien vous ne pouvez pas faire la demande de numéro de déclaration d’activité. Ce que je vous conseille du coup, à la suite de cette vidéo, c’est de faire le point dessus. Si vous n’avez pas un numéro de Siret, créez une auto entreprise, c’est le plus rapide d’en avoir un. Si vous n’avez pas de client, allez en cherchez un. Si vous n’avez pas de plans de formation, regardez le module sur la création d’un plan de formation. Regardez ce que vos concurrents font. Achetez donc une formation si vous n’avez pas le temps, mais, obtenez un plan de formation.

Et si votre bulletin N°3 a une condamnation, bien dans ce cas-là je vous demanderais soit de vous battre pour faire effacer cette déclaration sur votre bulletin N° 3, de vous battre pour le faire enlever ou alors d’attendre qu’elle parte toute seule, d’elle-même.

Et si votre formation est dans la liste d’exclusion, dans ce cas-là ça va être le meilleur moment, justement, pour essayer la parade pour pouvoir la faire rentrer dans la liste des formations administratives. Et c’est ce que nous allons voir dans une prochaine vidéo.

Chapitre 10 : Effectuez la déclaration d'activité en ligne

Afin de clôturer votre dossier, il ne reste plus qu’une étape à réaliser : effectuez votre déclaration d’activité de formateur. Alors, c’est de loin l’étape la plus facile à réaliser. Pour cela, nous allons tout simplement nous connecter sur le site internet, sur le portail officiel de la déclaration, de la télé déclaration d’activité et le bilan pédagogique financier.

Alors, retenez bien l’adresse c’est sur : https://www.declarationof.travail.gouv.fr

Donc, vous le voyez. Il est affiché à l’écran. Je vais cliquer dessus et nous allons nous pouvoir connecter sur ce portail et voir, justement, comment se passe la télé déclaration.

Vous voyez, c’est un portail très ancien qu’ils ne l’ont pas mis à jours. Nous allons cliquer sur inscription de connexion qui se trouve ici au niveau de l’écran. Hop ! Nous y allons. Et puis nous allons choisir ‘je n’ai pas encore de compte et de mot de passe d’utilisateur’.

On va faire : Faire une déclaration d’activité. En cliquant suivant par la suite.

Là ils vont vous afficher une fenêtre qui explique tout ce que j’ai expliqué juste avant. Ils vont faire le point sur comment ils vont traiter votre dossier et, justement, sur le dernier élément : Le bilan pédagogique et financier que vous devrez remplir chaque fin d’année.

Donc, je reviendrai là-dessus sur une prochaine vidéo pour le bilan pédagogique et financier pour vraiment vous expliquer comment ça se passe. Là ce qui va nous intéresser c’est, justement, le dossier de déclaration.

Donc je vous rappelle qu’il nous faut le justificatif d’attribution de numéro de SIREN, le bulletin N°03 du casier judiciaire, la copie de la première convention de formation ou de devis de formation, une copie du programme de la formation dans laquelle c’est listé les personnes qui interviennent, les formateurs avec l’action de formation mentionné, les titres, les qualités que ces formateurs ont. Et il y a la prestation descriptive de ce qu’il va y avoir.

Pour les organismes qui réalisent des bilans de compétences, ils doivent fournir en plus un justificatif d’inscription pour la liste d’organismes collecteurs agréés au titre congé individuel de formation.

Alors, ce n’est pas le but de cette formation de vous expliquer ça. Mais si vous voulez faire des bilans de compétences, sachez qu’à cet endroit-là que ça se passe.

Alors, on doit retourner sur le site pour pouvoir entrer et avoir le mot de passe.

Ici, nous rentrons le numéro de SIREN que vous avez. Donc, je vais faire rentrer un numéro de SIREN.

J’ai ma touchette qui marche mal, mais, c’est bon.

Raison sociale, nous allons mettre : Leandro Lozahic EI.

Email de confirmation et bien écoutez tout simplement je vais mettre contact@devenezformateurpro.fr . Et on reconfirme contact@devenezformateurpro.fr. On va mettre l’adresse du siège social et on valide.

Alors, petite boite de confirmation. Voilà, c’est bon. Là vous avez créé votre espace sur internet. Donc, ce qui va se passer, c’est que vous allez recevoir un email immédiatement. Ensuite à la fin de cette inscription.

Voilà, j’ai reçu mon identifiant, donc, je vais pouvoir le rentrer directement. Ça va être contact@devenezformateurpro.fret le mot de passe que je rentre directe, derrière, le mot de passe qui m’a été attribué, justement, pour pouvoir réaliser votre demande de déclaration d’activité. Je valide. Et voilà, ça y est. J’ai accès à mon espace pour réaliser ma déclaration d’activité.

Il suffit maintenant de se connecter, de rentrer les éléments qui sont demandés sur le site. Et nous allons pouvoir, justement, le faire ensemble maintenant. Je vais le faire en LIVE sur ma structure pour que vous voyiez comment ça se passe.

Donc, votre code NAF, vous le rentrez à ce moment-là. Moi c’est le 7022Z. Vous voyez qu’il apparait automatiquement dans la liste et ça auto rempli cette partie du document.

Je mets l’adresse du siège social. Je continue à remplie. Hop et le mail de contact pour que je puisse recevoir leurs différentes correspondances.

Donc, si votre adresse postale est différente de votre adresse physique. C’est à ce moment-là que vous déviriez la rentrer juste en dessous dans les cases prévus pour cet effet.

Une petite chose, ne l’oubliez pas. Si vous voulez apparaitre dans la liste des formateurs officiels du gouvernement, il va falloir cliquer ici sur oui. Moi je vous conseille de le faire. Pourquoi ?

Vous allez apparaitre sur cette liste. Et sur cette liste vous allez avoir, justement, une visibilité accrus liés au fait d’être tout simplement visible sur le site du ministère de travail.

Pour la date de signature de la première convention. Donc, vous allez tout simplement la date qu’il y a, marqué sur le document de convention que vous avez eu avec votre premier client.

Pour la date de la fin de votre premier exercice comptable. Là vous allez reprendre, justement, l’année ou vous avez fait votre premier exercice. Ça, ça remontait à très, très loin pour certain si vous n’avez pas réalisé cet exercice-là.

Moi je vais mettre date du fin de mon premier exercice comptable était le 31/12/2011.

Vous n’êtes pas obligé pour date du début de mon premier exercice comptable, vous n’êtes pas obligés de le mettre. Ça n’a aucune incidence sur votre télé déclaration. Mais, vous pouvez le remplir. Moi, tout simplement, je vais mettre les dates de fin d’exercices qui sont le 1er janvier au 31 décembre et je vous conseille de le faire également.

Voilà, ici dans la partie activité principale vous allez pouvoir rentrer, justement, qu’est-ce que vous effectuez, qu’est-ce que vous faites comme type d’activité en majorité dans votre entreprise. Oui, toujours les petites notices d’aides.

Donc, votre activité principale, ça va être pour ma part : conseil en entreprise et formation.

Le statut du dirigeant, c’est ici que vous allez sélectionner sous quel forme d’entreprise vous êtes et justement comment pouvoir… C’est là ou vous allez expliquer, justement quelle type d’activité vous faites.

Alors, si vous êtes entreprise individuel, vous avez les éléments à emporter, vous avez la SRL, vous avez la SCA, vous avez tous ce qu’il faut. Et alors, si vous êtes un individuel, si vous êtes travailleur indépendant, si vous êtes auto entrepreneur… Alors, un auto entrepreneur, c’est en haut de la liste, les associations aussi. Et pour les indépendants, pour tout ce qui est tout simplement profession libérale, exercice libéral, vous avez travailleur indépendant qui est tout en bas et c’est là qu’il faut sélectionner et cocher.

Nombre de personnes disposants des heures de formations par statut. Alors, dans votre entreprise, si vous êtes tout seul et que vous êtes travailleur indépendant DNS, vous rentrez justement dans la case et vous mettez 1, là c’est le non salarié.

Si vous êtes un salarié en CDI et que vous donnez des formations, alors là on parle bien des personnes qui donnent de formations. Il faudra remplir les autres cases en fonctions des statuts, s’ils sont en CDI, en CDD ou formateur occasionnel salarié acuité de moins de 30 jours par an.

Si vous êtes une association, vous avez la possibilité de mettre des bénévoles. Alors, si vous avez des personnes extérieures disposants des formations dans le cas de sous-traitances, c’est à ce moment-là que vous pouvez le rentrer aussi et vous pouvez le rentrer là.

Sachez que si vous n’avez pas de sous-traitants pour le moment, mais, vous faites déclarer votre activité il sera bientôt à la fin de l’année de pouvoir les déclarer.

Alors les spécialités de formations dispensées. Là il va falloir pouvoir trouver la formation ainsi que les spécificités que vous voulez donner. Ils ne sont pas tous listés. Maintenant, il va falloir, justement, pouvoir choisir celle qui vous correspond le mieux. Moi je vais pouvoir mettre enseignement et formation. Je vais pouvoir aussi mettre la spécialité … des services. Et je vais sélectionner deux autres. Le mieux c’est de pouvoir en mettre le maximum tout simplement pour que vous ne soyez pas bloqué par la suite. Alors, vous pouvez faire autres activités que celle-là, surtout si vous avez des sous-traitants qui fassent déclarés en fin d’années. C’est juste pour l’instant, pour que l’organisme qui valide votre dossier,la directe, puisse tout simplement avoir le maximum d’éléments au départ pour savoir ce que vous allez faire.

Donc, derrière, continuez regardez dans la liste. Choisissez dans la liste quel élément vous correspond le mieux et soyez très attentifs. Il y a les petites choses qui sont cachés. Si vous faites du marketing cette spécialité peut révéler de la communication ou des choses comme ça.

Alors, si vous êtes quelqu’un de très généraliste au niveau de ce que vous allez faire. Il y a, justement, formation générale ici qui vous permettra de mettre un peu d’autres choses.

Moi, je vais rajouter Marketing et communication dans les activités que je peux réaliser et voilà.

Ensuite, il ne vous reste plus qu’à rentrer votre nom et votre prénom dans la case … cet effet et ensuite de déterminer votre dossier.

Alors nom du signataire, et ici c’est bien moi. Qualité, on le remplit. Et fait, je vais mettre ç était fait à Saint Brieuc et la date d’aujourd’hui.

Et voilà, il va vous demander une confirmation pour savoir si vous êtes sur de vouloir le faire.

Vous cliquez sur OK. Et la normalement sur cette fenêtre, il apparait, justement, la fin de la procédure. C'est-à-dire, qu’il va falloir imprimer le document et ensuite le préparer pour l’envoyer, justement, à la direction de remplir et de validation de votre déclaration d’activité.

L’adresse va apparaitre à cet endroit-là. Alors, notez là bien. Elle est différente pour chacun. Donc, l’adresse ici qui est affiché est la mienne. Mais, pour vous ça va être une adresse différente.

Donc, notez là, parce qu’elle ne va pas réapparaitre après. Et vous allez pouvoir la noter sur le courrier que vous allez envoyer avec les autres pièces justificatives.

Alors, surtout une chose à faire, n’oubliez pas de signer le document une fois que vous l’aurez imprimé parce que sinon ça ne marchera pas.

Voilà, je clique sur oui et nous arriverons à la fin de la procédure. Il apparait justement une nouvelle fenêtre dans laquelle on va justement avoir le document pré remplit et vous voyez la petite case avec le cachet et la signature qu’il faut mettre pour pouvoir, justement, valider votre inscription.

Donc, voilà, pour cette inscription sur le site de declarationof, il ne vous reste qu’à imprimer votre document et nous pouvons passer à la suite.

MODULE 7

Chapitre 11

Le suivi de votre demande de déclaration d'activité

Voilà, vous avez fait votre dossier. Vous avez rempli la demande en ligne et vous avez donc préparé le courrier à envoyer. Donc, sachez une chose quand vous l’avez posté. L’état a 30 jours pour répondre à votre demande. C'est-à-dire qu’au-delà de 30 jours, s’il n’a pas répondu à votre demande de numéro, vous l’avez automatiquement puisque il avait 30 jours pour vous répondre.

S’il a oublié de vous répondre, ce qui arrive très régulièrement dans certaines régions où ils sont débordés et bien voilà, il ne vous a pas répondu dans les 30 jours et après vous allez recevoir une lettre de refus. Et bah non, il a perdu. Et puis s’il ne vous a pas répondu dans les 30 jours, l’état doit vous donner votre numéro obligatoirement.

Par contre, il a l’obligation que vous ayez votre numéro de déclaration au bout de 30 jours. Par contre il peut vous le donner au bout de 2 mois après votre demande, mais il vous le donnera. C’est juste qu’au bout de 30 jours, c’est automatique : vous l’avez. Mais par contre il peut vous faire trainer et attendre 2 mois pour que vous puissiez obtenir le numéro entre vos mains et une petite feuille qui vous dit que vous l’avez.

Faites un suivi, n’hésitez pas à appeler de temps en temps cordialement pour demander où on en est. Présentez-vous d’une manière sympathique et justement c’est en faisant ce suivi que vous pouvez vous faire connaitre d’eux et qu’ils pourront prendre le dossier qui se trouve tout en dessous de la pile et le remonter pour le mettre tout en haut. Alors, il est très important de faire ce suivi et d’appeler justement pour obtenir ce numéro.

Sachez que si on vous rapporte un refus et que vous faites un report pour le refus, vous avez deux mois dans la vue ! Parce qu’ils ont deux mois pour vous répondre à votre demande de renonciation de refus. Donc, ça peut aller jusqu’à 3 mois entre les 30 premiers jours de refus et 2 mois pour obtenir votre numéro.

Donc, voilà, faites le suivi. Envoyez votre dossier en recommandé pour voir la date de réception du dossier et c’est à partir de cette date que vous saurez si vous avez un numéro ou pas et si vous n’avez pas de réponse au bout de 30 jours vous saurez que de toute façon vous allez avoir votre accord.

Voilà, vous savez comment faire, maintenant ayez bien noté le jour, ayez bien envoyé le document en recommandé et notez la date limite à laquelle ils doivent vous répondre et vous saurez à partir de ce moment-là, si vous avez obtenu votre numéro de déclaration d’activité ou pas.

Je vous dis à tout de suite dans la prochaine vidéo.

MODULE 7

Chapitre 12

Que faire en cas de refus ?

Vous avez fait votre demande de numéro de déclaration d’activité et vous avez reçu un courrier qui vous dit que vous ne pouviez pas l’avoir.

Quels sont les trois motifs qui sont justement donnés pour un refus.

Le premier motif est : que la prestation prévue à la première convention de formation professionnelle ou tout simplement le premier contrat que vous l’avez donné qui est joint, ne correspond pas aux actions menées. C'est-à-dire qu’elle n’est pas dans la liste des actions de formations qui sont autorisées pour obtenir un financement et un numéro de déclaration d’activité. Votre plan de formation ne rentre pas dans ce cadre.

C’est pourquoi il est important du coup de reformuler votre plan de formation pour qu’il rentre dans le cadre des 12 actions de formations finançables.

Vous trouverez sous cette vidéo cette liste de formations finançables et financées et par laquelle vous pouvez obtenir un numéro de déclaration d’activité.

Autre élément : la disposition relative à la réalisation de fonction de formation n’est pas respectée. C'est-à-dire qu’aujourd’hui si vous faites une formation en ligne et que vous n’avez pas dit qui est le formateur et que vous n’avez pas dit comment il y a un suivi et que vous n’avez dit sur quel plateforme vous pouvez vous connecter, voilà ça ne se passe pas.

Vous n’avez pas mis justement quel était le lieu de la formation. Quelles était les dates de la formation et quels état les prérequis : ça ne passe pas.

Bon, voilà. C’est pourquoi il faut être très vigilant quand vous rédigez vos documents et quand vous les préparez et pour pouvoir faire votre demande de numéro de déclaration d’activité.

Donc, à partir de là ce qui vous reste à faire c’est de re-préparer les documents avec les mentions qu’il manquait et le renvoyer en expliquant que vous avez fait une erreur et que vous avez envoyé le document correct.

Autre raison, vous avez oublié de mettre l’une des pièces justificatives dans le dossier et du coup ils vous ont dit que votre dossier n’est pas complet et donc ils refusaient le numéro. Et là ce qu’il vous reste à faire, c’est de mettre cette pièce dans une nouvelle enveloppe et de l’envoyer en disant « voilà la pièce est prête » et qu’ils peuvent la prendre en compte.

Par contre dans la pratique, moi, j’ai remarqué qu’il y avait 2 autres raisons pour lesquelles ils pouvaient vous refuser le numéro de déclaration d’activité. 1ere raison que j’ai pu voir pour chacun de mes clients c’est que l’activité que vous avez peut être un risque de fraude et dans ce cadre-là ils préfèrent se prévenir, ils vont vous dire « non, on ne vous donne pas ce numéro ». Et bien comme ce n’est pas prévu par la loi d’argument, il suffit juste d’envoyer un petit courrier pour leur expliquer justement, que vous n’êtes pas une entreprise qui est à risque de fraude et vous montrez les pattes blanches. Dans tous les cas le but est de leur dire que de toute façon, ce n’est pas un motif de refus.

Donc vous trouverez sous cette vidéo une lettre que nous avons rédigée avec un avocat qui, justement, a permis d’obtenir un accord pour une personne qui a obtenu un refus suite au fait que sa formation avait un risque de fraude.

Ce qu’on entend par risque de fraude, c’est le fait qu’ils puissent dire qu’ils vendent une formation et qu’ils donnent des ordinateurs, parce qu’ils gèrent une boutique d’informatique.

Ou vous êtes un champion dans la cueillette des champignons et vous faites une formation sur la cueillette des champignons, mais, en fait au lieu de faire une formation sur la cueillette des champignons vous vendez des cagots de champignons. C’est ça un risque de fraude.

Et 2eme chose que j’ai pu voir c’est que ça arrive que vous oubliiez des documents et même si vous avez marqué tous les éléments et c’est ce que je vous avais dit un peu plus tôt dans les vidéos.

Je vous ai marqué tous les éléments dans tous les documents sur votre plan de formation, sur votre convention. Même si vous avez oublié juste de noter le nom de votre client pour le plan de formation, bah voilà c’est un risque de refus et donc, c’est pour ça qu’il faut être très vigilant.

Et donc ce que je vous conseille est de refaire tout le document avec les éléments manquants et le renvoyer. Dans tous les cas, il est rarement besoin d'un avocat pour demander à obtenir ce numéro après un refus. Donc, si vous êtes dans ces points là de refus reprenez les documents et dans le document qu'ils vous ont envoyés, ils ont re stipulé exactement pourquoi ils ont fait un refus. Et donc, la meilleure manière de procéder du coup pour pouvoir obtenir votre numéro, c'est de transmettre les documents ou transmettre les correctifs qui vont vous permettre d'obtenir ce numéro. Donc, faites une lettre de contestation et ils auront 2 mois pour vous répondre.

Bien sur là vous venez de perdre 2 mois pour votre numéro de déclaration d’activité et c'est pourquoi il faut être très vigilant.

Si vous regardez cette vidéo avant d'envoyer votre dossier. Voilà soyez très vigilant pour votre demande de numéro puisque le refus peut être bizarre. Ils auraient, en fait, pu vous contacter et demander ce document manquant, mais, ils ne l'ont pas fait et ils vous ont envoyé un refus direct.

Voilà, maintenant je vous retrouve dans la prochaine vidéo.

MODULE 7

Chapitre 13

La gestion de la publicité

Vous avez votre numéro de déclaration d’activité et là vous êtes prêt à tirer de tous feux pour pouvoir attirer le maximum de clients vers vous et vous êtes prêt à faire de la publicité à grande échelle. A dire à tous le monde que vous avez votre numéro de déclaration d’activité et là je vais tout de suite vous dire non. Ne faites pas ça. Pourquoi ? Parce qu’aujourd’hui dans la formation en ligne les gens sont déjà prêt à acheter votre formation ou déjà prêt à acheter des formations sans que vous ayez un numéro de déclaration d’activité. Les gens ne sont pas habitués, dans le milieu de la formation en ligne, à avoir un formateur qui a un numéro de déclaration d’activité et même c’est très tentant de leurs dire que vous allez leurs permettre d’économiser beaucoup d’argent en ayant votre numéro de déclaration.

Je vais vous dire que, aujourd’hui, l’état vous bride un petit peu au niveau de la publicité à deux niveaux. Le 1er niveau c’est que vous ne pouvez pas dire que vous êtes simplement agrée par l’état. En effet, vous avez un numéro de déclaration d’activité et c’est bien une chose très importante. C’est une déclaration et non pas un agrement. Et donc, vous n’avez pas d’agrément de l’état qui vous permettrait de faire bénéficier des fonds de formation parce que vous etes agréé.

Je vous dirai que je joue sur les mots. Mais en fait, le fait de dire que vous êtes agréé et non pas déclaré comme organisme de formation auprès du préfet de telle région, c’est une amande de 4500 Euro. Et peut-être que dans votre publicité vous allez vouloir raccourcir des phrase parce que vous voulez gagner, tout simplement si vous faites la publicité sur Facebook ou Google Addwords ou ailleurs, vous vous dites que moins il y a de lettres et plus les gens comprennent.

Et bien sachez que si vous dites aux gens que vous avez un numéro de déclaration d’activité, il faut dire que vous avez un numéro de déclaration et non pas un agrément. Que ça ne vaut pas agrément, donc précisez le dans la phrase que vous êtes déclaré, que cette déclaration ne vaut pas agrément. Et vous êtes déclaré au préfet de la région où vous habitez, c’est la 1ere chose.

2eme chose, il est strictement interdit de dire que vos formations font l’objet d’un financement assuré par les organismes de formation. Et bien il faut apporter une nuance. En tout cas pas sur le terme de financement de votre formation.

Il va falloir dire que votre formation peut bénéficier d’un fond de formation et que vous pouvez faire bénéficier de fonds de formations vos clients pour l’achat de ces formations. Vous noterez bien ce que je dis, « peut ». En effet il faut apporter cette nuance pour 2 raisons. D’un, c’est que le fond n’est pas assuré, si jamais votre formation est refusée. Là si vous dites que votre formation est assurée à vos clients vous pourriez attirer des foudres. Donc, c’est pour ça qu’il faut apporter la nuance du « peut ». 2eme chose c’est que le financement n’est pas assuré à 100% pour des multiples raisons parce que le client a déjà utilisé une partie de son financement, il ne lui reste plus grand-chose. Alors, si vous lui dites qu’il aura 1000 Euro alors qu’il a déjà utilisé 500 Euro. Il ne restera plus que 500 Euro.

Et donc, là pareil, c’est le fait d’attirer des foudres de votre client parce que vous aurez mal exprimé votre pensée, soit votre publicité.

Autre chose, L’OPCA peur décider de ne pas donner 100% du montant parce que votre formation qui était sur la cueillette des champignons ne les a pas convaincu que c’était une formation professionnelle et non pas une formation loisir. Et donc, ils ont décidé de ne donner que la moitié de la somme pour votre formation sur la cueillette des champignons.

Voilà, c’est pourquoi je vous déconseille très fortement de faire de la publicité en disant que vous êtes agréé mais de faire une publicité en disant que vous êtes déclaré. D’ailleurs, ne dites même pas que vous avez ce numéro de déclaration d’activité, mais, par contre si vous faites de la publicité en parlant de financement dites que vos formations peuvent faire l’objet de financement, mais non pas qu’elles sont financées assurément.

Vous allez peut être me dire que vous voyez des nombreux centres de formation qui le disent : oui mais ces centres ont dit que cette formation est éligible au CFP et éligible à tel financement et éligible à tel financement et je vous dirais qu’ils sont dans une bonne partie dans l’illégalité. Mais en effet il y a peu de contrôleur qui ont contrôlé ça, c’est quasiment impossible de réguler cette fraude de publicité et les sites sur internet.

Alors pourquoi je vous dis de le faire ? Parce que si jamais vous avez un contrôle, ce qui peut malheureusement arriver une fois dans les 95 ans ou si vous êtes dénoncés. Si vous avez un contrôle, c’est la première chose que le contrôleur va chercher à regarder. Et si c’est la première chose que le contrôleur va chercher à regarder, il vaut mieux éviter de lui donner le plaisir de vous faire une facture de 4500 Euro d’amende.

Voilà, en tout cas je vous remercie. Notez bien ça et première chose à faire à la fin de cette vidéo. Regardez les publicités et si l’envie vous prend de faire la publicité sur les financements de vos formations. Apportez la nuance de la possibilité d’obtenir des fonds et non pas de l’assurer.

Je vous remercie et je vous dis à tout de suite dans la prochaine vidéo.

MODULE 7

Chapitre 14

La gestion financière

Alors, maintenant que vous êtes un organisme de formation déclaré. Il va falloir observer quelques règles de gestion financière et administrative. Et être très attentif à bien ordonner les choses, pour éviter tout contrôle de la formation ou en tous cas si vous avez un contrôle, à avoir justement des mauvaises surprises.

1ere chose, quels sont les règles financières de gestion d’un organisme de formation tel que le votre. Sachez ce n’est pas une formation complète sur la gestion de votre organisme de formation, mais ce sont des astuces et des points sur lesquels il faut être vigilant.

1ere chose, si vous vendez autre chose que des produits de formation dans votre structure, vous vendez soit des conseils, du consulting, du coaching, d’autres choses ou des produits physiques. Sachez que vous devez avoir une comptabilité à part pour tous ce qui concerne la formation professionnelle.

Vous allez trouver sur cette page des éléments qui vous expliquent quels sont les points de comptabilité que vous devez faire, à surveiller et que vous allez pouvoir transmettre à votre comptable.

Si votre comptable vous dit non, qu’il n’a pas besoin de faire cette comptabilité à part, alors, j’ai envie de vous dire que vous avez besoin de changer de comptable. Pourquoi ? Parce que c’est obligatoire.

Si vous avez un contrôle, le 1er élément qu’ils vont regarder c’est votre comptabilité et savoir si elle est séparée ou non. Donc, si elle n’est pas séparée, c’est une amande qui va allez jusqu’à 4500 Euro. Donc, du coup, ne prenez pas le risque d’écouter un mauvais comptable qui vous dit qu’il n’aura pas besoin de le faire et qu’il ne le fera pas.

Moi mon premier comptable au niveau de mon centre et mon activité avait refusé de le faire et du coup j’ai dû changer de comptable pour avoir un comptable qui accepte de s’occuper et d’avoir un contrat à part de mon activité. J’avais plusieurs activités dans ma structure dont l’activité de formation.

2iéme chose, la DIRRECTE. Les organismes vont vous demander de faire un bilan financier de votre activité de formation, du 1er janvier au 31 décembre. Ils vont vous demander de réaliser un bilan financier. Ils vont vous envoyer une adresse mail par courrier, pas une adresse mail mais une adresse internet par courrier sur lequel vous allez devoir vous connecter pour pouvoir remplir votre bilan financier, ainsi que le bilan pédagogique.

Donc, ils vont vous demander des éléments qui vont être très simples. Ils vont vous demander combien de formations vous avez vendues, à combien de personnes, pour combien d’heures de formation vous avez vendues au total, combien d’heures de formation vous avez vendues en particulier, les sujets principaux de formations, les grand thèmes, quel est le prix de vos formations moyennes, le prix horaire et en fait quel est le montant de la formation que vous avez vendu et ainsi que d’autres élément comptables que vous pourrez avoir à ce moment là.

Ce bilan pédagogique et financier, je vais vous laisser un exemple dans la fenêtre de présentation de cette vidéo. Vous verrez tous les éléments qu’on va vous demander.

Donc je vais vous présenter un bilan pédagogique et financier vierge, pour que vous puissiez voir un peu ce que ça donne.

MODULE 7

Chapitre 15

Le contrôle de la formation

Dans ce module je vais vous parler du contrôle de la formation. Nous aborderons ce sujet plus amplement dans un autre module. Mais, il est important que je vous mette dès maintenant en garde si jamais vous vendez votre formation tout feu, toute flamme. Il faut que je vous mette en garde sur le contrôle et comment un contrôle se passe.

Donc, je vais aborder les points les plus importantes d’un contrôle.

Le premier point que le contrôleur va regarder, c’est votre aspect administratif. C'est-à-dire que votre convention, si tous vos documents sont bien remplis et simplement par exemples des points très précis. Si vous faites une formation en présentiel et que vous l’avez faites dans un tel endroit, dans telle salle que vous réservez, il va vous demander le justificatif de location de cette salle.

Donc gardez toujours les justificatifs de chaque chose que vous faites en formation. Si vous dites que les gens viennent dans vos locaux il va falloir que vous ayez un calendrier de vos formations et du coup que vous poussiez dire : « bah voilà, les formations qui ont eu lieu dans mes locaux et il y a ce calendrier programmé sur la même date dans mes locaux », à moins qu’il y ait d’autres choses programmées et c’est exclusivement une salle pour accueillir différents événements en même temps.

Ils vont vérifier si vous avez bien toutes les mentions. C'est-à-dire, les dates et les lieux. Si les dates et les lieux correspondent à votre calendrier ou sur votre agenda, par rapport aux autres documents que vous avez transmis à vos clients. C'est-à-dire qu’il faut garder cette ligne et toujours avoir vos documents qui sont bien carrés, bien à jour sur les dates, lieux, nom du formateur, nom du client. Que le titre de la formation soit toujours sur tous les documents et que les horaires de la formation soient bien respectés.

Il va vérifier aussi administrativement si vous avez gardé tous les documents d’attestation de la formation. Bien sur donc, les contrats, les fiches de présences ou les logs de connexion si vous faites une formation en ligne. Il va vous demander aussi les attestations de formations et les QCM, si vous avez fait des QCM et les résultats des examens si vous avez fait des évaluations.

Il va aussi regarder un aspect très important : Votre règlement intérieur. Donc il va falloir regarder votre règlement intérieur et que vous puissiez prouver que les gens ont eu connaissance du règlement intérieur avant d’entamer la formation. Donc, est-ce que votre règlement intérieur est affiché dans la salle où vous donnez la formation ou si vous transmettez le règlement intérieur avec tous les autres documents que vous avez. Et là c’est une bonne pratique qu’il faut faire dès maintenant : mettre le règlement intérieur avec tous les autres papiers administratifs que vous avez donnés à vos clients avant le début de la formation.

Le contrôle porte aussi sur l’aspect financier. 2eme point du contrôle de la formation. Il faut vérifier si vos dépenses sont justifiées. Si vous avez dit que vous avez loué une salle et que vous avez été présent dans la salle, votre dépense est justifiée. Si vous avez dit que vous avez loué une salle pour la formation et que vous n’étiez pas et alors à quoi sert cette dépense ? Il va vérifier toute les dépenses que vous avez faites. C’est pourquoi dans votre bilan il est très important de séparer toute l’activité formation pure et le dépenses de la formation, les achats de la formation, les dépenses faites pour autre chose dans votre entreprise et qui ne sont pas en lien avec la formation. Et ça c’est une démarche que vous allez demander à votre comptable.

Dans cette vidéo, je ne vais pas justifier exactement comment se passe la réglementation comptable, mais, vous allez trouver un lien sous cette vidéo, un document qui explique comment votre comptabilité doit être tenue et que vous allez pouvoir transmettre à votre comptable pour qu’il puisse gérer votre comptabilité parfaitement et comment il peut séparer parfaitement la comptabilité formation et la comptabilité hors formation. C’est obligatoire. Si votre comptable vous dit qu’il n’est pas capable de le faire ou qu’il n’a pas envie de le faire, changez tout de suite de comptable parce que c’est une erreur qui va vous coûter 4500 Euro.

Autre chose sur l’aspect financier. Il va vérifier vos dépenses de sous-traitance. Donc, soyez très carré avec vos sous-traitants et ayez votre contrat de sous-traitance signé dans chacun des dossiers ou vous avez vos sous-traitants. Ayez les factures de sous-traitance et surtout que les éléments de contrat de sous-traitants et les factures de sous-traitants correspondent aux éléments que vous allez donner aussi à vos clients, c’est très important.

Autre aspect, ce qui va énormément intéresser le contrôleur. C’est les formations qui vont être payées en direct par les OPCA et qui sont virées directement sur votre compte.

Ils n’aiment pas que vous touchiez à l’argent public et donc ils vont surtout vérifier les formations qui ont fait appel à l’argent public. C’est pour ça que je n’arrête pas de vous dire de refuser les subrogations de payement, c'est-à-dire de refuser le payement directement par les OPCA.

Voilà, vous savez tous sur l’aspect administratif et financier. Mais, je vais vous donner quelques astuces sur les pièges fréquents que je vois et les pièges à éviter.

1ere piège : dire que vous donniez une formation et avoir tout un tas de documents qui prouvent que vous n’étiez pas là. C’est à dire que vous donniez une formation à Saint Brieuc, mais, en fait vous avez un ticket de train qui dit que vous êtes partie à Paris la veille et que vous êtes partie à Marseille le jour même, alors, il faut pouvoir expliquer cela à votre contrôleur de la formation.

Si vous avez des document qui prouvent que vous avez fait des dépenses qui n’ont rien à voir avec la formation et que vous les faites passer dans le bilan et en plus vous dites que ce sont des dépenses de la formation, il va falloir les justifier.

Si vous dites que vous avez dépensé 700 Euro de frais dans une journée et que vous n’étiez pas dans la formation, là vous allez vraiment avoir un problème. Pourquoi dépenser 700 Euro dans une journée et c’est quoi les frais que vous dépensez et pourquoi vous n’étiez pas à la formation et pourquoi vous avez dépensé 700 Euro.

Autre piège : Dire que les formations ont eu lieu alors qu’elles n’ont pas eu lieu. C'est-à-dire que si vous dites que votre formation fait 20 heures et en fait, réellement elle n’a fait que 5 heures, le contrôleur peut tomber dessus et là c’est une amande très, très élevée de 4500 euro. Et c’est encore bien pire : Si vous faites cumuler les amendes qui vont dans ce sens, il sera même capable de vous retirer votre numéro de déclaration d’activité.

Donc, soyez très vigilant, si un de vos clients demande de rajouter des heures, de modifier les lieux ou de modifier la date. Alors, modifier la date c’est possible, mais, modifier les lieux, modifier les heures alors que vous dites à tous les autres que les heures sont de telle heure à telle heure et qu’il y a tel volume horaire, mais pour celui là c’est différent. C’est un premier pas vers le coté obscur. Soyez constant, si votre formation dure 5 heures, n’acceptez pas de dire qu’elle dure 20 heures. Si votre formation a eu lieu sur internet et qu’il y a une personne qui la demande en présentielle le même jour alors que vous faites une autre chose, ne le faites pas. Voilà, soyez très vigilant sur votre agenda, vos dépenses et sur justement le volume horaire que vous donnez dans votre formation.

Et surveillez vos sous-traitants. Si vous prenez des sous-traitants, sachez que vous êtes responsable de ce qu’ils font. Donc, première chose que va faire le contrôleur quand il voit que vous avez de la sous-traitance, c’est qu’il va aller voir vos sous-traitants. Il va se déplacer et il va aller voir chez eux ce qui est noté en tous cas dans leurs fiches, dans leurs dossiers comptables, dans leurs factures et il va faire la corrélation avec ce que vous avez dit. Ce que eux ils ont dit et ce qui s’est réellement passé. Donc, vos sous-traitants sont surveillés. Mais, le contrôleur des formateurs va aussi aller voir vos clients s’il a des doutes. Donc, ne lui donnez pas l’occasion d’avoir des doutes. S’il voulait voir vos clients il faut que vos dossiers soient très carrés.

Voilà, je vous remercie. Première chose à faire à la fin de cette vidéo. C’est de prendre tous les documents administratifs et de vérifier si les mentions sont dessus et que si ces mentions qui sont dessus sont bonnes, vous serez serein. Si vous avez rajouté des heures de formation, petite chose, si le contrôle n’a pas eu lieu vous pouvez modifier tous les documents et vous pouvez rappelez vos clients pour qu’ils refassent les documents et refaire signer les documents qui doivent être signés. Voilà.

En tout cas, soyez très vigilant et, une chose, ayez toujours vos dossiers carrés.

Je vous remercie et je vous dis à tous de suite dans la prochaine vidéo.

MODULE 7

Chapitre 19

Le protocole

Maintenant que vous savez tous ce qu’il y a à faire pour obtenir votre numéro déclaration d’activité, je vais vous donner un protocole qui va vous donner toutes les étapes pas à pas et qui vous permettra du coup d’entamer la création de votre centre de manière sereine et que vous sachiez exactement dans quel ordre il faut faire les choses.

Donc, la première étape, faites la demande de votre bulletin N°3 du casier judicaire. Faites la demande et vérifiez qu’il est vierge. S’il n’est pas vierge vous allez laisser tomber le jeu parce que de toute façon vous ne pourrez pas obtenir ce numéro de déclaration d’activité.

2eme chose, rédigez votre CV et un CV qui explique votre parcours et l’expérience que vous avez.

3eme point : reprenez ce CV et faites en une fiche formateur. Une fiche de formateur qui explique votre CV, mais de manière romancé. Quel est votre parcours, pourquoi vous avez fait ça, ces choix et qu’est-ce que ça vous a apporté et les compétences que ça vous a donné.

Ces documents vous les mettrez dans chacune des formations, dans chacun des documents que vous transmettrez à votre client.

4eme étape : Rédigez votre programme de formation et n’oubliez pas le marketing administratif quand vous rédigerez votre programme. Et préparez donc un programme qui soit finançable.

5eme étape : Fixez un prix. Un prix fixe pour votre formation pour la cible que vous aurez. Vous pouvez avoir les différentes cibles et vous pouvez avoir des prix différents pour chacune des cibles. Mais fixez un prix.

Après fixez un pré requis pour pouvoir intégrer votre formation. Il faut que les personnes aient un pré requis, c'est-à-dire : est-ce qu’ils doivent parler français, savoir lire, écrire, apprendre de l’informatique avant, est ce qu’ils doivent savoir utiliser Excel ou Word avant d’entamer votre formation ?

Voilà, installer un pré requis c’est obligatoire. Préparez un objectif, c'est-à-dire : qu’est ce que les gens vont pouvoir être capable de faire à l’issue de votre formation ?

Est-ce qu’ils seront capables de faire la cueillette des champignons seul en milieu aquatique ou en milieu tropical ? Est-ce qu’ils seront capables de faire la cueillette des champignons avec un outil spécifique ou tout simplement créer une entreprise de cueillette des champignons ?

Voilà. Il y a des objectifs mesurables et des objectifs professionnels. Ensuite ciblez votre public. Il faut avoir un public spécifique. Est-ce que votre formation est pour tous venants ? Alors dans ce cas là dites que c’est pour un public français. Ou est ce que c’est une formation uniquement pour les manager ou bien les cadres ? Ciblez un public bien spécifique.

Ensuite décidez d’un lieu, en ligne ou dans un endroit bien spécifique justement dans vos locaux ou dans une place que vous louez pour cette occasion.

Décidez d’une méthode de suivi si elle est en présentiel ou si elle est en ligne, c'est-à-dire, quelle est la méthode pédagogique qu’ils vont avoir à leur portée, si c’est une formation en ligne, pour pouvoir vous contacter puisque vous le savez, il faut décider d’une manière de vous contacter et d’avoir justement des réponses à vos questions et aux questions de vos clients. Enfin que vos clients aient les réponses et que vous puissiez répondre.

Autre point et 6eme point : Trouvez un premier client. Et là vous savez que le premier client ça peut être n’importe qui et ça peut être un membre, un proche, un ami ou un futur client, quelqu’un qui achète de toute façon votre formation. Mais sachez, comme vous l’avez vu dans des précédentes vidéos, qu’il pourra quand même bénéficier des fonds de formation pour cette première formation même si vous n’avez pas de numéro de déclaration d’activité. Et s’il ne voulait pas aller plus loin dans cette formation, il n’est pas obligé d’aller plus loin que la signature.

7eme point : Rédigez votre premier contrat ou tout simplement préparez votre premier devis avec ce client et qu’il le signe.

8eme point : Faites lui signer tous les documents qui sont liés à l’échelle de la formation : devis. Vous devez préparer aussi, idéalement le règlement intérieur. Faites lui signer ! Ça ne coutera pas vraiment grand-chose mais ça prouvera qu’il l’a reçu et ça vous évitera les 4500 Euro d’amende. Faites lui signer tous les documents.

9eme point : Remplissez le formulaire de déclaration d’activité qui se trouve sur internet. Mettez vraiment tous les éléments importants dedans, imprimez-le, signez-le et postez-le. Mais avant de le poster, vérifiez que tous est dans l’enveloppe. En effet il serait dommage d’avoir un refus s’il manque tous simplement un document dans l’enveloppe d’envoi.

Et donc, le dernier point envoyez tous vos documents à la directe de votre région et avec ces documents, on vous donnera le numéro déclaration d’activité.

Je vous rappelle, un dossier bien rempli, bien complet, c’est un numéro assuré dans un temps record.

Donc, soyez très vigilant et appliquez toutes ces étapes dans cet ordre là pour être sûr d’obtenir votre numéro de déclaration d’activité.

Je vous remercie et je vous dis à tout de suite dans la prochaine vidéo.

MODULE 7

Chapitre 20

Allez Plus loin

Voilà vous avez toutes les étapes pour obtenir votre numéro de déclaration d’activité. Et dans ce chapitre, l’un des chapitres de ce module vous avez l’habitude d’avoir des conseils et des astuces pour aller toujours plus loin.

Alors voici les conseils et les astuces de tous ce que j’ai pu récolter durant toute mon expérience concernant le numéro de déclaration d’activité.

1ere chose : Soyez vigilant au sujet de vos documents. Vous devez penser à noter tous les éléments : non, prénom, lieux, méthode pédagogique, tous, tous les éléments. Ne vous trompez pas et notez les sur chaque partie de votre document, le devis et le plan de formation.

Si vous oubliez dans le plan de formation un élément, ça peut être un motif de refus.

Pensez à bien expliquer la manière dont les gens doivent vous contacter pour la méthode pédagogique. Enfin bref, relisez et relisez et n’oubliez rien. Re-regarder les vidéos s’il le faut. Parce que le moindre oubli est fatal, parce j’ai pu en avoir moi, dans mon expérience, un refus pour un numéro de déclaration d’activité. Mon dossier était ficelé, il y avait tous. Mais, il manquait le CV rattaché au plan de la formation. Mais par contre le CV était dans le dossier. Il était là. Mais, il n’était pas rattaché au plan de la formation.

Donc attachez bien votre CV au plan de formation. Attachez votre CV au devis. Voilà vaut mieux une sur abondance d’informations pour être sur d’obtenir le numéro que de manquer une information tout simplement parce que vous avez eu la flemme.

Ne vous trompez pas de documents et pensez à mettre vraiment tous les documents dedans. Pensez même à mettre plus. Si vous avez fait un devis, rajoutez une convention. Faites la signer en plus à votre client. Ça ne mangera pas de pain pour le numéro de déclaration d’activité. Mais au moins vous serez sûr de l’obtenir.

Donc pensez à vérifier encore et toujours votre document.

Toujours, faites une demande en formation présentielle et ne faites jamais une demande de numéro déclaration d’activité sur une formation en ligne. Les formations en lignes sont vraiment spécifiques et c’est vraiment le plus grand risque d’oublier quelque chose même si dans cette vidéo, dans cette formation, je vous ai dit comment faire.

Dans tous les cas, faites une demande de numéro de déclaration d’activité avec une demande présentielle. Vous allez être sûr de ne pas vous louper.

Petite chose, la formation en ligne est tellement nouvelle dans la loi de la formation que les DIRRECTE ne savent encore pas comment la gérer et vont tout simplement appliquer les textes de lois sans les interpréter. Et on sait tous que ce qui est important dans un texte de loi, c’est l’interprétation que l’on fait. Et comme eux ils ne le font pas, ça sera un risque de refus pour une chose toute bête.

Petite chose encore, si vous appelez la DIRRECTE pour savoir où on est dans votre dossier, soyez cordial avec eux, soyez sympa, soyez aux petits oignons parce qu’ils pourront vous refuser le numéro tout simplement parce que vous avez été désagréable au téléphone mais, mais ils ne refuseront pas pour très longtemps parce que c’est illégal de le refuser pour un tel motif. Par contre ils pourront faire un premier refus pour un faut motif et ça va vous obliger à faire une réclamation et c’est quelque chose au niveau de la réclamation qui peut prendre 2 mois pour être traité. Donc, c’est très désagréable d’attendre un mois pour un refus et d’attendre 2 mois pour son numéro parce qu’on a été désagréable au téléphone avec une personne. Sachez une chose quand vous appelez la DIRRECTE pour savoir où en est l’avancement de votre dossier : Vous avez à faire à des êtres humains qui soit ont des problèmes personnels, soit ils n’aiment pas être envoyé chier au téléphone, je vous dis bien envoyer chier. Ne leurs donnez pas toutes les raisons du monde de refuser votre dossier. C’est ce qui vous mettra facilement 3 mois dans la vue et occasionnera plusieurs retards.

Voilà, c’est les points essentiels et importants que vous allez transmettre pour le numéro déclaration d’activité et sur lequel il faudra être très vigilant.

Si vous suivez les étapes une par une, il n’y aura aucune raison d’avoir un refus. Voilà, en tous cas retenez bien ça. S’il y a le moindre problème, le moindre refus, il y a toujours une réponse possible d’un avocat. Et une réponse d’un avocat, ça fait toujours peur aux personnes de l’administration et en général ça leurs permettra de bouger plus vite.

Voilà je vous remercie d’avoir regardé ce module de formation et je vous attends dans un nouvel module.

MODULE 7

Chapitre 21

La liste des actions finançables

Je vous ai dit que l’état met en place une liste de thème de formation qui sont admis et qui ne sont pas admis. Tout simplement pour obtenir votre numéro de déclaration d’activité et d’obtenir votre financement.

Je vais vous parler de cette liste là très rapidement successivement et vous allez la retrouvez en dessous de cette vidéo et vous saurez du coup en regardant cette liste si vous allez devoir adapter vos formations ou si vous allez devoir retravaillez votre formation ou si vous allez partir comme ça en pleine balle à demander votre numéro de déclaration d’activité et foncez pour y arriver.

Alors, je vais vous faire un point sur les 12 actions de formations qui sont financées et qui sont finançables pour obtenir votre numéro et des financements.

Donc, sachez que ces formations doivent s’inscrire dans un cadre très précis qui est décrit par 12 actions. Donc vérifiez dès à présent que votre formation est concernée ou pas par ces catégories.

La première c’est la formation et la préformation et de préparation de la vie professionnelle. Ce sont des formations qui permettent à toutes personnes sans qualification professionnelle et sans contrats de travail d’atteindre un niveau nécessaire pour suivre un stage de formation professionnelle proprement dit ou bien pour entrer directement dans la vie professionnelle.

Autre, 2eme point : c’est la formation d’adaptation et de développement de compétences des salariés. En fait ce sont des formations qui favorisent l’adaptation des salariés à leur poste de travail, à leur évolution du travail, ainsi que leur maintien dans leur emploi et qui contribuent également au développement des compétences des salariés.

Autre, 3emes points : Les formations de promotion. Elle permette à des travailleurs d’acquérir des qualifications encore plus élevées.

Les formations, aussi, de prévention qui est le 4eme point. Ces formations permettent de réduire l’inadaptation des qualifications d’un salarié et qui est aussi liée à l’évolution des techniques et les structures des entreprises en préparant les travailleurs dans l’emploi de se mettre au niveau de l’entreprise.

5eme élément c’est la formation de promotion de la mixité dans les entreprises, de sensibilisation aussi contre la lutte des stéréotypes sexistes et pour l’égalité professionnelle entre les hommes et les femmes.

Donc, 6eme point les formations de conversion. Leurs buts c’est de permettre aux salariés ayant un contrat de travail rompu d’accéder à des emplois avec une qualification différente que celles qu’ils ont déjà.

Donc c’est bien pour les travailleurs salariés aussi pour avoir une nouvelle qualification.

6eme point : les formations d’acquisition d’entretien ou de perfectionnement de connaissance.

Je vous dis 6eme point, mais ça peut être le 7, j’ai perdu le compte des points, mais en principes nous y sommes c’est les formations d’acquisition d’entretien ou de perfectionnement de connaissance. En fait elle vise à offrir aux travailleurs le moyen d’accéder à la culture ou de maintenir en fait une parfaite qualification et un parfait niveau culturel afin d’assumer leurs responsabilités et l’accroissement de leurs responsabilités dans l’entreprise et dans la vie associative.

La formation de lutte contre l’illettrisme et l’apprentissage de la langue française. La formation dans ces domaines est là pour accompagner les salariés et toutes autres personnes à justement mieux maitriser le français, à éviter les fautes d’orthographes. Ce sont des formations qui sont comme à l’école et un peu basique.

Les formations en radio protection. Si vous faites de la radio protection. Allez-y. Ce sont des formations financées et finançables et donc elles visent à protéger en fait les salariés exposés aux rayons ionisants.

Les formations de l’économie et de gestion de l’entreprise. C’est les formations qui vont permettent de comprendre le fonctionnement et les enjeux de l’entreprise. Donc, c’est très intéressant et très formateurs pour tout le monde.

Les formations d’intéressement. Ils ont pour objectif de permettre aux salariés de comprendre l’intéressement, la participation et les dispositifs des plaintes salariales entrepreneuriales des entreprises.

Les formations d’accompagnement d’information et de conseil. Elles sont là pour dispenser aux créateurs et aux entrepreneurs des entreprises artisanales et commerciales exerçants une activité enfin, en fait d’apprendre à mieux gérer.

Les formations de bilan de compétence, elles sont susceptibles de précéder aussi les actions de formations proprement dites. Les actions de bilans de compétences permettent surtout aux salariés de faire le point sur leurs capacités, leurs aptitudes, leurs motivations dans leurs projets, dans leurs professions dans leurs emplois.

Et la formations de validation des acquis d’expériences. Ces formations là permettent l’acquisition d’un diplôme ou d’un titre professionnel ou un certificat de qualification figurant sur une liste établie et qui leurs permettent de ressortir avec un diplôme dans les poches.

Les formations destinées à acquérir des compétences nécessaires à l’exercice de mission de bénévole, du mouvement associatif ou coopératif ou mutualiste ou volontaire. Donc, à contrario des autre actions de formation, elle est plutôt dans les thématiques globales, et vraiment de voir justement dans ce sens là, comment ils peuvent intervenir et aider et comment ils peuvent faire pour gérer une association ou un mouvement similaire.

Voilà, nous avons fait le point des actions de formation.

Maintenant les actions de formations qui ne sont pas finançables ou pas financées.

1er point : les formations de colloque, de séminaires des centres de formations de sensibilisation ou de la transmission de culture d’entreprise ou de présentation des nouveaux matériels par les fournisseurs, ce n’est pas pris en charge.

Par contre vous pouvez transformez ces actions en formations en mettant en place des différents caractéristiques de l’action de formation.

Par exemple : Si vous faites un séminaire ou un colloque, mettez une table, une chaise, un crayon et une feuille de papier pour chacun et là vous avez une action de formation.

Votre discours ne doit pas tourner autour du fait que : « Oui ! Nous sommes la meilleure entreprise et nous faisons des chiffres phénoménaux ». Vous êtes là pour dire à vos salariés ou aux personnes formées : « aujourd’hui nous allons apprendre comment nous allons pouvoir être plus performants ».

Vraiment réfléchissez sur le but de vos actions de formation. Le but de ces actions de formation doit apporter des capacités supplémentaires et une compétence supplémentaire au monde professionnel. C’est surtout ça que vous devez garder en tête.

Autre action de formation qui n’est pas financée, pour laquelle vous n’aurez pas un numéro, ce sont les actions de formation généralistes dans le domaine de développement personnel. Donc les stages de suivi, de survie, les stages de motivation personnelle ou le dépassement de soi. Non, ce n’est pris en charge.

Mon astuce là-dessus, cherchez dans les actions de formations les éléments qui sont en lien avec le monde professionnel et adaptez-vous. Adaptez votre discours parce que c’est surtout l’adaptation du discours et une adaptation de la manière de présenter les choses qui va faire que les actions vont être prises en charge ou pas prises en charge.

Adaptez votre discours et faites ressortir les compétences professionnelles ou faites surtout ressortir ce que ça va apporter au monde professionnel. Imaginez que votre formation est faite pour un salarié ou pour un dirigeant d’entreprise et imaginer ce qu’il va apporter et comment il va mettre en action ce que vous lui dites, ce que vous lui apprenez, comment ils vont le mettre en action sur le terrain après votre formation.

Autre action qui n’est pas prise en charge : c’est l’action de coaching proprement dite qui n’est pas intégrée dans le parcours des formations. Par exemple que si vous faites une formation et que vous mettez du coaching dedans, c’est pris en charge. Mais si vous mettez du coaching tout court ce n’est pas pris en charge.

Ce point là va bientôt être révisé parce que les OPCA acceptent pour l’instant de financer le coaching proprement dit.

On va voir. J’espère que cette vidéo ne deviendra pas très rapidement obsolète surtout pour ce point là.

Donc intégrez votre coaching dans un parcours de formation. Même si la formation ne dure que 2 heures et que vous avez un coaching qui dure 15 heures. Donc il faut la relier à la formation.

Les autres actions qui ne sont pas pris en charges ce sont les actions relatives à la sécurité individuelle au travail. Donc, les préventions des risques au travail, la prévention des accidents au travail. Donc, là mon astuce c’est d’intégrer dans vos formations ce parcours de formation directement en disant : « Bah voilà. On va avoir un module sur ce sujet là parmi tous les autres modules qu’on a et là ça sera pris en charge ».

Autres actions qui ne sont prises en charge, ce sont les actions relatives aux questions de sécurités de la société et des questions de sociétés type addictions, la drogue, lutte contre la violence routière, voilà tout ça ce n’est pas pris en charge, mais, pareil. Là transformer ces sujets en métier ou en compétences. Réfléchissez et mettez vous dans la tête d’un chef d’entreprise qui se dit qu’est ce que cette formation va apporter à mes salariés et voilà. Par exemple si vous faites une action de formation contre le cannabisme en milieu entrepreneuriale et bien écoutez quel est le comportement que va avoir le salarial à la suite de votre formation. Par exemple, s’il ne fume plus de cannabis, est ce qu’il va être plus performant ? Et bah dans ce cas là ne faites pas une action de formation qui s’appelle « ne fumez plus de cannabis », mais, faites plutôt une formation qui s’appelle « comment être plus performant dans une entreprise » et bah voilà. Votre sujet principal tourne autours du cannabis. Mais, nous ne somme pas du tous dans le même type de formation et là nous somme dans une formation qui se finance.

Donc, si vous vous reconnaissez dans une de ces actions qui ne sont pas éligibles au financement, n’oubliez qu’il est toujours possible de faire rentrer vos actions dans le cadre du financement en travaillant un maximum pour faire ressortir un point professionnel et surtout gardez bien en tête que vos actions de formation doivent être des actions de préformation ou de préparation à la vie professionnelle. C’est là l’idéal. Mettez vous alors dans cette peau là alors que c’est une formation qui doit être là pour adapter les compétences du salarié ou adapter justement les attitudes ? Ou alors mettez une action de formation qui soit là pour sensibiliser et lutter contre les stéréotypes sexuels dans l’entreprise et mettre en place l’égalité ou alors ressortir des actions de formations de professionnels. Est-ce que votre formation va permettre à quelqu’un de grimper, grimper dans les échelons ?

Ou visez les actions de formation de conversion, c'est-à-dire aussi les cuistots qui veulent apprendre à devenir cueilleur de champignon professionnel et bien votre formation doit lui permettre d’être cueilleur de champignon professionnel. C'est-à-dire quels sont les compétences nécessaires et quel est l’attitude qu’il doit avoir et qu’est ce qu’il doit avoir en main. Qu’est ce qu’il doit connaitre pour gérer son activité de cueilleur de champignon ?

Donc, voilà. Là vous savez tous. Si votre sujet rentre dans l’un des 12 sujets qui est financé et finançable, vous pouvez y aller du feu de dieu. Si votre action rentre dans les 6 sujets non finançables, revoyez la manière dont vous visualisez ce sujet et faites ressortir l’impact qu’il a sur la vie professionnelle et comment ces actions vont pouvoir être financées justement parce que vous allez travailler sur les promotions professionnelles, sur les compétences et sur le savoir faire, savoir être professionnel. Je vous retrouve tout de suite dans une prochaine vidéo mais en attendant faites bien le point là-dessus et si vous vous retrouvez dans les 6 formations, 6 thèmes de formations qui ne sont pas finançables reformulez vos actions de formation.