

ÉDITION 2027

Livret d'accueil Formations Exupéry

Des formations-action pour faire évoluer les pratiques
commerciales de votre PME.



Bienvenue chez Exupéry

Exupéry accompagne les dirigeants de PME B2B dans la structuration de leur organisation commerciale : une vision claire, des responsabilités réparties, un pilotage simple, une acquisition structurée.

Depuis 2020, nous aidons les PME à franchir leur prochaine étape de développement avec une organisation commerciale plus lisible et moins dépendante de leur dirigeant. Plus de 100 entreprises nous ont fait confiance pour accompagner la montée en compétence de leurs équipes.

Deux façons d'intervenir, complémentaires

Conseil et accompagnement

Pour les sujets qui touchent l'organisation dans son ensemble : stratégie commerciale, responsabilités, pilotage, coordination entre marketing et commerce.

Formation-action

Pour permettre à une équipe de monter en compétence sur un sujet précis, de construire des outils communs et de faire évoluer ses pratiques, en s'appuyant sur ses propres clients et ses propres outils.

Les deux réponses s'articulent : une formation peut révéler un besoin d'accompagnement plus large, et un accompagnement peut intégrer des sessions de formation pour ancrer les nouvelles pratiques dans les équipes.

Ce livret vous accompagne du premier échange jusqu'au suivi après la formation : comment se déroule votre parcours, ce que vous recevez, qui contacter et comment nous faire part de vos remarques.

À qui s'adresse ce livret

- Aux **participants**, pour savoir à quoi s'attendre avant, pendant et après la formation.
- Aux **entreprises clientes**, pour connaître l'organisation du parcours et les documents échangés.
- Aux **intervenants externes** mobilisés sur certaines formations, pour partager les pratiques d'Exupéry.

Notre approche de la formation

Une formation a de la valeur lorsqu'elle produit un changement réel dans les pratiques de l'entreprise. Chez Exupéry, elle se prolonge donc au-delà de la journée de formation.

Les participants travaillent ensemble sur leur propre entreprise : leurs offres, leurs clients, leurs outils. Les apports théoriques restent courts et donnent un cadre commun. Le formateur apporte son expérience du terrain, challenge les choix de l'équipe et facilite les échanges pour faire émerger une pratique collective.

Chaque participant repart avec des **outils utilisables dès le lendemain** dans son activité, construits par et pour l'équipe.

« On vient chez Exupéry pour construire, mettre en œuvre et faire évoluer une pratique collective. »

Les six formations du catalogue 2027

Code	Formation	Durée	Ce que vous construisez
EXP-OC01	Aligner les équipes autour d'une proposition de valeur commune	7 h	Une proposition de valeur partagée
EXP-OC02	Construire le Sales Playbook de son équipe commerciale	14 h	Un référentiel commercial commun
EXP-OC03	Construire son tableau de bord et ses rituels commerciaux	7 h	Un système de pilotage simple
EXP-OC04	Structurer sa prospection B2B	7 h	Une démarche de prospection testable et mesurable
EXP-OC05	Développer son activité commerciale avec LinkedIn	14 h	Une méthode LinkedIn commune
EXP-OC06	Intégrer l'IA dans les pratiques commerciales	7 h	3 à 5 usages IA adaptés à leurs pratiques

Objectifs, programmes détaillés, compétences visées et livrables : voir le catalogue Formations 2027 et le programme remis pour chaque formation. Exupéry conçoit aussi des formations intra-entreprise sur mesure dans ses domaines d'expertise.

Les quatre étapes de votre parcours



1

Cadrer

Environ 45 minutes

Un échange avec le dirigeant ou le responsable concerné permet d'identifier les besoins et d'adapter le programme au contexte de l'entreprise.

2

Construire

7 ou 14 heures de formation

Les participants développent leurs compétences et construisent des outils directement applicables à leur activité, au travers d'ateliers et de mises en situation.

3

Expérimenter

Idéalement 3 à 4 semaines

À l'issue de la formation, les participants sont invités à mettre en pratique les méthodes et outils construits pendant les ateliers.

4

Ajuster

Réunion de suivi d'environ 2 heures

Une réunion avec les représentants de l'entreprise et les collaborateurs concernés permet de faire le bilan des premières mises en application, d'identifier les difficultés et de définir les ajustements utiles.

Durée de la formation

La durée pédagogique contractualisée est de 7 ou 14 heures selon le programme. Le cadrage préalable, la période d'expérimentation et la réunion de suivi constituent des prestations complémentaires d'accompagnement, distinctes des heures de formation.

Avant votre formation

1. Échange avec le donneur d'ordre

Après une prise de contact, un premier échange permet d'identifier les besoins et les objectifs. Exupéry propose ensuite un programme adapté au contexte de l'entreprise : devis, convention et programme.

Délais d'accès. Exupéry répond aux demandes de formation sous 48 heures. Le démarrage intervient généralement dans un délai d'environ un mois, selon les disponibilités, les besoins de l'entreprise et les éventuels aménagements nécessaires.

2. Liste des participants et besoins d'aménagement

Un formulaire recueille la liste des participants et les éventuels besoins d'aménagement liés à une situation de handicap.

3. Questionnaire individuel de positionnement

Chaque participant situe son niveau initial par rapport aux objectifs pédagogiques et exprime ses attentes spécifiques. Le formateur en tient compte pour adapter la session.

4. Informations pratiques

Date, horaires, lieu ou connexion et éventuel matériel figurent dans la convention et le programme. Ils sont rappelés aux participants via Digiforma ou par un e-mail récapitulatif, environ 7 jours avant le démarrage de la formation.

Public et prérequis

Formation	Public concerné	Prérequis
EXP-OC01 · Proposition de valeur	Direction, marketing, commerce	Aucun prérequis technique. Être impliqué dans la définition, la communication ou la vente de l'offre.
EXP-OC02 · Sales Playbook	Direction, management commercial, commerciaux, marketing si pertinent	Aucun prérequis technique. Être impliqué dans les activités commerciales, leur management ou leur structuration.
EXP-OC03 · Tableau de bord et rituels	Direction, management commercial, équipe commerciale	Aucun prérequis technique. Être impliqué dans les activités commerciales, leur management ou leur structuration.
EXP-OC04 · Prospection B2B	Commerciaux, business developers, direction commerciale	Aucun prérequis technique. Être impliqué dans la prospection ou le développement commercial.
EXP-OC05 · LinkedIn	Commerciaux, business developers, dirigeants impliqués	Compte LinkedIn actif. Un accès à Sales Navigator est facultatif.
EXP-OC06 · IA commerciale	Équipe commerciale, business developers, managers, dirigeants impliqués	Aucun niveau technique requis. Accès à l'outil d'IA générative retenu pour la formation.

Pendant et après votre formation

Au démarrage	Un échange avec les participants revient sur leurs attentes individuelles. Elles ont été recueillies dans le questionnaire de positionnement, par lequel chaque participant a évalué son niveau initial au regard des objectifs pédagogiques.
Pendant la formation	Exposés courts, études de cas, exercices, ateliers et mises en situation. Des documents et ressources sont remis aux participants. Évaluation des acquis. Le formateur apprécie l'atteinte des objectifs à travers les exercices pratiques, les mises en situation et les travaux individuels ou collectifs réalisés. Selon les formations, des quiz ou des Kahoot peuvent compléter cette évaluation. Les émargements sont réalisés via l'extranet Digiforma.
Le lendemain de la session	• Chaque participant reçoit une évaluation individuelle à chaud : évolution de son niveau perçu par rapport aux objectifs pédagogiques et satisfaction. • Le donneur d'ordre reçoit un questionnaire d'évaluation spécifique. Le niveau perçu relève de l'auto-évaluation des participants. Il complète l'appréciation des acquis par le formateur pendant la formation. Ces différentes modalités permettent d'apprécier la progression des participants et d'identifier les éventuels besoins de renforcement.
À l'issue de la formation	Un certificat de réalisation est délivré.
Un mois après la fin de la formation	Tous les participants reçoivent un questionnaire individuel à froid pour apprécier la mise en application des apprentissages.
Réunion de suivi	La réunion de suivi (environ 2 heures, généralement en visioconférence) est une prestation complémentaire d'accompagnement à la mise en application. Elle réunit le dirigeant, le responsable concerné et certains collaborateurs pour faire le bilan des premières mises en application et définir les ajustements utiles. Elle se distingue du questionnaire à froid et des heures de formation.

Informations pratiques

Format des formations

- Formations réalisées **exclusivement en intra-entreprise**, en groupes de 4 à 12 participants.
- Présentiel et/ou distanciel, selon la formation et les besoins de l'entreprise.
- Les dates, horaires et modalités sont précisés dans la convention et le programme de formation.

En présentiel

La session se déroule dans les locaux de l'entreprise ou sur un lieu défini avec elle lors du cadrage.

À distance

La visioconférence se déroule par défaut avec Google Meet, ou avec l'outil du client si nécessaire. Les informations de connexion sont envoyées 7 jours avant la session. Aucune installation n'est requise avec Google Meet ; une bonne connexion internet est nécessaire (au minimum 384 kbit/s).

Matériel et prérequis techniques

- **Développer son activité commerciale avec LinkedIn** : un compte LinkedIn actif pour chaque participant.
- **Intégrer l'IA dans les pratiques commerciales** : un accès à l'outil d'IA générative retenu pour la formation.
- **Autres formations** : aucun prérequis technique.

Les besoins de matériel sont rappelés dans le programme remis à l'entreprise.

Documents que vous recevez

- Une convention et un programme de formation, avant la session.
- Des documents et ressources de travail pendant la formation.
- Un certificat de réalisation à l'issue de la formation.
- Les feuilles d'émargement et le suivi administratif, accessibles via l'extranet Digiforma.

Financement

Exupéry est certifié Qualiopi au titre des actions de formation. Selon votre situation et les règles applicables par votre OPCO, tout ou partie de la formation peut être éligible à une prise en charge. Exupéry fournit les documents nécessaires à la constitution de votre demande.

Accessibilité et handicap

Exupéry étudie les besoins des personnes en situation de handicap afin de rechercher les aménagements adaptés à leur participation à la formation.

Signaler un besoin d'aménagement

Deux possibilités, de préférence en amont de la formation :

- Indiquer le besoin dans le **formulaire envoyé à l'entreprise** avec la liste des participants.
- Contacter directement le **référént handicap**.

Ce que fait le référént handicap

- Il échange avec la personne concernée pour comprendre la situation et ses besoins.
- Il étudie les adaptations possibles : organisation de la session, supports, rythme, modalités d'animation, accès aux locaux ou à la visioconférence.
- Il étudie ces adaptations avec l'entreprise cliente et le formateur avant le démarrage de la formation.
- Il peut, selon les besoins, s'appuyer sur les acteurs spécialisés : l'Agefiph et, pour les agents de la fonction publique, le FIPHFP.

Formations en présentiel

Lorsque la formation se déroule dans les locaux de l'entreprise cliente ou dans un lieu extérieur, les conditions d'accessibilité sont vérifiées avec la structure accueillante en fonction des besoins identifiés.

Référént handicap

Thomas Lelièvre

thomas@exupery.io · 06 70 75 16 74

Vos interlocuteurs



Thomas Lelièvre

Dirigeant d'Exupéry, consultant, concepteur et animateur principal des formations.

- Ingénieur diplômé de Centrale Nantes.
- Consultant auprès de dirigeants et d'équipes de PME sur la stratégie, l'organisation commerciale, l'acquisition et le développement B2B.
- Expérience de formation auprès d'entreprises et d'établissements d'enseignement supérieur.

Cette double activité de conseil et de formation permet de confronter en permanence les méthodes proposées aux réalités du terrain.

Des intervenants spécialisés selon les besoins

Lorsqu'un sujet demande une expertise complémentaire, Exupéry peut mobiliser un intervenant spécialisé. Exupéry assure alors la conception et la cohérence de l'ensemble du parcours. Le présent livret est aussi destiné à ces intervenants.

Qui contacter

Votre sujet	Interlocuteur
Organisation de la formation, programme, aspects administratifs	Thomas Lelièvre contact@exupery.io
Situation de handicap, besoin d'aménagement	Thomas Lelièvre, référent handicap thomas@exupery.io
Réclamation, suggestion	Thomas Lelièvre thomas@exupery.io
Protection des données personnelles	Thomas Lelièvre, contact pour la protection des données thomas@exupery.io

Satisfaction, suggestions et réclamations

Donner votre avis

À chaud

Le lendemain de la session, chaque participant reçoit un questionnaire individuel sur sa satisfaction et l'évolution de son niveau perçu. Le donneur d'ordre reçoit son propre questionnaire.

À froid

Un mois après la fin de la formation, un questionnaire permet à chaque participant d'apprécier la mise en application des apprentissages.

La réunion de suivi offre un temps d'échange supplémentaire avec l'entreprise sur les difficultés rencontrées sur le terrain. Les retours recueillis servent à améliorer les formations d'Exupéry.

Suggestions

Une idée d'amélioration, une remarque sur le déroulement, l'organisation ou les supports ? Écrivez-nous à tout moment à thomas@exupery.io.

Réclamations

Vous rencontrez une difficulté ou souhaitez signaler un problème concernant votre formation ? Vous pouvez adresser votre réclamation directement à Thomas Lelièvre, par e-mail à thomas@exupery.io, en précisant la formation concernée et la nature du problème.

Comment votre réclamation est-elle traitée ?

1. Nous accusons réception de votre demande sous 5 jours ouvrés.
2. Nous analysons la situation et recherchons une solution adaptée.
3. Nous vous apportons une réponse dans les meilleurs délais et vous informons si un traitement complémentaire est nécessaire.
4. La réclamation et les actions entreprises sont enregistrées afin de contribuer à l'amélioration continue de nos formations.

RGPD et règlement intérieur

Protection des données personnelles

Dans le cadre de l'organisation et du suivi des formations, Exupéry collecte les données professionnelles nécessaires à l'identification et au suivi des participants : nom, prénom et adresse e-mail professionnelle.

Exupéry traite également les réponses aux questionnaires de positionnement, d'évaluation et de satisfaction, ainsi que les informations nécessaires au suivi administratif et pédagogique de la formation.

Ces données sont utilisées pour organiser, réaliser, évaluer et assurer le suivi des formations, ainsi que pour respecter les obligations administratives et réglementaires applicables.

Elles sont accessibles aux personnes habilitées à assurer ces missions et aux prestataires techniques nécessaires, notamment Digiforma. Elles sont conservées pendant des durées adaptées à leur finalité et aux obligations légales applicables.

Conformément à la réglementation, vous pouvez exercer vos droits d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation ou d'opposition, lorsque ceux-ci sont applicables, en écrivant à thomas@exupery.io. Vous pouvez également adresser une réclamation à la CNIL.

Les informations communiquées concernant d'éventuels besoins d'aménagement sont traitées de manière confidentielle et limitées à ce qui est nécessaire à l'organisation de la formation. Aucun diagnostic médical n'est demandé.

Pour en savoir plus, consultez notre politique de confidentialité sur exupery.io.

Contact pour la protection des données

Thomas Lelièvre — thomas@exupery.io

Règlement intérieur

Le règlement intérieur d'Exupéry est disponible sur simple demande et accessible depuis votre espace extranet Digiforma.

Consulter le règlement intérieur

[Consulter le règlement intérieur en vigueur](#)

Informations administratives et contacts

Nous contacter

Exupéry

41 quai de Malakoff · 44000 Nantes

Tél. : 06 70 75 16 74

contact@exupery.io · exupery.io



Certification Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.

[Consulter le certificat](#)

Mentions légales

Société

EXPR SAS · nom commercial : Exupéry · dirigeant : Thomas Lelièvre

Immatriculation

SIRET 883 492 134 00027 · RCS Nantes · Code APE 8559B · TVA intracommunautaire FR11 883 492 134

Déclaration d'activité

Enregistrée sous le n° 52 44 08936 44 auprès du préfet de la région Pays de la Loire (article R. 6351-6 du Code du travail). Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contacts utiles

Questions générales	contact@exupery.io
Référent handicap, réclamations, protection des données	thomas@exupery.io
Site internet	exupery.io