



LES 16 ERREURS

À EVITER SUR LE CPF
PÉRENNISER
SON ACTIVITÉ DE
FORMATION

[VOIR MA VIDÉO SUR LES ERREURS À ÉVITER](#)

INTRODUCTION

LA CRÉATION D'UN ORGANISME DE FORMATION RÉFÉRENCÉ EDOF PREND DU TEMPS (6 MOIS EN MOYENNE EN 2024)

APRÈS TANT D'EFFORTS, IL SERAIT DOMMAGE DE **PERDRE** VOTRE **RÉFÉRENCEMENT** APRÈS QUELQUES MOIS. DONC, NOUS AVONS DÉCIDÉ DE CRÉER CETTE **CHECKLIST** DE TOUTES LES CHOSES AUXQUELLES **FAIRE ATTENTION** TOUT AU LONG DE **LA VIE** DE VOTRE **ORGANISME DE FORMATION.**

MÉCONNAISSANCE DES CGU EDOF

Prenez le temps de **lire** et **comprendre** les **CGU EDOF**.
Si vous prévoyez que votre chiffre d'affaires **dépasse**
50 k€ / mois (qui est un seuil ou le risque de contrôle
voir de déréférencement **augmente**
considérablement) envisagez un **RDV avec un**
avocat spécialisé. Les risques liés à une mauvaise
interprétation de votre **C.A** **peuvent être**
conséquents.



[LES CGU DE EDOF VISIBLES ICI](#)

LA FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

- **Formation "Création d'entreprise"**

La formation "**création d'entreprise**" a ses **avantages**, et ses **inconvénients**. Dans les avantages, elle **sensibilise** de plus en plus de Français, qui **rêvent d'entrepreneuriat**, et c'est donc une formation "**facile**" à vendre.

En revanche, cette formation n'ayant pas de **certification associée obligatoire**, elle a été utilisée par de **nombreux OF** pour y placer tout et n'importe quoi, sous couvert d'une formation "**création d'entreprise**". Un guide pratique **EDOF** existe (en [Ressource](#)) afin de vous éviter des **erreurs** qui ont **couté leur référencement** à des **centaines d'organismes**.



[**LE GUIDE FORMATION
CRÉATION D'ENTREPRISE ICI**](#)

LE BILAN DE COMPÉTENCES

Le Bilan de compétences a un peu pris le relais de la **création d'entreprise** quand de nombreux organismes ont été **déréférencés**.

Il a été **vendu** à toutes les personnes qui ne **savaient pas trop sur quoi se former**, car c'était commercialement une formation "**passe partout**". Au final, elle a donné lieu à une **2ème grande vague de déréférencement EDOF**, donc si vous vendez du **bilan de compétences**, il faut être **extrêmement vigilant** à **respecter le cadre légal** du bilan de compétences (**3 phases, remise de la synthèse, suivi à 6 mois etc...**) sous peine de risquer votre **présence** sur **EDOF très rapidement**.



CRÉER UNE ORGANISME GÉNÉRALISTE

Il peut être **tentant de créer un organisme de formation** regroupant de **nombreuses formations différentes**, pour y attirer un maximum de **stagiaires**. Cependant cette pratique est très **mal vu** par **EDOF**, qui a dans le **viseur** ces organismes "**opportunistes**" à leurs yeux. Il est donc préférable, si vous souhaitez vous **diversifiez de monter plusieurs organismes, spécialisés.**

PROSPECTION COMMERCIALE / MARKETING

Même si dans la **pratique**, de nombreux organismes de formations travaillent avec des **centres d'appels (Maroc, Israël ...)** le démarchage téléphonique est **interdit** depuis **décembre 2022** et la **LOI n° 2022-1587 du 19 décembre 2022**.

Certains indicateurs (**annulation, taux de fin de formation, taux de plaintes clients**) peuvent trahir vos pratiques commerciales, entraîner **des contrôles**, et donc un **déréférencement** de votre organisme.

C'est pourquoi, je vous recommande **d'éviter les centres d'appels**, ou de les **limiter dans le nombre**, afin de **contrôler** au maximum leur travail (**leads qualifiés obligatoires, écoute sur les appels, contrôle de l'identité des apprenants**), pour éviter de payer le **prix de leurs erreurs**.

ORGANISATION / DOCUMENTS

Pour certains, ce point peut paraître **absurde**. Mais j'ai rencontré plusieurs organismes qui attachaient **peu d'importance** à **l'organisation**, et au **stockage** des éléments de chaque apprenant. Il est crucial de **garder tous les documents** à chaque fois afin, en **cas de contrôle**, d'avoir tout pour **justifier** vos **méthodes de travail**.

Que ce soit les **émargements**, les **comptes rendus** de formation, la **preuve datée** que le stagiaire a **reçu ses accès E learning**, le **CV de vos formateurs**, leurs **diplômes**, **attestations URSSAF**, les preuves de **relances stagiaires**, ou tout autre document prouvant **la qualité de votre travail**, **GARDEZ LES**, ça pourrait **sauver** votre organisme en **cas de contrôle**.

AIDE POUR LA **CONNEXION** DES PROSPECTS À LEUR **COMPTE CPF**

Même si vous avez **des prospects** en grande **difficulté** pour réaliser leur **identité numérique**, ou **valider leur dossier**, ne prenez **JAMAIS** la main sur leur compte.

Choisissez des outils de ligne (**Team Viewer, Anydesk etc...**) pour **éviter** que cela puisse **se retourner contre vous**.

EDOF contrôle les **adresses IP de connexion**, et utilisera cette **faute** pour **fermer votre organisme de formation**.

CONTRÔLER TOUS VOS INDICATEURS

EDOF contrôle vos **indicateurs**, vous devez donc en faire de même afin de rester dans les "**clous**".

Voici quelques **exemples d'indicateurs** et de **chiffres à respecter** pour ne pas alerter **EDOF**:

- Taux d'annulation: **10% Max**
- Taux de fin de formation: **90% Max**
- Durée de vos formations: **Eviter moins de 10 heures**

TAUX DE RÉALISATION DE FORMATION

EDOF suit de **nombreux indicateurs** (**annulation, budget, coût horaire, taux de fin de formation etc...**) et donc, si l'un de ces indicateurs est **anormalement bas** ou **élevé**, cela peut créer chez eux une **alerte** qui les poussera **à vous contrôler**, et potentiellement **bloquer vos paiements**.

Raison pour laquelle, votre **taux de réalisation de formation** (**% de stagiaires allant au bout de la formation**) doit en général être entre **80** et **90%**, afin de rester dans la norme.

Ca peut paraître **fou**, mais un **taux plus élevé** est **signalé** par **EDOF comme anormal**

TAUX D'ANNULATION DE DOSSIERS

EDOF **contrôle** particulièrement le **taux d'annulation** que **vous avez** sur votre **organisme de formation**, donc je vous **recommande** de toujours maintenir un taux d'annulation / Abandons **inférieur à 10% (CP EDOF 6.3.2)**, qui peut entraîner **des contrôles**, et donc un **déréférencement EDOF**.

Aussi, **les avances de paiement** peuvent être **coupées** à cause d'un taux d'abandon **supérieur à 10%**.

Pour ce cas, nous vous recommandons de **ne jamais inscrire un client** à votre formation s'il n'a pas clairement **confirmé son intérêt** pour la formation, son programme, et donc aller au bout de cette formation, pour éviter d'avoir **des abandons ou annulations**.

CROISSANCE DE VOTRE ORGANISME

Quand **on monte une société**, on veut **grandir**, c'est logique.

Cependant, **EDOF contrôle** la manière dont **vous évoluez**.

Une croissance trop rapide (+ de 50% en 30 jours par exemple) enverra **un signal** chez eux, qui les poussera **à vous contrôler** et **suspecter** un schéma de vente anormal.

C'est pourquoi, je vous recommande d'avoir une **croissance régulière (10% ou 15% par mois)**, avec **une bonne présence Web** afin de ne pas **alerter EDOF** et les pousser à **vous placer sous contrôle** et donc **bloquer vos paiements**.

Je vous rappelle que **la prospection** et **la publicité CPF** sont **interdits**, et qu'un démarrage trop fort **alertera systématiquement EDOF (CPF)**

MANQUE DE CONTRÔLE DES FORMATEURS

Même si vous recrutez des formateurs qualifiés (sur la partie pédagogique) cela ne veut pas dire qu'ils seront rigoureux sur leur méthode de travail, et cela, en cas de contrôle pourrait vous couter cher, si le référentiel Qualiopi n'est pas appliqué.

Il pourrait par exemple vous manquer de nombreux documents, compte rendus de cours, en cas de contrôle.

C'est pourquoi, je vous recommande de régulièrement contrôler le travail de vos formateurs, afin de vous assurer d'avoir tous les éléments nécessaires sur le déroulement de la formation.

INSCRIPTION AUX CERTIFICATIONS

Les **certificateurs RS** sont extrêmement **contrôlés par France compétences** et **risquent** leur place chaque année.

La pression qu'ils reçoivent est donc **répercutée sur les OF** partenaires **(vous)**. Je vous recommande donc d'avoir **un processus d'inscription aux certifications très clair**.

Par exemple, **programmer des rappels** pour **acheter une licence certification** dès qu'un stagiaire démarre sa formation, et un autre rappel pour **l'inscrire dès qu'il dépasse 80%** de formation.

NE PAS SUIVRE QUALIOP APRÈS L'AUDIT INITIAL

De nombreux organismes passent **(ou font passer) l'audit initial qualiopi**, et ensuite **changent totalement la méthode** qui a été décrite lors de l'audit.

Le souci de cette façon de travailler, est qu'après **18 mois**, lors de **l'audit de surveillance**, leurs dossiers ne sont **plus du tout conformes**, et cela rend plus **compliqué le passage de l'audit**. C'est pourquoi je vous conseille de **respecter aux mieux les indicateurs**, qui même si au premier abord peuvent paraître **"chiant"** au final vous **aident sur votre qualité**, et vous permettent de **maintenir votre OF actif sur le long terme**.

VEILLE LÉGALE

Le domaine de la formation **change très régulièrement**, je vous conseille donc de faire **une veille au moins légale**, sur ce domaine, afin de **savoir tous les changements qui arrivent** et les **ajustements** que vous devez faire afin de **rester conforme** et ne prendre **aucun risque**, car **EDOF** n'hésitera pas de son côté à vous **déréférencer des que possible**.

A suivre: **ICPF, site moncompteformation, Digiformag...**



OUTIL DE VEILLE QUALIOP / CPF



**Vous voulez en
discuter?**



09 78 45 29 55



hello@lideo.co



[@lideo.co](https://www.instagram.com/lideo.co)

[PRENDRE RDV](#)