



PROGRAMME DE FORMATION

Reprends la Main



De patron-technicien à véritable chef d'entreprise

Formation certifiée Qualiopi

60 heures · 6 mois · Distanciel mixte

Version juin 2026

PHI PARTNERS · PHI Formations

Présentation de la formation

Cette formation a pour objectif d'amener un dirigeant de TPE installée à passer de patron-technicien à véritable chef d'entreprise. Sur 6 mois, l'apprenant reprend la main sur ses chiffres, son pilotage, ses prix, sa visibilité, son équipe, son cash et sa stratégie. Le parcours combine des modules pédagogiques structurés et un accompagnement individualisé par visioconférence, afin que chaque compétence acquise soit immédiatement mise en application sur la situation réelle de l'entreprise du stagiaire.

La formation est dispensée à distance, s'appuie sur une plateforme LMS, des supports pédagogiques téléchargeables, des exercices d'application sur la situation réelle de l'apprenant, et un accompagnement individualisé via 12 rendez-vous en visioconférence répartis sur la durée du parcours.

Organisme de formation

Organisme	Phi Partners
Adresse	3 rue Vaudétard, 92130 Issy-les-Moulineaux
Téléphone	01 86 04 41 17
E-mail	formation@phipartners.fr
Site	phiformation.fr
SIRET	980 383 673 00012
Déclaration d'activité	11922853892 — Île-de-France

Informations générales

Durée	60 heures réparties sur 6 mois
Lieu	En distanciel
Montant	9 600 € (exonéré de TVA — art. 261-4-4° du CGI)
Modalité	Distanciel mixte : asynchrone via plateforme LMS + 12 rendez-vous individualisés en visioconférence + 1 rendez-vous d'introduction + 1 bilan de clôture
Pré-requis	Être dirigeant d'une entreprise comptant au minimum un salarié. Aucun prérequis technique en comptabilité ou en gestion n'est exigé : une connaissance générale de son activité et un intérêt pour la gestion suffisent.

Entrées / sorties	Permanent
Financements éligibles	FIFPL, AGEFICE, FAF-PM, OPCO de branche, autofinancement

Profil des stagiaires

Cette formation s'adresse à des dirigeants d'entreprise installée, souhaitant structurer leur gestion, leur pilotage et leur stratégie pour franchir un cap de croissance. Elle est destinée aux personnes amenées à prendre des décisions de gestion, à assumer des responsabilités réglementaires, et à piloter l'ensemble des leviers économiques, commerciaux, humains et financiers de leur structure.

La formation s'adresse principalement aux dirigeants de TPE artisanales (BTP, métiers manuels), commerciales, de restauration et de prestation de service, dont l'entreprise compte généralement de 2 à 10 salariés. Elle convient également à tout dirigeant de TPE souhaitant reprendre la main sur les fondamentaux du pilotage d'entreprise.

Objectifs généraux

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de reprendre la main sur l'ensemble des dimensions du pilotage d'entreprise afin de passer d'un mode de gestion intuitif à un pilotage structuré et éclairé. À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- comprendre, lire et exploiter les principaux documents financiers de son entreprise,
- construire et tenir un tableau de bord de pilotage adapté à son activité,
- calculer ses coûts et fixer ses prix de vente en cohérence avec sa rentabilité cible,
- développer une stratégie de visibilité génératrice de demande qualifiée,
- structurer la gestion de son équipe dans le respect de ses obligations d'employeur,
- piloter sa trésorerie et maîtriser sa relation bancaire,
- formaliser un plan stratégique 12-24 mois et un dossier de financement opérationnel.

Objectifs pédagogiques

La formation est structurée en sept modules. Chaque module poursuit un objectif pédagogique unique, décliné en compétences visées et validé par une évaluation dédiée (quiz de connaissances et livrable opérationnel). À l'issue de la formation, l'apprenant aura atteint les sept objectifs suivants :

1. Reprendre la main sur ses chiffres

- Lire un compte de résultat et un bilan de TPE et identifier les postes principaux sans assistance.
- Calculer la marge réelle d'une prestation ou d'un chantier en intégrant coûts directs et quote-part de charges fixes.
- Reconstituer le flux d'argent mensuel de son entreprise et identifier les principales sources de fuite.
- Calculer et interpréter les ratios de gestion fondamentaux pour piloter son activité.

2. Reprendre la main sur son pilotage

- Concevoir un tableau de bord de pilotage adapté à son activité.
- Construire un budget prévisionnel annuel cohérent avec sa réalité opérationnelle.
- Analyser l'écart mensuel entre prévisionnel et réalisé et formuler des actions correctives.
- Instaurer un rituel mensuel de pilotage tenable dans son emploi du temps de dirigeant.

3. Reprendre la main sur ses prix

- Calculer le prix de revient complet d'une prestation ou d'un chantier.
- Déterminer le prix de vente cible en intégrant marge nécessaire, positionnement et marché.
- Construire une grille tarifaire structurée pour les principales prestations récurrentes.
- Rédiger un devis professionnel intégrant les clauses qui protègent la marge.
- Conduire une conversation tarifaire avec un client en tenant son cadre.

4. Reprendre la main sur sa visibilité

- Diagnostiquer sa présence digitale actuelle et identifier ses leviers prioritaires.
- Construire et tenir un calendrier éditorial mensuel adapté à son métier.
- Produire du contenu vidéo et photo professionnel sans matériel coûteux.
- Optimiser sa fiche Google Business Profile et sa stratégie d'avis clients.
- Mesurer le retour de sa visibilité en demandes qualifiées et en activité signée.

5. Reprendre la main sur son équipe

- Identifier ses obligations légales d'employeur et les sources fiables à consulter en cas de doute.
- Conduire un processus de recrutement structuré, de la fiche de poste à l'intégration.
- Fixer des objectifs opérationnels mesurables et conduire un entretien annuel utile.
- Cadrer un comportement problématique sans s'écraser ni s'emporter.
- Identifier les situations nécessitant l'intervention d'un avocat en droit social.

6. Reprendre la main sur son cash

- Construire et mettre à jour un plan de trésorerie glissant à 12 mois.
- Calculer et piloter son besoin en fonds de roulement et identifier les leviers d'amélioration.
- Connaître les outils de financement court terme adaptés à sa situation.
- Préparer un dossier et conduire un rendez-vous bancaire en position de force.
- Identifier les signaux d'alerte trésorerie et déclencher les bons réflexes.

7. Reprendre la main sur son avenir

- Formaliser un plan stratégique 12-24 mois cohérent avec ses ressources et ses ambitions.
- Construire un dossier de financement bancaire complet et professionnel.
- Identifier les bons interlocuteurs experts pour les sujets dépassant son périmètre.
- Mettre en place un rituel de pilotage stratégique trimestriel.

En résumé

La formation a pour objectif de permettre à l'apprenant de reprendre la main sur l'ensemble des leviers de pilotage de son entreprise — chiffres, pilotage, prix, visibilité, équipe, cash, stratégie — et de transformer ces compétences en outils opérationnels personnalisés directement utilisables dans la gestion quotidienne de son activité.

Contenu et déroulement de la formation

La formation est structurée en sept modules progressifs, complétés par un rendez-vous d'introduction synchrone, 12 rendez-vous individualisés répartis sur la durée du parcours, et un bilan de clôture. Chaque module s'appuie sur les acquis du précédent afin de garantir une montée en compétences cohérente et opérationnelle. Les modules peuvent être suivis selon le rythme propre de l'apprenant ; il est toutefois conseillé de respecter l'ordre proposé.

Une phase d'introduction avec la formatrice en visioconférence a lieu préalablement à l'accès aux modules en distanciel (1h30). Les rendez-vous individualisés sont positionnés librement par l'apprenant dans son agenda sur l'ensemble du parcours, avec une suggestion de prise de rendez-vous à l'issue de chaque module.

Module	Intitulé	Durée
Visio	Rendez-vous d'introduction (synchrone)	1h30
Module 1	Reprends la main sur tes chiffres	5h
Module 2	Reprends la main sur ton pilotage	6h15
Module 3	Reprends la main sur tes prix	6h15
Module 4	Reprends la main sur ta visibilité	5h30
Module 5	Reprends la main sur ton équipe	5h
Module 6	Reprends la main sur ton cash	6h15
Module 7	Reprends la main sur ton avenir	6h30
Visios	12 rendez-vous individualisés (1 heure chacun)	12 heures
Visio	Bilan de clôture (synchrone)	1h30
Hors-séance	Travail personnel encadré (lecture des supports, préparation des livrables)	4h15
	Total	60 heures

Note pédagogique : les vidéos sont structurées en séquences de 5 à 8 minutes pour maintenir l'attention et permettre une consommation fractionnée. Les exercices et les livrables portent systématiquement sur la situation professionnelle réelle de l'apprenant.

Présentation détaillée des modules

Module 1 — Reprends la main sur tes chiffres (5h)

La formation s'ouvre par un module de fondation. L'apprenant apprend à lire le compte de résultat et le bilan de sa propre entreprise sans dépendre de son expert-comptable, à calculer la marge réelle de ses prestations, à reconstituer son flux d'argent mensuel et à interpréter les principaux ratios de gestion. À l'issue du module, l'apprenant produit son Diagnostic 360 sur la base de ses comptes réels.

Module 2 — Reprends la main sur ton pilotage (6h15)

Le second module permet à l'apprenant de transformer sa connaissance de ses chiffres en outil de pilotage actif. Il construit son tableau de bord personnalisé, bâtit son budget prévisionnel sur 12 mois en trois scénarios, apprend à analyser les écarts entre prévisionnel et réalisé, et formalise son rituel mensuel de pilotage.

Module 3 — Reprends la main sur tes prix (6h15)

Le troisième module porte sur la maîtrise tarifaire. L'apprenant calcule son coût de revient complet, détermine ses prix de vente cibles, construit sa grille tarifaire structurée et apprend à rédiger un devis qui se signe tout en protégeant sa marge. Le module aborde également la conduite de la conversation tarifaire avec le client.

Module 4 — Reprends la main sur ta visibilité (5h30)

Le quatrième module est consacré à la transformation de la présence digitale en flux de demande qualifiée. L'apprenant diagnostique sa visibilité actuelle, choisit ses canaux prioritaires, optimise sa fiche Google Business Profile et sa stratégie d'avis clients, et apprend à produire et planifier du contenu adapté à son métier sans y consacrer un temps déraisonnable.

Module 5 — Reprends la main sur ton équipe (5h)

Le cinquième module traite de la gestion des ressources humaines de la TPE. L'apprenant cartographie ses obligations d'employeur, identifie les sources fiables et les bons interlocuteurs (expert-comptable, avocat en droit social, OPCO), structure son processus de recrutement et d'intégration, apprend à fixer des objectifs mesurables, à conduire un entretien annuel utile et à recadrer un comportement problématique. Les situations nécessitant l'intervention d'un avocat sont explicitement identifiées.

Module 6 — Reprends la main sur ton cash (6h15)

Le sixième module porte sur la maîtrise de la trésorerie et de la relation bancaire. L'apprenant construit son plan de trésorerie glissant 12 mois, calcule et pilote son besoin en fonds de roulement, cartographie les outils de financement court et moyen terme, et apprend à préparer un dossier et à conduire un rendez-vous bancaire en position de force.

Module 7 — Reprends la main sur ton avenir (6h30)

Le module de clôture rassemble l'ensemble des compétences acquises pour les projeter à 12-24 mois. L'apprenant formalise sa vision d'entreprise, décline ses objectifs en plan d'affaires en trois scénarios, construit son dossier de financement bancaire (si projet de croissance), structure son écosystème d'experts et formalise son rituel de pilotage stratégique trimestriel.

Rendez-vous individualisés

La formation intègre 12 rendez-vous individualisés en visioconférence d'une durée d'1 heure chacun, répartis sur la durée du parcours selon le rythme propre de l'apprenant. Ces séances pédagogiques personnalisées constituent une modalité d'individualisation de la formation au sens de l'article L.6313-2 du Code du travail.

Chaque rendez-vous suit une trame pédagogique structurée :

- ouverture et point d'avancement sur les modules en cours (5 minutes),
- validation des productions de l'apprenant sur sa propre situation professionnelle, correction des erreurs, levée des blocages de compréhension (15 minutes),
- mise en pratique pédagogique sur cas réel : étude d'une situation professionnelle rencontrée par l'apprenant en lien avec les compétences acquises ou en cours d'acquisition (30 minutes),
- cadrage des exercices et productions à réaliser d'ici le prochain rendez-vous, clôture et formalisation des acquis (10 minutes).

Chaque rendez-vous individualisé fait l'objet d'une fiche pédagogique mentionnant les objectifs d'apprentissage de la séance, les compétences travaillées, les productions évaluées et les acquis constatés. Une feuille d'émargement est signée à chaque séance.

L'apprenant positionne ses rendez-vous individualisés selon son rythme d'avancement dans les modules. Une cartographie indicative est fournie en début de parcours, avec une recommandation de prise de rendez-vous à l'issue de chaque module ainsi que la possibilité de mobiliser des rendez-vous supplémentaires pour traiter une situation professionnelle réelle en lien avec les compétences en cours d'acquisition.

Progression pédagogique globale

La progression pédagogique repose sur une logique en sept étapes :

- Comprendre et lire les chiffres de son entreprise.
- Piloter son activité à partir d'indicateurs structurés.
- Fixer ses prix en cohérence avec sa rentabilité.
- Développer sa visibilité et sa génération de demande.
- Structurer la gestion de son équipe.
- Maîtriser sa trésorerie et sa relation bancaire.
- Formaliser sa stratégie 12-24 mois.

Cette progression permet à l'apprenant de passer d'une compréhension théorique des enjeux de gestion à une mise en application concrète dans la gestion quotidienne de son entreprise.

Équipe pédagogique — formatrice référente

Formatrice	Élodie DA PONTE
E-mail	e.daponte@hipartners.fr
Téléphone	06 58 46 86 60

Élodie DA PONTE est titulaire d'un Master II en Gestion d'Entreprises ainsi que d'un BTS Management des Unités Commerciales, formations qui lui ont permis d'acquérir une maîtrise complète des fondamentaux de la gestion d'entreprise : gestion financière, organisation, management, stratégie, pilotage de la performance et prise de décision.

Ces compétences académiques sont renforcées par une triple expérience professionnelle. Elle a d'abord exercé en tant que dirigeante d'une pâtisserie, ce qui lui a donné une connaissance directe des problématiques quotidiennes de gestion d'équipe, de pilotage de marges, de relation fournisseurs et clients en TPE. Elle a ensuite exercé pendant sept années en tant que banquière dédiée aux TPE et PME, durant lesquelles elle a analysé plusieurs centaines de dossiers d'artisans, commerçants et restaurateurs. Elle est aujourd'hui dirigeante et cofondatrice de Phi Partners, société de conseil spécialisée dans l'accompagnement des dirigeants de TPE et PME en Direction Administrative et Financière (DAF) et Direction Générale (DG) externalisées.

Dans le cadre de ses missions, elle intervient directement auprès des chefs d'entreprise sur des problématiques concrètes de gestion et de structuration : suivi de trésorerie, analyse financière, pilotage des marges, organisation interne, aide à la décision et accompagnement stratégique. Cette proximité constante avec les réalités opérationnelles des entreprises lui permet de disposer d'une vision pragmatique et actuelle des enjeux de gestion rencontrés par les dirigeants.

Élodie DA PONTE intervient également en enseignement supérieur en tant que formatrice en école de commerce, notamment à l'ESA, à l'ESG et à Coventry London (programme Digital Insurance, TNE). Cette activité d'enseignement complète son expertise opérationnelle par une maîtrise des méthodes pédagogiques structurées et de la transmission de savoirs en contexte professionnel.

La formation « Reprends la Main » s'inscrit en cohérence directe avec ce parcours académique, opérationnel et pédagogique. Les contenus reposent à la fois sur des fondements théoriques solides, sur des cas pratiques et situations réelles rencontrés dans le cadre des missions de conseil de la formatrice, et sur une expérience directe de la direction d'une TPE. Cette triple approche garantit une formation opérationnelle, directement applicable, et parfaitement adaptée aux besoins des dirigeants de TPE.

Organisation et coordination des fonctions

En tant que dirigeante et formatrice de PHI Formations, Élodie DA PONTE assume l'ensemble des fonctions liées à la délivrance de la formation : pédagogique (conception et animation des modules, conduite des rendez-vous individualisés, évaluation des acquis), administrative (gestion des inscriptions, conventions, attestations, dossiers OPCO), commerciale (information du public, devis, contractualisation), technique (gestion de la plateforme LMS et des outils de visioconférence) et accessibilité (référénte handicap). Cette organisation intégrée garantit une coordination directe des différentes fonctions et un interlocuteur unique pour le stagiaire tout au long de son parcours.

Modalités et délais d'accès à la formation

- La formation est ouverte à tous, sans condition de niveau et sans limitation du nombre de places.
- Aucun entretien de sélection ni test de positionnement éliminatoire n'est requis pour l'inscription. Un quiz de positionnement est proposé en début de parcours à des fins pédagogiques.
- L'inscription s'effectue en ligne. L'entrée en formation est effective après confirmation de l'inscription et respect du délai légal de rétractation (14 jours).
- La formation est en entrée / sortie permanente.

Moyens pédagogiques et modalités techniques

La formation est dispensée selon une modalité mixte : asynchrone via une plateforme LMS dédiée pour les modules pédagogiques, et synchrone individualisée via visioconférence pour les rendez-vous d'accompagnement personnalisé. Cette double modalité permet aux apprenants de suivre les modules à leur rythme tout en bénéficiant d'un accompagnement individuel régulier.

Méthodes pédagogiques utilisées

- Apports théoriques structurés : cours enregistrés en vidéo, exposant les notions fondamentales de manière progressive et accessible.
- Exposés explicatifs et démonstratifs : exemples concrets, explications pas à pas et démonstrations chiffrées.
- Supports pédagogiques téléchargeables : documents de synthèse, tableaux, modèles réutilisables (tableau de bord, grille tarifaire, devis-type, plan de trésorerie 12 mois, plan d'affaires).
- Exercices d'application sur la situation réelle de l'apprenant : lecture de ses propres documents financiers, construction de ses propres outils de gestion, élaboration de ses propres prévisionnels.
- Mises en situation professionnelles : situations inspirées de cas réels de gestion d'entreprise.
- Quiz pédagogiques : en début et en cours de parcours, pour évaluer le niveau initial, vérifier la compréhension et mesurer la progression.
- Rendez-vous individualisés en visioconférence : séances pédagogiques personnalisées permettant la validation des productions de l'apprenant, la correction individuelle, la mise en pratique sur cas réel et l'évaluation continue des acquis.

Moyens et outils pédagogiques

- une plateforme LMS accessible en ligne,
- des vidéos pédagogiques structurées par module et sous-module,
- des supports écrits et modèles de documents,
- des tableaux de gestion et outils de suivi utilisables par l'apprenant,
- des quiz interactifs,
- un outil de visioconférence pour les rendez-vous individualisés.

Modalités d'accompagnement

L'accompagnement est assuré selon deux modalités complémentaires :

- rendez-vous individualisés synchrones en visioconférence (12 séances d'1 heure) permettant la validation des productions, la correction individuelle et la mise en pratique sur cas réel,
- échanges asynchrones via la plateforme et la messagerie, permettant à l'apprenant de poser des questions et d'obtenir des éclairages sur les contenus abordés.

Approche pédagogique

L'approche pédagogique adoptée est progressive, structurée et orientée application, visant à permettre à l'apprenant de comprendre les notions essentielles de la gestion et du pilotage d'entreprise, de les appliquer à sa propre situation, et de développer une autonomie dans le pilotage de son activité. Chaque module s'achève par la production par l'apprenant d'un livrable opérationnel personnalisé directement utilisable dans la gestion quotidienne de son entreprise.

Conditions techniques et accessibilité pour le stagiaire

Pour suivre la formation dans de bonnes conditions, le stagiaire doit disposer :

- d'un ordinateur personnel (PC ou Mac),
- d'une connexion internet stable,
- d'un navigateur internet à jour permettant l'accès à la plateforme de formation en ligne,
- d'un micro et d'une caméra fonctionnels pour les rendez-vous individualisés en visioconférence.

Aucun matériel spécifique autre qu'un ordinateur, une connexion internet et un équipement audio-vidéo n'est requis. La formation étant dispensée à distance, le stagiaire est autonome dans l'organisation de son temps de formation asynchrone. Aucune démarche particulière n'est demandée en amont, hormis la création de son accès à la plateforme après inscription et la consultation des informations transmises lors de l'entrée en formation.

Assistance technique et pédagogique

Pour toute question technique, demande d'information ou réclamation : formation@phipartners.fr (délai de réponse sous 24 h).

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve de la compatibilité du handicap avec les modalités pédagogiques proposées (formation à distance, combinant temps asynchrones et temps synchrones individualisés en visioconférence).

Afin de favoriser l'égalité d'accès à la formation, toute personne en situation de handicap est invitée à signaler sa situation lors de l'inscription ou à contacter le référent handicap de l'organisme de formation. Une étude des besoins spécifiques est alors réalisée afin d'identifier, dans la mesure du possible, les adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles pouvant être mises en place.

L'organisme de formation s'engage à orienter, le cas échéant, le stagiaire vers les interlocuteurs ou dispositifs compétents susceptibles de l'accompagner dans son parcours de formation, notamment l'Agefiph, Cap Emploi, la MDPH du département de résidence, ou la médecine du travail.

Référent handicap PHI Formations

Élodie DA PONTE

E-mail : e.daponte@phipartners.fr

Téléphone : 06 58 46 86 60

Le référent handicap accuse réception de toute demande sous 48 heures ouvrées et propose un échange individuel pour étudier les besoins d'adaptation.

Modalités d'organisation

La formation est dispensée à distance, combinant des temps asynchrones via la plateforme LMS et des temps synchrones individualisés en visioconférence.

Horaires de formation : les contenus pédagogiques de la plateforme LMS sont accessibles 24h/24 et 7j/7, pendant toute la durée d'accès à la plateforme. Les rendez-vous individualisés sont planifiés conjointement entre l'apprenant et la formatrice, selon leurs disponibilités respectives.

Un premier rendez-vous en distanciel synchrone est organisé à l'issue du délai légal de rétractation. Il est planifié conjointement avec le stagiaire, selon ses disponibilités et celles de l'organisme. Ce temps d'échange permet de présenter le déroulement de la formation, valider l'entrée en formation et répondre aux premières questions du stagiaire.

Un bilan de clôture est organisé en fin de parcours afin d'évaluer la progression du stagiaire, mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques et remettre l'attestation de fin de formation.

Modalités d'accès à la plateforme de formation

- L'accès à la plateforme est transmis après validation de l'inscription et à l'issue du délai légal de rétractation.
- Les identifiants personnels permettent un accès sécurisé aux contenus pédagogiques (vidéos, supports, quiz).
- La plateforme est accessible depuis un ordinateur disposant d'une connexion internet, sans installation de logiciel spécifique.

Dispositions particulières : Néant.

Mesures d'engagement et prévention des ruptures de parcours

La formation « Reprends la Main » se déroulant sur une durée de 6 mois en distanciel, l'organisme de formation met en œuvre plusieurs dispositifs destinés à soutenir l'engagement du stagiaire et à prévenir les ruptures de parcours.

Dispositifs d'accompagnement individualisé

- Rendez-vous d'introduction synchrone en démarrage du parcours, permettant de poser les objectifs personnels du stagiaire et de cadrer la planification individuelle des rendez-vous individualisés.
- 12 rendez-vous individualisés en visioconférence positionnés librement par le stagiaire sur la durée du parcours, garantissant un suivi régulier et personnalisé.
- Bilan de clôture synchrone en fin de parcours, permettant de mesurer la progression du stagiaire et de remettre l'attestation de fin de formation.
- Assistance pédagogique asynchrone via la messagerie de la plateforme et l'adresse formation@hipartners.fr, avec un délai de réponse sous 48 heures ouvrées.

Mesures de suivi et de relance

- Suivi des connexions à la plateforme LMS et de la progression dans les modules, tracé dans le dossier de suivi du stagiaire (Axonaute).
- Envoi d'un e-mail de suivi à chaque fin de module, afin de valoriser la progression du stagiaire, le féliciter et matérialiser l'accompagnement tout au long du parcours.
- Relance personnalisée du stagiaire dès qu'un signe de désengagement est repéré dans le suivi (absence de connexion prolongée, retard de progression, baisse de participation), par e-mail puis téléphone si nécessaire, afin d'identifier d'éventuelles difficultés et de proposer un réajustement du parcours.
- Entretien individuel proposé au stagiaire dès qu'un risque de décrochage est identifié, afin de comprendre les freins rencontrés et de rechercher avec lui des solutions adaptées (réaménagement du calendrier, accompagnement renforcé, rendez-vous individualisé supplémentaire). En cas d'abandon confirmé, la décision et ses motifs sont documentés par écrit dans le dossier du stagiaire (Axonaute).
- Possibilité, à tout moment du parcours, pour le stagiaire de solliciter un rendez-vous individualisé supplémentaire ou de réajuster son calendrier en fonction de ses contraintes professionnelles ou personnelles.

Mesures favorisant l'implication du stagiaire

- Pédagogie centrée sur la situation professionnelle réelle du stagiaire : tous les exercices et livrables portent sur son entreprise, ce qui rend la progression immédiatement utile et visible.
- Production progressive de livrables opérationnels personnalisés (Diagnostic 360, tableau de bord, grille tarifaire, plan de trésorerie 12 mois, plan stratégique...) constituant un dossier directement réutilisable dans la gestion quotidienne de l'entreprise.
- Variété des modalités pédagogiques (vidéos courtes, exercices appliqués, quiz, mises en situation, rendez-vous individualisés) afin de maintenir l'attention et l'engagement tout au long du parcours.

- **Souplesse du parcours :** les modules peuvent être suivis selon le rythme propre du stagiaire, ce qui permet d'adapter la consommation de la formation aux périodes d'activité plus ou moins chargées.

Traitement des réclamations et des aléas

L'organisme de formation met en place une procédure formalisée de recueil et de traitement des réclamations, des difficultés rencontrées et des aléas survenus en cours de prestation, applicable à toutes les parties prenantes (stagiaires, financeurs, partenaires).

Modalités de dépôt d'une réclamation

Toute réclamation peut être déposée via le lien de réclamation accessible en pied de page du site de l'organisme de formation. La réclamation est adressée par e-mail à l'adresse dédiée :

- Par e-mail à : formation@hipartners.fr

La réclamation doit comporter, dans la mesure du possible : l'identité du réclamant, la formation concernée, la description précise des faits ou de la difficulté rencontrée, et le résultat attendu.

Procédure de traitement

- Accusé de réception adressé au réclamant sous 48 heures ouvrées à compter de la réception de la réclamation.
- Analyse de la réclamation par la formatrice référente, et le cas échéant échange avec le réclamant pour préciser les faits.
- Réponse formelle apportée au réclamant dans les meilleurs délais à compter de l'accusé de réception, comprenant l'analyse de la situation, les éventuelles mesures correctives engagées et, le cas échéant, la proposition d'un dispositif de médiation.
- Traçabilité : toute réclamation est consignée dans un registre interne mentionnant la date, l'objet, le traitement réalisé et la réponse apportée. Ce registre fait l'objet d'une analyse annuelle pour identifier les actions d'amélioration à mettre en œuvre.

Gestion des aléas en cours de formation

En cas d'aléa survenu en cours de prestation (incident technique sur la plateforme, indisponibilité de la formatrice, changement de circonstances du stagiaire...), l'organisme de formation s'engage à :

- Informer le stagiaire dans les meilleurs délais de la nature de l'aléa et de ses conséquences sur le déroulement du parcours.
- Proposer une solution de continuité adaptée (report d'un rendez-vous individualisé, ajustement du calendrier, modalité alternative...).
- Garantir la continuité pédagogique du parcours sans perte de durée ni de contenu pour le stagiaire.

Recours en cas de désaccord persistant

Si le stagiaire estime que la réponse apportée à sa réclamation est insuffisante, il peut se tourner vers les dispositifs de médiation prévus par la loi (médiateur de la consommation, le cas échéant). Les coordonnées complètes sont communiquées sur simple demande à formation@hipartners.fr.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

L'organisme de formation met en œuvre plusieurs moyens permettant d'assurer le suivi de la participation du stagiaire, le contrôle de l'assiduité et la vérification de la progression pédagogique tout au long de la formation.

Suivi de la participation et de l'assiduité

- Suivi des connexions à la plateforme (temps de connexion, accès aux contenus, progression dans les modules).
- Traçabilité de la participation aux temps synchrones, notamment lors du rendez-vous d'introduction, des rendez-vous individualisés et du bilan de clôture, via les feuilles d'émargement signées à chaque séance et conservées dans le dossier du stagiaire (Axonaute).

Suivi pédagogique

- Quiz et questionnaires pédagogiques permettant de vérifier l'assimilation des notions abordées.
- Réalisation d'exercices et de travaux d'application intégrés au parcours.
- Analyse des rendus d'exercices et des livrables produits par l'apprenant, afin d'évaluer la compréhension et l'appropriation des contenus.
- Fiches pédagogiques renseignées à l'issue de chaque rendez-vous individualisé, mentionnant les objectifs d'apprentissage de la séance et les acquis constatés.

Évaluation des stagiaires

- Évaluation initiale sous forme de quiz de positionnement en début de formation.
- Évaluation des acquis par module : chaque module est validé par un quiz de connaissances et la production d'un livrable opérationnel, en cohérence avec l'objectif pédagogique du module (le détail objectif / compétences / évaluation figure dans le référentiel de formation).

Évaluation de la satisfaction

Questionnaire de satisfaction transmis au stagiaire en fin de formation afin de recueillir son retour sur les contenus, les modalités pédagogiques et l'organisation générale de la formation.

Attestations et documents de fin de formation

Attestation de fin de formation remise au stagiaire à l'issue du parcours, sous réserve de la réalisation effective de la formation.

Nature et modalités du système d'évaluation des connaissances

L'évaluation des connaissances et des compétences des stagiaires est réalisée tout au long de la formation, selon une approche progressive et adaptée aux objectifs pédagogiques.

Évaluation en amont de la formation

- Quiz de positionnement initial, réalisé en début de parcours, permettant d'évaluer le niveau de départ du stagiaire et d'identifier ses besoins.

Évaluation en cours de formation

- Quiz intermédiaires intégrés aux modules afin de vérifier la compréhension des notions abordées.
- Exercices d'application permettant de mettre en pratique les connaissances acquises (lecture de documents financiers, construction d'outils de gestion, réflexion sur des situations de gestion).
- Analyse des productions réalisées lorsque des rendus sont demandés, afin d'évaluer l'appropriation des contenus.

Évaluation en fin de formation

- Évaluation finale des acquis, permettant de mesurer la progression du stagiaire par rapport au positionnement initial. Cette évaluation porte sur la compréhension des notions abordées et la capacité à les mobiliser dans une situation de gestion.

L'ensemble de ces évaluations permet de suivre la progression du stagiaire et de vérifier l'atteinte des objectifs pédagogiques définis.

Certification ou attestation délivrée

À l'issue de la formation, et sous réserve de la participation effective du stagiaire, l'organisme PHI PARTNERS délivre une attestation de fin de formation mentionnant l'intitulé de la formation, sa durée et les compétences abordées. La formation ne délivre ni diplôme ni certification inscrite au RNCP ou au Répertoire Spécifique à ce stade.

Échanges et bilans pédagogiques entre la formatrice et le stagiaire

Les bilans intermédiaires et le bilan final sont réalisés à partir des outils d'évaluation intégrés au parcours de formation, permettant de mesurer la progression du stagiaire et l'atteinte des objectifs pédagogiques.

Les bilans intermédiaires sont effectués :

- à l'issue de certains modules,
- à travers les quiz pédagogiques, les exercices d'application et, le cas échéant, les productions demandées,
- lors des rendez-vous individualisés en visioconférence.

Ces bilans permettent de vérifier la compréhension des notions abordées, d'identifier d'éventuelles difficultés et d'ajuster l'accompagnement si nécessaire.

Le bilan final est réalisé en fin de formation à partir :

- de l'évaluation finale des acquis,
- de la comparaison entre les résultats du quiz de positionnement initial et ceux de l'évaluation finale,
- de l'analyse de la participation et de la progression du stagiaire tout au long du parcours.

Le bilan final permet d'évaluer l'atteinte des objectifs pédagogiques et de formaliser la progression réalisée par le stagiaire.

Indicateurs de résultats et de satisfaction

« Reprends la Main » est une nouvelle formation. À ce titre, aucun indicateur de résultats ni de satisfaction n'est encore disponible — les premières sessions n'ont pas encore été évaluées par les apprenants. Les indicateurs (taux de satisfaction, taux d'atteinte des objectifs pédagogiques, taux de complétion du parcours) seront publiés à l'issue des premières évaluations et mis à disposition sur demande.

Version du document

Programme — Reprends la Main · Phi Partners (Phi Formations) · 60 heures · Version juin 2026 (V3 — cohérence objectifs / compétences / évaluations et composition détaillée des 60 heures).