



# LE FINANCEMENT DES FORMATIONS



# CONTENU

1

ENTREPRISES

2

DEMANDEURS D'EMPLOI

3

AUTO-ENTREPRENEURS  
& FREELANCES

4

SALARIÉS

# INTRODUCTION

À l'heure où les métiers changent et où les carrières se fragmentent, la formation est devenue cruciale. Elle est même un levier de fidélisation du personnel.

Les fonds publics dédiés à la formation sont colossaux, mais l'information pêche.

Découvrez dans ce livre blanc les principaux financements que l'on soit une entreprise, un demandeur d'emploi, un entrepreneur ou un salarié.

C H A P I T R E

1

ENTREPRISES



## DES FONDS POUR TOUTES LES ENTREPRISES

Les entreprises cotisent toute l'année et peuvent bénéficier de fonds pour former leurs **salariés**.

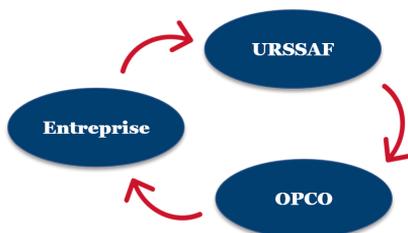
OPCA, OPCO, FNE, PDC... on s'y perd. La législation a en effet beaucoup changé.

Le dispositif phare est le **FNE-Formation**. Il contribue largement au financement des formations pour les entreprises de toute taille. Les budgets alloués ont été encore renforcés pendant la crise du Covid-19 et sont maintenus jusqu'à fin 2022.

Le **plan de développement des compétences** (PDC) permet lui aussi le financement des formations. Les entreprises cotisent toute l'année entre 0,55 et 1% de leur masse salariale en fonction de leur taille auprès de l'URSSAF. En contre-partie, leur OPCO de rattachement soutient les actions de formations mises en oeuvre.

Ces actions doivent permettre notamment l'**adaptation** des salariés à leur poste de travail. Imaginons que celui-ci ait évolué du fait des nouvelles technologies, le PDC peut être sollicité.

Pour demander les fonds, l'entreprise doit s'adresser directement à son **OPCO**. Les montants alloués sont très variables selon la branche professionnelle.



*Schéma du financement du plan de développement des compétences*

# ZOOM sur le FNE-Formation

## La Rolls-Royce des financements

L'ensemble des entreprises est éligible au FNE. Pour bénéficier du dispositif renforcé lié au Covid-19, la condition est d'être placée en **activité partielle** et/ou d'être en **difficulté** (réorganisation, mutation ou baisse de chiffre d'affaires).



### Open-bar (ou presque)

Tous les salariés peuvent bénéficier de ce financement qu'ils soient en CDI, CDD, à temps complet ou partiel, sur site ou en télétravail, ou en chômage partiel ou non.

Toutes les formations sont envisageables (hors celles liées à la sécurité). Ces actions doivent être organisées sous forme de parcours avec une thématique au choix :

- l'anticipation aux mutations (ex : nouvelles technologies)
- l'adaptation des compétences spécifiques au contexte Covid (modes de commercialisation, nouveaux marchés, etc.)
- la certification
- la reconversion

Les budgets sont conséquents et varient selon la taille de l'entreprise et sa situation (activité partielle, mutation, etc.). L'ensemble des coûts de formation est pris en charge, à savoir :

	Taille de l'entreprise	Entreprise en AP (activité partielle)	Entreprise en APLD (activité partielle de longue durée)	Entreprise en difficulté (Covid)	En mutation, transition et/ou reprise d'activité
<b>Dispositif renforcé Covid-19</b> (jusqu'à fin 2022)	< 300 salariés	100%	100%*	100%	100%
	300 à 1000 salariés	70%	80%*	70%	70%
	> 1000 salariés	70%	80%*	40%	40%

\*plafond de 6000€/salarié/an en moyenne

Au-delà de la crise sanitaire, le Régime général d'exemption par catégories (RGE) s'appliquera :

	Petites entreprises (<50 personnes et CA <10MC)	Moyennes entreprises (<250 personnes et CA <50MC)	Grandes entreprises (autres entreprises)
<b>Dispositif classique</b>	70%	60%	50%

Envie de connaître le montant de votre aide ?  
Un simulateur vous attend sur la page suivante.



# FNE-Formation / Simulateur

La demande d'aide se fait auprès de votre **OPCO**.

**Chaque OPCO** peut définir une politique légèrement différente (ex : taux horaire de prise en charge du salaire pendant la formation).

Voici par exemple le simulateur applicable à l'Opcommerce (OPCO entreprises du commerce). Il vous donnera un aperçu immédiat du montant de l'aide FNE.



L'accès au FNE-Formation 2022 est plafonné.

Une entreprise ne doit pas avoir reçu plus de 1 800 000€ d'aides de l'Etat depuis le 20 mars 2020, demande FNE 2021 comprise.

***Encore un doute ? Venez en discuter avec nous  
autour d'un café virtuel :***

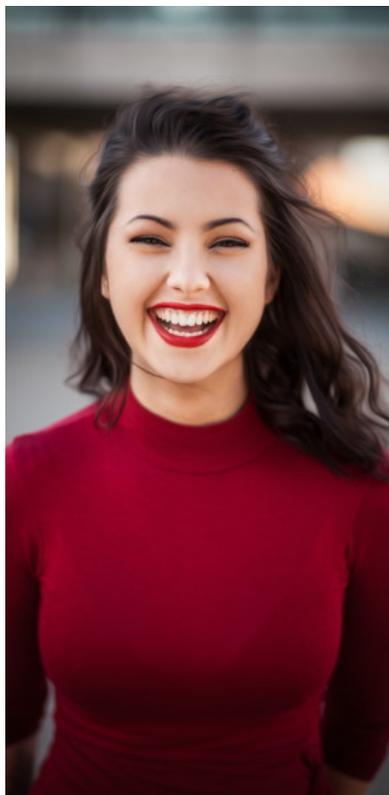
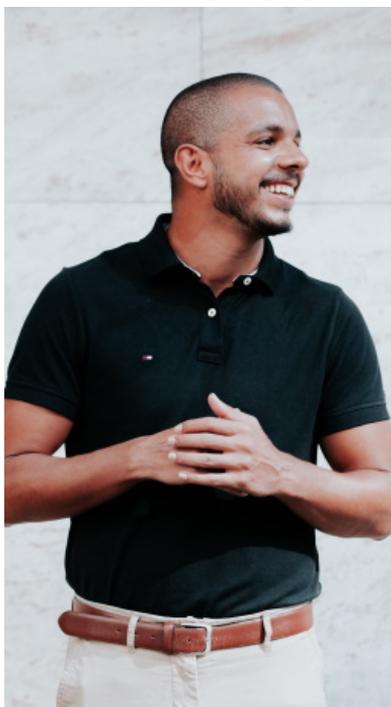


# ZOOM sur le PDC

(plan de développement  
des compétences)

Les **OPCO** présentent chaque année les financements qu'ils peuvent allouer au titre du PDC. Ils varient de **1200 à 15000€** par entreprise en fonction de sa branche professionnelle. A titre d'exemple, l'OPCO ATLAS (services financiers et conseils) attribue la fourchette suivante de budgets formation 2022 :

- **Entreprise <49 salariés :**  
1200€HT/an
- **Entreprise de 49 à 99 salariés :**  
5000€HT/an pris en charge à 50%
- **Entreprise de 250 à 299 salariés :**  
12000€HT/an pris en charge à 50%



D'autres OPCO tels que Constructyts (construction) allouent des montants différents, certes proches. Un exemple de **grille de financements** est accessible ici :



Il n'est pas toujours évident **d'identifier son OPCO**. Cette table de correspondance vous aidera à connaître celui dont votre entreprise relève :



Les formations obligatoires (ex : adaptation au poste de travail) doivent se tenir **sur le temps de travail**. Elles donnent lieu au maintien de la **rémunération** du salarié par l'employeur.

Proposer des formations n'est plus une option, mais une nécessité.

Certaines entreprises s'en servent comme argument pour **attirer** les talents.

D'autres, pour **fidéliser** le personnel en maintenant sa motivation.

Ces pratiques s'ancrent dans la notion du "**worker journey**" dans l'entreprise.

Les firmes qui ne forment pas en continu leurs salariés risquent de les voir partir à la concurrence.

*Développer les compétences des salariés est aussi important que de développer sa **marque employeur**.*

*La mise en oeuvre de formations de qualité est en cela un outil idéal.*

“

*Le point d'orgue de la stratégie RH : soigner sa marque employeur ! Vous n'êtes pas sans savoir que c'est une thématique phare depuis quelques années. Et justement, la formation professionnelle joue un rôle crucial dans le rayonnement de votre marque employeur, en tant que levier de fidélisation et d'attraction des talents.*

**ARWEN THIERRY, Bonnes Pratiques RH**

**VENTE B2B**

# LAISSEZ-VOUS... COACHER !

**NOS COACHINGS ALIGNENT VOS  
COMMERCIAUX SUR LES  
ATTENTES DES ACHETEURS B2B.**

Des ateliers de deux heures 100% interactifs  
et permettant des tests sur le terrain.



**Julien P.**

Expert  
LinkedIn

**Hasnia M.**

Experte en posture  
commerciale

**Richard R.**

Expert en  
vente B2B

**Parlez-nous de vos ambitions :**

**PRENDRE  
RDV**

**Qualiopi**  
processus certifié



# C H A P I T R E

# 2

# DEMANDEURS D'EMPLOI



# AIDES PÔLE EMPLOI, AIDE RÉGIONALE, CPF

Il existe de multiples dispositifs pour financer la formation des demandeurs d'emploi.

L'Etat préférera en effet toujours investir dans le retour à l'activité plutôt que dans l'indemnisation.

Profitez-en pour développer vos compétences !

Une première source de financement est l'**Aide Individuelle à la Formation (AIF)**. La demande se fait auprès de son conseiller Pôle Emploi que l'on soit encore indemnisé(e) ou non.

La formation doit faire partie de la liste des formations CPF certifiantes à moins qu'elle concerne la création d'entreprise ou un bilan de compétences. Tous les détails vous sont présentés ici :

Les régions, à travers leur **Aide Individuelle Régionale vers l'Emploi (AIRE)**, peuvent également contribuer au financement. Elles disposent souvent de budgets importants (parfois plus de 5000€/personne) et étudient les demandes au cas par cas. Retrouvez les informations pour la région IDF ici :



Enfin, n'oublions pas le financement personnel via son **CPF**. Toute personne ayant eu une activité rémunérée y a cotisé. Identifiez le montant de vos droits et les formations disponibles directement ici :

**MON  
COMPTE  
FORMATION**



Dans un monde où les métiers évoluent vite, ces formations individuelles sont à considérer.

Certaines aides peuvent financer des formations à plusieurs milliers d'euros, permettant par exemple d'entrer dans un cursus académique diplômant.

D'autres, comme le CPF, financent des formations plus courtes. Celles-ci sont idéales pour ajouter des compétences clés à votre profil telles que la communication sur les réseaux sociaux.



**Découvrez notre coaching  
à l'auto-entrepreneuriat**



# Créer son auto-entreprise tout en cherchant un emploi ?

La crise sanitaire nous a fait prendre du recul. Nombreuses sont les personnes souhaitant désormais lancer leur propre activité.

Les **aides financières** allouées notamment par Pôle Emploi permettent de financer des formations en ce sens. Cette période d'inactivité peut être l'occasion rêvée de lancer son projet que ce soit à petite ou grande échelle.



## Et si je trouve un emploi en parallèle ?

Eh bien bonne nouvelle : vous pourrez poursuivre votre activité d'auto-entrepreneur !

La loi autorise cette combinaison à la condition que votre activité ne concurrence pas celle de votre nouvel employeur.

Le dispositif de la micro-entreprise (dit "auto-entreprise") a pour avantage principal d'être imposé(e) au forfait sur son chiffre d'affaires et de réduire au strict minimum les obligations comptables.

Outre l'administratif, il est crucial de savoir vendre pour **péreniser l'activité**. Vente directe, social selling, emailing... les moyens sont nombreux.

Vous avez un projet d'entreprise ? Parlons-en lors d'un **café virtuel [ici](#)**, nos coachings vous aideront à gagner des parts de marché d'entrée de jeu.



*Vous voulez vous  
reconvertir en  
freelance, les fonds  
Pôle Emploi et AIRE  
peuvent également  
vous soutenir.*

“

*Il n'est pas rare que Pôle Emploi et/ou la région financent par exemple la formation des futurs coachs sportifs. Celle-ci s'étale sur plus d'un an pour un coût d'environ 7000€, pris en charge dans son intégralité potentiellement.*

**RICHARD RUFENACH, Team Link**

**DEMANDEURS D'EMPLOI CADRE**

# TROUVEZ VOTRE JOB GRÂCE À UN RECRUTEUR !

**NOTRE COACHING INCLUT UN ENTRETIEN  
AVEC UN RECRUTEUR DE MÉTIER.  
FEEDBACK DIRECT, PROGRÈS IMMÉDIATS !**

Et uniquement les thèmes qui  
comptent : soft skills, LinkedIn,  
personal branding.



**Julien P.**  
Expert LinkedIn

**Hasnia M.**  
Experte Management  
& coach Emploi RNCP

**Richard R.**  
Expert vente B2B



**Parlez-nous de vos ambitions :**

**PRENDRE  
RDV**



C H A P I T R E



3

AUTO-  
ENTREPRENEURS  
& FREELANCES



## AUTO-ENTREPRENEURS : LES PLUS GÂTÉS DU LOT ?

Pourtant peu connus, les financements destinés aux auto-entrepreneurs sont massifs. Ils peuvent atteindre 10 000€ annuels... oui dix mille !

Beaucoup d'auto-entrepreneurs pensent que ce statut ne leur offre aucun avantage. Certes les indemnités chômage sont exclues, mais beaucoup d'autres dispositifs sont conservés voire améliorés.

C'est le cas des aides à la formation. Sachez tout d'abord que votre cotisation au **CPF** est maintenue. En d'autres termes, vous continuez d'y accumuler des droits chaque année travaillée en tant qu'entrepreneur. **500€/an** pour une activité sur les **12 mois** de l'année et un **chiffre d'affaires supérieur à 0€**. Les droits CPF sont cumulables d'années en années dans la limite d'un **plafond de 5000€**.

Et puis, votre **Fonds d'Assurance Formation (FAF)** vous assure parallèlement des financements. Son montant est variable en fonction du FAF dont dépend votre activité. Il peut atteindre jusqu'à 2 200€ et ce renouvelable chaque année. Une aubaine pour se professionaliser continuellement !

Enfin, si votre FAF est l'AGEFICE (1,2M de personnes), la "**Mallette du dirigeant**" viendra s'additionner aux deux premiers dispositifs. Très mal connue, elle prend en charge vos formations jusqu'à 7 000€ par an. Les thèmes sont prédéfinis et concernent la gestion d'entreprise : management, vente, marketing, etc.

Une aide extrêmement précise lorsque l'on souhaite développer son auto-activité.

La plupart des auto-entrepreneur(e)s ne sont pas formés à la gestion d'entreprise.

Et le projet tourne court...

Les 3 financements évoqués peuvent jouer un rôle clé pour pérenniser l'activité.

Le plus important est de générer du chiffre.

Le reste en découlera. Vous souhaitez apprendre à vendre en tant qu'auto-entrepreneur(e) ?



**Découvrez notre  
coaching dédié**



# ZOOM sur l'aide des FAF

Un beau budget qui vous tend les bras



## 1/ Quelle budget ?

Les **FAF** offrent des **budgets élevés** de formation pour les entrepreneur(e)s. Ils varient généralement entre **200 et 3 000€ annuels** selon trois critères :

- votre **activité** (code APE)
- le **FAF** dont elle dépend
- la **formation** que vous visez

## 2/ Quelle formation ?

La rigidité des **critères de choix** de votre formation varie selon votre FAF. D'une façon générale, la formation doit être **en lien** plus ou moins direct avec votre **coeur d'activité**.

## 3/ Qu'elles FAF ?

Il existe trois principaux FAF :

- l'**AGEFICE** pour les commerçant(e)s et dirigeant(e)s non salariés du commerce, de l'industrie et des services
- le **FIFPL** pour les professions libérales (à l'exception des médecins)
- le **FAFCEA** pour les chef(fe)s d'entreprise inscrit(e)s au répertoire des métiers et les auto-entrepreneur(e)s artisans

## 4/ Quelle cotisation ?

Le financement peut être alloué dès lors que l'activité n'est pas nulle (**CA > 0€**). L'entreprise aura ainsi cotisé un minimum à la Cotisation à la Formation professionnelle. Ce minimum peut être de 1€ seulement.

## 5/ Quel montant alloué ?

L'aide allouée varie selon le FAF (et selon l'activité). Ce tableau récapitule les chiffres clés :

FAF	AGEFICE	FIFPL	FAFCEA
Montant maximum de l'aide financière	<b>3 500€</b>	<b>750€</b> (pour de nombreuses activités)	<b>1 250€</b> (50h x 25€/h)
Taux de CFP sur le chiffre d'affaires (CA)	<b>0,10%</b>	<b>0,20%</b>	<b>0,30%</b>

A noter : l'**AGEFICE** impose une cotisation CFP de 12€ minimum (soit un CA annuel de 12 000€ minimum) pour débloquer le montant total. A défaut, seule une fraction sera débloquée (environ 200€). Le **FIFPL** et le **FAFCEA** débloquent le montant total dès le 1er euro cotisé.

# Comment demander ses aides ?

Le **CPF** est l'aide la plus facile à demander. Une plateforme dédiée existe et inclut un moteur de recherche des formations. Vous pourrez directement y accéder ici en vous munissant de votre numéro de sécurité sociale :



Pour obtenir l'aide du **FAF**, il faudra d'abord identifier celui auquel vous êtes rattaché(e). Rendez-vous dans votre compte Urssaf auto-entrepreneur, rubrique "Attestations" puis "Attestation de contribution à la formation professionnelle. Votre FAF y figure :

## Type

Attestation de contribution formation professionnelle (versement ou dispense)

Enfin, pour tout savoir sur la "**Mallette du dirigeant**", vous pourrez vous rapprocher de votre Chambre de Commerce et d'Industrie locale voire contacter directement l'AGEFICE.

**AUTOENTREPRENEURS**

# LAISSEZ-VOUS... COACHER !

**NOS EXPERTS VOUS COACHENT  
AUX MEILLEURS OUTILS ET  
METHODES DE VENTE**

14h pour apprendre à vendre et à  
communiquer sur les réseaux sociaux.



**Julien P.**  
Expert LinkedIn

**Hasnia M.**  
Experte Management

**Richard R.**  
Expert vente B2B



**Parlez-nous de vos ambitions :**

**PRENDRE  
RDV**



“

*La Mallette du dirigeant, c'est vraiment une boîte à outils pour les dirigeants d'entreprise (...). Et là c'est juste génial, une vraie opportunité. Ils ont le droit à 140h de formation sur des modules très variés.*

NADIA BALLET, CCI de Dordogne



*Découvrez dans cette vidéo de 2mn le fonctionnement de la Mallette du dirigeant.*

C H A P I T R E



4

SALARIÉS



## DES FONDS POUR SE FORMER EN ENTREPRISE OU POUR TRANSITER

Les salariés ont droit à de nombreux dispositifs de formation. Peu s'en servent, ils gagnent pourtant à être connus.

Le premier dispositif que l'on croise sur sa route est le **Compte Personnel de Formation (CPF)**. Successeur du DIF, il permet à chaque salarié d'accumuler des droits. Une année pleine de travail représente 500€ de budget formation acquis, le tout étant plafonné à 5 000€ (\*8 000€ si salarié non qualifié).

Si la formation est effectuée sur le temps de travail, une demande préalable à l'employeur sera nécessaire. Ces heures seront rémunérées comme du travail effectif. Dans le cas inverse, aucune demande ni rémunération seront dues.

**MON  
COMPTE  
FORMATION** 

Peu d'employés le savent, mais l'entreprise peut **co-financer une formation CPF**.

Imaginez que vos droits ne couvrent pas l'intégralité de son coût, une demande peut être faite. Une fois votre cursus choisi, l'employeur pourra abonder votre compte sur la plateforme CPF. Cette vidéo vous donne les détails de la démarche :



Enfin, le **Projet de Transition Professionnelle (PTP)** permet aux salariés souhaitant changer de métier de s'absenter et de faire financer ses formations. Celles-ci doivent être en lien avec le projet. Outre le financement, le PTP permet de maintenir le contrat de travail du salarié. Deux conditions : avoir une ancienneté globale de 24 mois dont 12 dans l'entreprise actuelle.

La demande se fait auprès de l'organisme financeur lui-même, la "Commission Paritaire Interprofessionnelle Régionale".

Tous les détails dans cette vidéo :



Les financements institutionnels sont une voie d'accès royale à la formation.

Cependant, il est également possible de **négocier directement** un financement auprès de son entreprise.

Les responsables RH sont de plus en plus habitués à ce type de demandes.

**Qui ne tente rien n'a rien.**

*Si vous prévoyez de faire une formation CPF hors temps de travail, votre employeur n'a pas à être informé. Il vous faut simplement identifier l'OPCO dont dépend votre entreprise. Pour cela, noter son NAF (ou code APE) et entrez-le ici :*



# CONCLUSION

Entreprises, demandeurs d'emploi, entrepreneur(e)s ou salarié(e)s, des fonds existent pour financer des formations.

Que ce soit pour accroître sa marque employeur, développer ses compétences ou encore changer de métier, le passage par la case formation est de plus en plus commun.

La complexité administrative tend à diminuer et les fonds à augmenter, profitez-en !

# UNE ÉQUIPE À VOS CÔTÉS

**Votre entreprise dispose d'une équipe commerciale en B2B ?**

*Nous avons sondé les acheteurs français  
et alignons vos commerciaux sur leurs attentes.  
Nos coachings de 2 heures sont 100% interactifs.*

## **Parmi les thématiques :**

- ✓ Créer un climat de confiance en rendez-vous
- ✓ Devenir le conseiller privilégié de ses prospects
- ✓ Adopter une approche d'expert
- ✓ Performer en rendez-vous en toute circonstance
- ✓ User de son influence sociale positivement

**DÉCOUVREZ  
NOS COACHINGS**



## **Des coachs en activité**



**Julien Pibourret**

Expert LinkedIn  
& social selling



**Richard Rufenach**

Expert en vente B2B  
& entrepreneuriat



**Hasnia Muman-Berkhli**

Experte  
en posture commerciale



Bénéficiez d'une prise en charge par l'Etat grâce à notre certification Qualiopi