

AGEFICE

FONDS D'ASSURANCE FORMATION

COMMERCE
INDUSTRIE
SERVICES

RAPPORT D'ACTIVITÉ

2025

Accompagner · Gérer · Financer

UN FAF AU SERVICE DES INDÉPENDANTS

Le Fonds d'Assurance Formation du Commerce, de l'Industrie et des Services

Organisme patronal habilité par l'État, créé voici une trentaine d'années à l'initiative de la CPME, du MEDEF et de l'UPA — aujourd'hui réunie avec l'UNAPL au sein de l'U2P —, l'AGEFICE est administrée par ces organisations patronales et par les organisations consulaires. Sa vocation tient en cinq missions complémentaires, ancrées dans une conviction : le travailleur non-salarié doit rester acteur de son projet de formation.

CINQ MISSIONS

01

Développer la formation des dirigeants non-salariés et conjoints collaborateurs

02

Gérer la Contribution à la Formation Professionnelle (CFP)

03

Établir les critères de prise en charge des actions de formation

04

Financer ces actions de formation

05

Promouvoir la formation comme outil de développement des entreprises

TROIS PRINCIPES STRUCTURANTS

Liberté

de choix de la formation pour le chef d'entreprise, affranchie des schémas restrictifs décidés par des tiers.

Égalité

entre les ressortissants, quels que soient statut, activité, taille de l'entreprise ou montant de la contribution.

Fraternité

par la mutualisation des fonds, pratiquée dès le premier euro cotisé.

SOMMAIRE

Au sommaire

—	Éditorial — Tenir le cap, sécuriser les fonds	04
01	L'AGEFICE en 2025 — identité, profils, gouvernance	06
02	Financer utile — de la CFP collectée à la compétence acquise	13
03	Faire beaucoup avec peu — efficience & modernisation	18
04	Rester proche — le réseau et la relation de service	21
05	Accompagner tout le parcours — quatre étapes	24
06	Sécuriser chaque euro — contrôle & lutte contre la fraude	27
07	Cap 2026 — perspectives	30

ÉDITORIAL

Tenir le cap, sécuriser les fonds

« Un fonds d'assurance formation ne se mesure pas seulement au montant qu'il distribue, mais à la capacité qu'il donne à un dirigeant de se former lorsqu'il aurait, sans lui, renoncé. »

En 2025, l'environnement des dirigeants de petites entreprises s'est encore tendu : instabilité politique prolongée, inflation persistante malgré son reflux, coût du crédit élevé, disparition des soutiens liés à la période Covid. Pour un indépendant, la formation est souvent la première dépense que l'on reporte lorsque la trésorerie se fragilise. C'est précisément dans ces moments que la mission d'un fonds d'assurance formation prend tout son sens : rester disponible quand le réflexe naturel est de différer, voire d'abandonner.

L'AGEFICE est restée fidèle à cet engagement. Plutôt que de suspendre son intervention face à l'incertitude pesant sur ses flux de financement, le Conseil d'administration a fait le choix d'une gestion prudente et progressive : ralentir temporairement les engagements lorsque la visibilité l'exigeait, puis les reprendre dès que les conditions le permettaient, sans remettre en cause ni la capacité de financement à long terme, ni la stabilité offerte aux ressortissants.

La reconduction à l'identique des enveloppes et des critères 2025 n'a pas relevé de la simple continuité administrative. Dans un

contexte incertain, elle a constitué un signal de confiance, donnant aux dirigeants la possibilité de construire leurs projets de formation dès le début de l'année. Dans ce domaine, la stabilité n'est pas un confort : elle est une condition de décision.

Cette stabilité s'est accompagnée d'une vigilance renforcée quant au bon usage des fonds. En 2025, l'AGEFICE a consolidé et formalisé ses dispositifs de contrôle afin de sécuriser davantage les paiements par virement et de s'assurer qu'ils bénéficient bien aux dirigeants concernés.

Cette exigence de proximité s'est également traduite, en 2025, par le maillage de 150 Points d'Accueil, qui permettent à l'AGEFICE de rester au contact direct des dirigeants sur l'ensemble du territoire, y compris outre-mer. Ces relais ne se limitent pas à enregistrer des dossiers : ils accueillent, informent, orientent et écartent en amont les demandes qui n'auraient pas abouti. Pour un public d'indépendants dont une part importante exerce sous le statut d'auto-entrepreneur, cette médiation humaine demeure une condition concrète d'accès au droit à la formation.

Cette rigueur se retrouve dans les comptes. Avec des frais de gestion maintenus en deçà de leur plafond réglementaire et des comptes certifiés réguliers et sincères, l'AGEFICE démontre qu'une structure de taille resserrée peut conjuguer discipline de gestion, modernisation de ses outils et proximité de terrain. Ce modèle correspond à la nature de son public et aux moyens dont elle dispose.

Avec 51 575 dirigeants formés et 77 033 dossiers financés, la formation des dirigeants non-salariés confirme qu'elle n'est pas une dépense, mais un investissement dans la résilience du tissu économique. Une évolution mérite toutefois d'être soulignée : la part des formations légalement imposées pour l'exercice de l'activité recule, au profit de formations davantage choisies que

subies. C'est un indicateur important : l'accompagnement ne se limite plus à financer une obligation, il rend possible une décision.

Pour 2026, le cap s'inscrit dans la continuité : mieux qualifier un marché des organismes de formation toujours plus concentré, poursuivre l'automatisation du traitement sans alourdir les effectifs, et maintenir un haut niveau d'exigence sur le contrôle. Un chantier s'ajoute à ces priorités : mesurer davantage pour mieux piloter, au-delà du seul financement.

Face à l'essor rapide de l'intelligence artificielle dans les usages professionnels, l'AGEFICE engage également une veille sur les enjeux de souveraineté numérique, condition de confiance pour les indépendants qui s'approprient ces nouveaux outils.



Éric Chevée

Vice-Président de l'AGEFICE

Mandataire Les Entrepreneurs (ex-CPME)



Fabien Rossignol

Président de l'AGEFICE

Mandataire MEDEF



01 L'AGEFICE en 2025

Identité et profils d'un public singulier, quatre fils rouges de l'exercice, et une gouvernance patronale qui arbitre vite : portrait d'un fonds au service de près de 1,3 million de ressortissants.

UN PUBLIC SINGULIER

Qui sont les ressortissants de l'AGEFICE ?

Le fonds couvre près de **1,3 million de ressortissants** répartis sur 60 % des codes NAF existants. Derrière cette étendue, une réalité homogène : des dirigeants souvent isolés, contraints par le temps, qui ne disposent ni d'un service formation, ni d'un plan de développement des compétences, ni d'un interlocuteur RH pour identifier leurs besoins. Ils sont, en pratique, seuls face à la question « de quoi ai-je besoin d'apprendre ? ». Répondre à cette diversité suppose chaque année des enveloppes attractives, des critères incitatifs et des démarches simplifiées, pour le plus grand nombre — mais suppose surtout quelqu'un pour poser la question à leur place.

1 300 000

ressortissants couverts

Commerce
Industrie
Services

60%

des codes NAF existants

47/53

répartition femmes / hommes parmi les bénéficiaires

50%

d'auto-entrepreneurs

47 ans

d'âge moyen des bénéficiaires

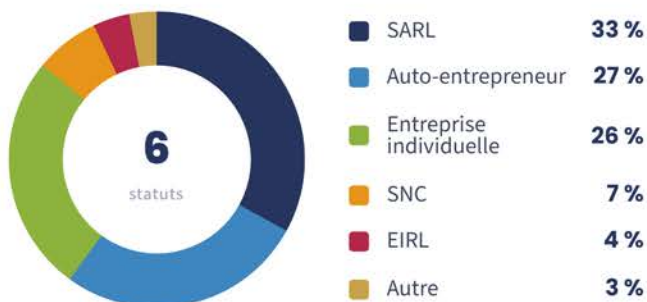
COUVERTURE ET RECOURS — CE QUE MESURENT CES CHIFFRES

1,3 million de ressortissants désigne le périmètre de couverture du fonds, non une population en besoin annuel de formation. Un dirigeant ne se forme pas chaque année, et la contribution individuelle moyenne — de quelques euros à quelques dizaines d'euros — n'ouvrirait, sans mutualisation, aucun droit exploitable. Rapporté à ce périmètre, le nombre de dirigeants formés dans l'année traduit un taux de recours qui progresse (+2,8 %) et que l'AGEFICE se donne pour objectif de continuer à faire progresser, en agissant sur ce qui en constitue le frein principal : non pas le montant disponible, mais la connaissance du droit et le temps disponible du dirigeant.

FORMES JURIDIQUES & EXPÉRIENCE

Une grande diversité de statuts et de parcours parmi les bénéficiaires

Répartition par forme juridique



Répartition par expérience

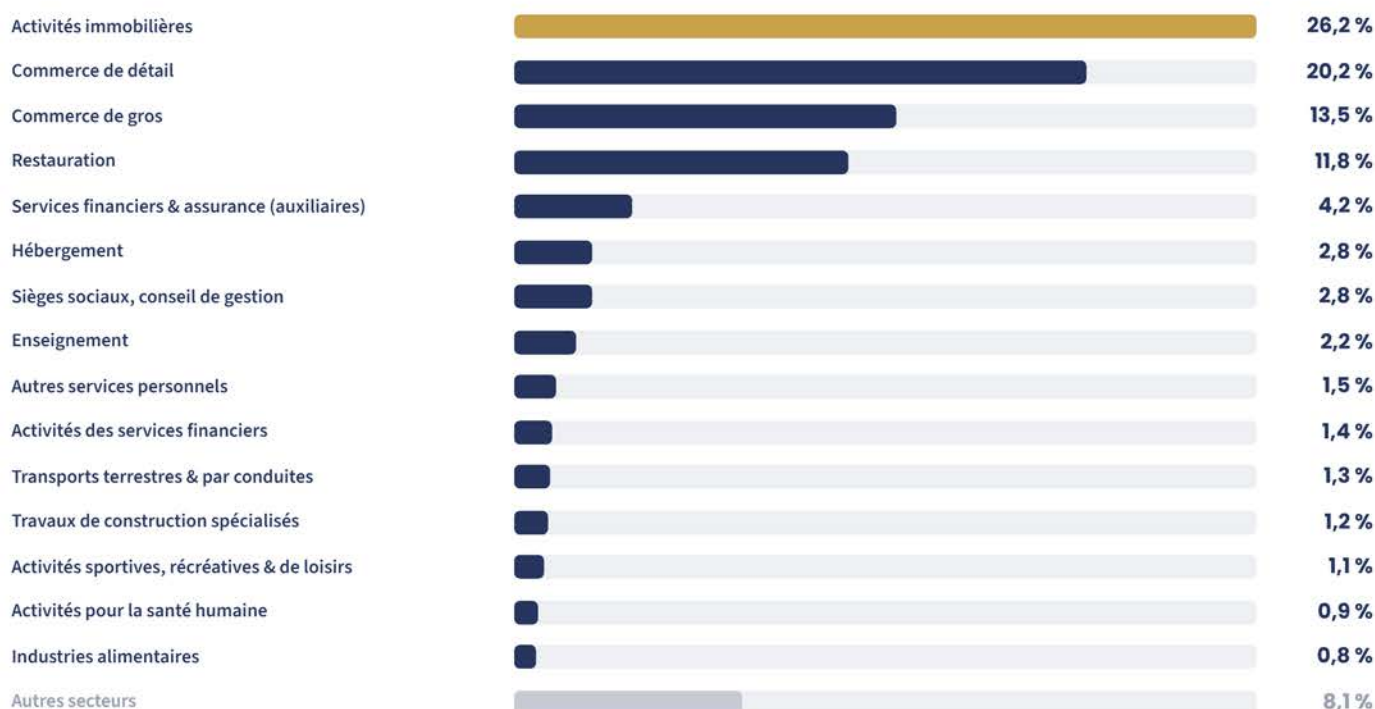


DES PROFILS ATYPIQUES

Une moitié d'auto-entrepreneurs, un âge moyen de 47 ans, une parité quasi parfaite : derrière ces chiffres se tiennent des dirigeants souvent isolés, contraints par le temps, enclins à privilégier les tâches qu'ils maîtrisent, parfois en peine pour identifier leurs propres besoins de formation. Un âge moyen de 47 ans signale un public en seconde partie de parcours, pour qui la formation relève moins de l'acquisition initiale que de l'adaptation à un métier qui change sous ses pieds — réglementation, outils, canaux de vente. Une ancienneté de trois à dix ans pour plus d'un tiers d'entre eux décrit le moment précis où l'entreprise cesse d'être un projet pour devenir une organisation, et où le dirigeant doit apprendre autre chose que son métier d'origine. Ils recherchent des solutions personnalisées, des compétences immédiatement applicables, de la souplesse dans les horaires et un accompagnement exigeant.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Dans quels secteurs exercent les bénéficiaires



Part des dossiers financés par secteur d'activité — les quatre premiers concentrent 71,7 % de l'activité.

DES BESOINS UNIQUES

En 2025, **5 890 organismes** ont dispensé les formations financées, dont **2 536 ne sont intervenus que sur un seul dossier**. Cet éclatement dit deux choses. D'abord la variété des besoins exprimés : un chauffeur routier, un agent immobilier et un restaurateur ne se forment pas au même endroit, et un catalogue national standardisé ne les couvrirait pas. Ensuite une charge d'instruction : la moitié des organismes financés découvrent les procédures d'un financeur, ce qui suppose de les accompagner autant que de les contrôler. L'AGEFICE assume cette dispersion comme la contrepartie du libre choix laissé au dirigeant, et la traite par un effort de qualification des prestataires plutôt que par une restriction de l'offre.

LES QUATRE FILS ROUGES DE L'EXERCICE

Une même logique d'action

Quatre fils conducteurs, non pas juxtaposés mais formant un seul mouvement : une équipe resserrée, des outils modernisés, un réseau proche et un accompagnement continu — tous tendus vers un même objectif.

Efficiencia de l'équipe

9 conseillers gestionnaires suivent l'ensemble des dossiers de l'exercice, au sein d'une équipe de 14 collaborateurs permanents. Une densité rendue possible par l'outillage et la rigueur de gestion.

Modernisation semi-automatisée

Le système d'information AGNES dématérialise, sécurise et pré-accorde, en interfaçage avec l'URSSAF et l'INSEE.

Proximité du réseau

150 Points d'Accueil et 9 conseillers assurent une présence humaine sur la quasi-totalité du territoire.

Accompagnement du parcours

De la pré-installation au rebond, une réponse structurée à chaque étape de la vie entrepreneuriale.

CONVERGENT VERS

La sécurisation des fonds

Chaque euro confié est géré, tracé et contrôlé — condition même de la générosité du financement.

GOUVERNANCE

Une gouvernance patronale qui arbitre vite

Le Conseil d'administration réunit treize administrateurs issus des organisations fondatrices et consulaires. Majoritairement composées de chefs d'entreprise, ces instances offrent un gage de légitimité et de proximité avec les préoccupations des travailleurs indépendants.



COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION — au 31/12/2025

CPME

- Albino **Barreiros**
- Laurent **Barthélémy**
- Éric **Chevée**
- Nicolas **Cordier**
- Jean-Michel **Pottier**

MEDEF

- Frédéric **Demongeot**
- Louis **Hart de Keating**
- Pierre **Possémé**
- Christelle **Roca-Priez**
- Fabien **Rossignol**

U2P

- Jean-Pierre **Chedal**

CCI France

- Guillaume **Armand**
- Sophie **Margollé**

LE BUREAU

PRÉSIDENT Éric Chevée CPME	VICE-PRÉSIDENT Fabien Rossignol MEDEF	TRÉSORIER Pierre Possémé MEDEF
TRÉSORIER-ADJOINT Jean-Michel Pottier CPME	SECRÉTAIRE Jean-Pierre Chedal U2P	SECRÉTAIRE-ADJOINT Guillaume Armand CCI France

Le Bureau conduit la vie courante de l'association et permet d'orienter l'action du fonds en prise directe avec les réalités entrepreneuriales des bassins économiques.

DEUX DÉCISIONS STRUCTURANTES

Arbitrer dans l'incertitude

01

Une mesure de prudence budgétaire

Les circulaires de sobriété de décembre 2024 ayant fait peser une incertitude sur les flux entrants, le Conseil a temporairement limité les engagements, avant d'en acter la levée dès le 1^{er} avril 2025. Le choix méritait d'être arbitré : engager sans visibilité aurait exposé le fonds à devoir interrompre son intervention en cours d'année, scénario dont les dirigeants auraient supporté le coût. Le Conseil a préféré un ralentissement court et réversible à une rupture tardive. La levée intervenue au premier trimestre a permis à l'exercice de se clore en progression, et la capacité de financement à long terme a été préservée.

-35 %

d'engagements à fin janvier

+1,9 %

de dossiers sur l'exercice

02

Reconduire enveloppes et critères

Reconduction à l'identique des enveloppes annuelles, de l'indemnité de perte de ressources et des frais annexes, ainsi que des plafonds horaires et de pré-installation. Dans un contexte où plusieurs financeurs ont ajusté leurs paramètres, la stabilité a une valeur propre pour un public qui construit son projet de formation plusieurs mois à l'avance et qui, en cas de doute, renonce plutôt que de solliciter. Le Conseil a considéré que la lisibilité du droit primait sur son optimisation. Le résultat est mesurable : +2,8 % de stagiaires formés sur l'exercice.

+2,8 %

de stagiaires formés

3000 / 5000 €

enveloppes maintenues

TRANSPARENCE DES INSTANCES

Soucieuse de la transparence de ses instances, l'AGEFICE veille à la **prévention des conflits d'intérêts** : les administrateurs ne prennent pas part aux délibérations portant sur des structures auxquelles ils seraient liés, garantissant l'impartialité des décisions de financement.



02 Financer utile

De la CFP collectée aux compétences financées : une chaîne continue, de la contribution mutualisée dès le premier euro à la compétence acquise par le dirigeant.

LES CHIFFRES DU FINANCEMENT

Transformer la collecte en compétences

Les chiffres qui suivent décrivent un circuit, pas une performance. Ce qu'ils établissent, c'est qu'une contribution individuelle souvent inférieure à quelques dizaines d'euros se transforme, par la mutualisation, en un financement moyen de 1 089 € par bénéficiaire — soit l'ordre de grandeur d'une formation courte réellement structurante pour une petite entreprise.

71,7 M€

de produits de formation collectés

La contribution à la formation professionnelle, mutualisée à l'échelle de l'ensemble des ressortissants.

56,7 M€

affectés au financement des formations

58,6 M€

effectivement décaissés dans l'année

1 089 €

de financement moyen par bénéficiaire

77 033

dossiers instruits (+1,9 %)

51 575

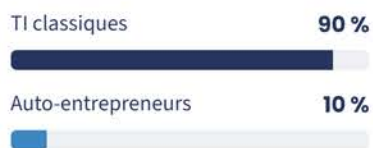
dirigeants formés (+2,8 %)

2 312 085

heures de formation financées

De la collecte au financement

1 - Collecte



2 - Mutualisation

Chaque euro cotisé est mutualisé, ouvrant des droits sans commune mesure avec la contribution versée.

3 - Financement

58,6 M€

décaissés au bénéfice des dirigeants.

MUTUALISATION

Un levier décisif, dès le premier euro cotisé

Pratiquée dès le premier euro, la mutualisation constitue une opportunité pour des dirigeants dont la contribution individuelle est souvent modeste : elle transforme une cotisation de quelques euros en une capacité de financement considérable. Ce mécanisme est le seul qui rende la formation accessible à un auto-entrepreneur dont la contribution annuelle ne couvrirait pas une heure de cours. C'est aussi ce qui distingue le principe d'un droit ouvert d'un système de compte individuel : ici, le montant disponible ne dépend pas de ce que le dirigeant a versé, mais de ce dont il a besoin, dans la limite d'un plafond identique pour tous.

×70**pour les contributions annuelles les plus modestes**

Un dirigeant qui cotise moins de 7 € par an peut bénéficier jusqu'à 500 € de financement de formation.

×26 à ×420**selon le niveau de contribution du ressortissant**

À partir de 7 € de cotisation, jusqu'à 3 000 € de financement — et jusqu'à 5 000 € pour une formation enregistrée au RNCP.

11 %

de la collecte consacrés au CPF des ressortissants

1 %

de la collecte consacré au CEP

4,38 M€

reversés à France Compétences au titre de la péréquation entre financeurs.

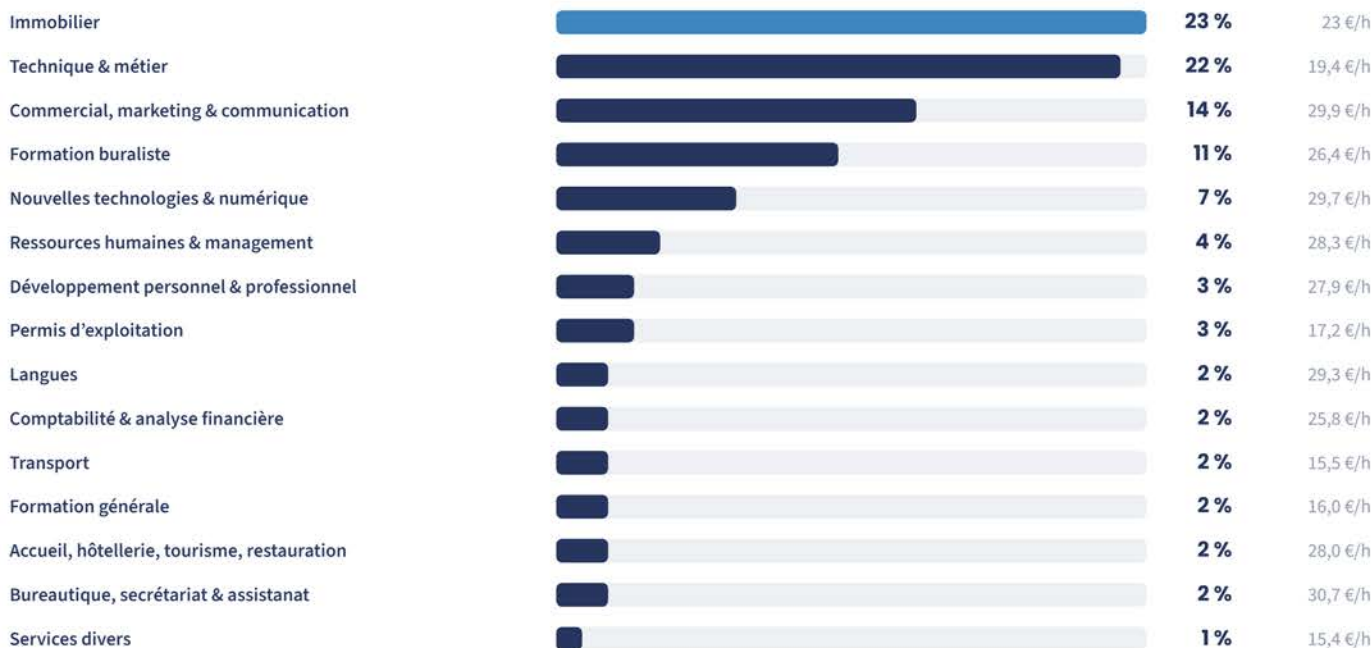
PRINCIPE FONDATEUR

« Liberté de choix de sa formation, égalité entre les ressortissants, fraternité au travers de la mutualisation des fonds. »

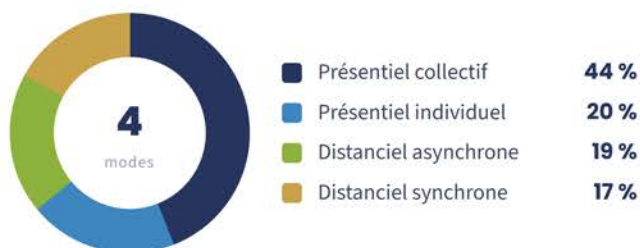
BESOINS EXPRIMÉS

Comment et sur quoi les dirigeants se forment

Domaines de formation financés



Modalités pédagogiques



Plafonds horaires de prise en charge



Le tableau ci-dessus indique la part de chaque domaine dans les dossiers financés et le coût horaire moyen constaté. La donnée la plus significative de l'exercice s'y trouve : **les formations légalement imposées pour l'exercice de l'activité — buraliste, permis d'exploitation, capacité de gestion — pèsent 33 % de l'activité et sont en baisse.**

Ce recul mérite d'être lu pour ce qu'il est. Il ne traduit pas une baisse des obligations réglementaires, mais une progression des formations choisies : commercial et marketing, numérique, ressources humaines, gestion financière. Autrement dit, les dirigeants ne viennent plus seulement chercher auprès de l'AGEFICE l'autorisation d'exercer ; ils viennent y chercher les moyens de mieux exercer.

FOCUS — INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

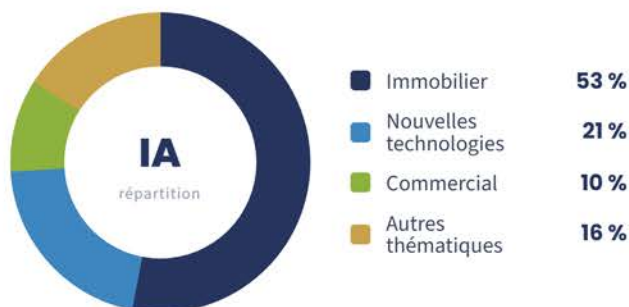
L'IA, une demande déjà installée

8,9 %

de l'activité totale de formation
porte déjà sur l'intelligence
artificielle

53 % de l'immobilier, 21 % des nouvelles technologies :
ce sont des professionnels qui intègrent l'IA à un métier
existant, pas des dirigeants du secteur technologique.

L'IA par thématique de formation



CYBERSÉCURITÉ, RGPD ET SOUVERAINETÉ NUMÉRIQUE : UN ÉCART ASSUMÉ ET TRAITÉ

Alors que l'IA progresse vite, les formations à la cybersécurité et à la protection des données représentent moins de 1 % de l'activité. L'AGEFICE fait le choix de publier cet écart plutôt que de l'omettre. Il décrit une réalité connue des acteurs de la petite entreprise : le dirigeant se forme à ce qui produit un effet visible sur son chiffre d'affaires, rarement à ce qui prévient un risque qu'il n'a pas encore rencontré. Les indépendants sont pourtant, structurellement, les moins protégés face aux atteintes numériques.

L'AGEFICE n'entend pas corriger cet écart par la contrainte, mais par l'information en amont : sensibilisation via le réseau des Points d'Accueil, mise en avant de l'offre existante, articulation avec les dispositifs publics de sensibilisation à la sécurité numérique. À ces enjeux s'ajoute celui de la souveraineté numérique : à mesure que l'intelligence artificielle devient une compétence transversale, la maîtrise des outils, des données et des dépendances technologiques devient un sujet de vigilance pour les indépendants comme pour le fonds.

03 **Faire beaucoup avec peu**

Efficiency and modernisation : a tight team who, thanks to tooling and automation, instructs dozens of thousands of files while containing management costs.

EFFICIENCE DE GESTION

Une sobriété de gestion assumée et vérifiée

L'efficacité se lit dans le rapport entre les moyens engagés et l'activité produite. Elle n'est pas ici un objectif en soi : elle est la condition qui permet à un fonds de taille modeste de maintenir simultanément un réseau de proximité, un niveau de contrôle élevé et une capacité de financement stable. Ce modèle est adapté à la nature du public servi — des dirigeants non-salariés dont les dossiers sont nombreux, unitairement modestes et fortement standardisables. Il ne prétend pas décrire un optimum applicable à d'autres périmètres.

9 / 14

conseillers gestionnaires suivent les dossiers

sur 14 collaborateurs permanents au total

Encadrement	2
Conseillers	9
Comptable	1
Assistants d'accueil	2

L'instruction ne repose pas sur l'ensemble de l'équipe : ce sont ses 9 conseillers qui suivent les dossiers, du dépôt au versement.

Sans réserve

comptes certifiés

La certification annuelle des comptes par le commissaire aux comptes est délivrée sans réserve.

FRAIS DE GESTION

6,2 M€

de frais de gestion engagés

en deçà du plafond réglementaire

LA GESTION AU SERVICE DU FINANCEMENT

Les frais de gestion engagés en 2025 s'établissent à 6,2 M€, en deçà du plafond réglementaire. L'écart n'est pas un objectif de gestion poursuivi pour lui-même : il résulte d'une structure resserrée et d'un niveau d'automatisation qui permet à neuf conseillers de suivre l'ensemble des dossiers de l'exercice. Il est intégralement redéployé vers sa destination naturelle, le financement direct des formations des travailleurs non salariés. Le Conseil d'administration veille à ce que cet écart ne se maintienne pas au détriment des moyens nécessaires au contrôle et à l'animation du réseau, dont le renforcement constitue un poste d'investissement assumé pour les exercices à venir.

MODERNISATION SEMI-AUTOMATISÉE

AGNES, une chaîne de traitement outillée

Le système d'information AGNES orchestre une chaîne semi-automatisée qui sécurise et accélère le traitement des dossiers, sans jamais retirer l'humain de la décision finale. C'est le principe qui commande l'architecture : l'automatisation porte sur la vérification, jamais sur l'appréciation. Le pré-accord automatique porte sur une étape de la chaîne, non sur son ensemble : il ne dispense d'aucun des contrôles qui suivent et concentre le temps de conseiller là où l'examen humain est nécessaire.

01 Dématérialisation

Les dossiers sont déposés et instruits entièrement en ligne, sans circulation de papier.

02 Signature électronique

Les engagements sont contractualisés par signature électronique, tracée et sécurisée.

03 Échanges URSSAF

L'affiliation et la contribution sont vérifiées par interfaçage direct avec l'URSSAF.

04 Adresses INSEE

Les adresses des entreprises sont fiabilisées à partir des référentiels INSEE.

64 %

des dossiers pré-accordés
automatiquement

3 %

de taux d'erreur sur les préaccords

PROCHAINE ÉTAPE — 2026

AGNES sera enrichi d'un module de reconnaissance optique de caractères (OCR) et de traitement du langage, afin d'automatiser la lecture des pièces justificatives et de fiabiliser encore le contrôle — à effectifs constants. Deux garanties encadrent ce chantier : la décision d'accord ou de refus reste supervisée par un gestionnaire, et le traitement des données des ressortissants s'inscrit dans le cadre défini par le RGPD, avec une attention particulière portée à la localisation des traitements. Automatiser la lecture d'une pièce n'est pas automatiser une décision.

04 Rester proche

Le réseau et la relation de service : pour un public d'indépendants souvent isolé, la proximité physique et humaine demeure le complément indispensable de la dématérialisation.

9

les 9 conseillers qui suivent les dossiers assurent aussi la relation directe avec Points d'accueil

88,1%

satisfaction globale AGEFICE (moyenne 8,8/10)

UNE PRÉSENCE LOCALE

Des relais de terrain sur tout le territoire

Les 150 Points d'Accueil ne sont pas des guichets d'enregistrement. Ils remplissent trois fonctions que la dématérialisation ne couvre pas : ils font connaître un droit à des dirigeants qui ignorent souvent en disposer, ils sécurisent l'éligibilité en amont du dépôt, et ils accompagnent les publics les plus éloignés des usages numériques. Cette présence explique une part significative du taux de recours du fonds ; elle explique aussi la qualité des dossiers reçus, un dossier préparé en Point d'Accueil étant moins exposé au rejet.

150

Points d'Accueil sur le territoire

86,8 %

satisfaction Points d'Accueil

Outre-mer

présence dans les DROM

Répartition régionale de l'activité



Les quatre premières régions concentrent près de la moitié de l'activité ; l'outre-mer complète le maillage.

Les quatre premières régions concentrent près de la moitié de l'activité, dans un ordre qui ne recoupe pas exactement celui du poids économique : l'Occitanie et la Nouvelle-Aquitaine devancent l'Île-de-France. Cette répartition traduit moins une différence de besoin qu'une différence d'intensité du relais local. Là où le réseau de Points d'Accueil est dense et actif, le recours au financement progresse. La présence dans les DROM, quoique modeste en volume, garantit qu'aucun territoire ne se trouve hors du champ d'intervention du fonds.

LA PLATEFORME NATIONALE

Le baromètre d'une relation qui se transforme

9 085

appels traités

11 min

durée moyenne d'appel

85,6 %satisfaction plateforme
(8,6/10)**126 341**

courriels traités

Moins d'appels, plus longs — un mouvement de fond

La baisse du nombre d'appels, combinée à l'allongement de leur durée, traduit une transformation : les demandes les plus simples sont désormais absorbées en amont par les automatisations, tandis que les opérateurs se concentrent sur des échanges plus approfondis et plus utiles. Onze minutes en moyenne, ce n'est pas le temps d'une réponse administrative : c'est le temps d'un examen de situation. Ce déplacement était l'objectif recherché ; il est atteint.

La proximité physique et humaine reste le complément indispensable de la dématérialisation, en particulier pour les publics les plus éloignés des logiques numériques. À mesure que le traitement s'automatise, la valeur de la relation ne diminue pas : elle se concentre sur les cas où elle change quelque chose.

PAROLE D'EXPERT

« Parce qu'elle est en prise avec les dirigeants, leurs temporalités et leurs contraintes, l'AGEFICE peut construire des critères compréhensibles, équitables et réellement mobilisables — plutôt que d'opposer la règle au réel. »



05 **Accompagner tout le parcours**

Accompagner le dirigeant non pas sur un instant isolé, mais tout au long de sa trajectoire : de la pré-installation au rebond, la réponse d'un partenaire et non d'un simple payeur d'actions.

1

Pré-installation

2

Croissance

3

Prévention

4

Rebond

Quatre étapes, une même conviction : la formation n'est utile que si elle arrive au moment où le dirigeant peut s'en servir. Financer une formation à la gestion à un dirigeant en pleine croissance produit un effet ; la lui proposer six mois après une liquidation n'en produit aucun. C'est cette exigence de synchronisation qui distingue un partenaire d'un payeur d'actions, et elle suppose de savoir intervenir avant l'installation comme après l'échec — deux moments qu'aucune obligation réglementaire ne couvre.

01 Pré-installation

Préparer l'entrée dans l'activité

L'AGEFICE finance les formations obligatoires préalables à l'installation, dès lors que la personne est inscrite à l'URSSAF et rattachée au fonds.

- › Futurs **buralistes** — filière tabac-presse
- › Exploitants **hôtels, cafés, restaurants** — permis d'exploitation
- › Futurs **diffuseurs de presse**
- › Dirigeants d'**auto-écoles** — capacité de gestion

02 Croissance

Structurer le développement

Perspective Croissance — CCI France

Diagnostic-action en 3 phases, 21 h min. • **1 260 € HT** / stagiaire

BGE Réseau

BOUSSOLE — diagnostic-action **12 h** • RÉVÉLA[C]TION Commercial **28 h**

700 dossiers financés sur cette phase, réseaux CCI & BGE confondus.

Le fonds n'attend pas que l'activité soit consolidée pour agir. Financer la formation d'un futur buraliste, d'un exploitant de café ou d'un dirigeant d'auto-école avant même le démarrage effectif de l'activité revient à intervenir au moment où la décision d'entreprendre se joue encore. Les 700 dossiers financés en phase de croissance, avec les réseaux CCI et BGE, relèvent de la même logique : un diagnostic-action conduit sur douze à vingt-huit heures ne transmet pas seulement un contenu, il oblige le dirigeant à formuler sa situation — souvent pour la première fois devant un tiers.

1

Pré-installation

2

Croissance

3

Prévention

4

Rebond

03 Prévention

Préserver la santé du dirigeant

L'AGEFICE traite la santé du dirigeant comme un facteur de résilience économique. Un indépendant n'a ni médecine du travail, ni collectif de travail, ni arrêt maladie qui préserve son revenu : les mécanismes qui protègent un salarié lui sont, pour l'essentiel, inaccessibles. L'épuisement d'un dirigeant n'est pas seulement un problème de santé, c'est un facteur de défaillance d'entreprise et de destruction d'emplois.

Outil e-santé — Observatoire AMAROK

Développé avec le Pr Olivier Torrès : satisfactomètre & stressomètre pour repérer les signaux d'alerte.

Formation Allegrio

Vidéo learning en 6 modules — prévenir l'épuisement plutôt que le guérir.

04 Rebond

Accompagner la reconstruction

Lorsqu'une entreprise traverse une crise sévère ou doit fermer, l'AGEFICE s'implique dans ce moment vulnérable. Continuer à l'accompagner ne relève d'aucune obligation : le Conseil d'administration l'a néanmoins retenu, considérant qu'un dirigeant qui rebondit reprend une activité, redevient contributeur, et que l'échec entrepreneurial ne doit pas être traité comme une sortie définitive du champ de la formation.

Association Second Souffle

Financement de la formation des bénévoles qui accompagnent les dirigeants en difficulté — convention renouvelée chaque année.

Souplesse de reconversion

Financer un projet professionnel cohérent, même différent de l'activité exercée précédemment.

UN PARTENAIRE CONTINU

De la pré-installation au rebond, un continuum structuré en quatre étapes : la réponse d'un partenaire, présent à chaque moment de la vie entrepreneuriale.



06

Sécuriser chaque euro

Contrôle et lutte contre la fraude : le contrôle n'est pas une contrainte à minimiser — il est la preuve que les fonds confiés sont bien gérés, et la condition même de la générosité du financement.

DES CONTRÔLES OUTILLÉS

La preuve, chiffrée, d'une gestion maîtrisée

Le contrôle produit ici une double preuve : que les fonds confiés sont employés conformément à leur objet, et que le dirigeant qui sollicite l'AGEFICE ne finance pas, sans le savoir, une prestation fictive. Sur un marché où le démarchage abusif visant les indépendants s'est professionnalisé, un contrôle exigeant protège d'abord le ressortissant.

251 530

attestations de contribution
contrôlées

17 022

adresses postales vérifiées

27 994

numéros IBAN examinés

Trois niveaux de contrôle des paiements



DEUX REMPARTS STRUCTURELS

Absence d'avance de fonds

Le financement n'est versé qu'après service fait et contrôle. Parfois perçue comme un frein par les organismes, cette règle rend sans objet le montage frauduleux le plus courant : encaisser un financement sur une formation qui n'aura pas lieu. L'AGEFICE en assume la contrepartie en instruisant rapidement, la trésorerie des petits organismes étant elle aussi une contrainte réelle.

Qualiopi, socle nécessaire

La certification Qualiopi constitue le socle de qualité exigé de tout organisme financé. L'expérience de terrain conduit à la compléter par des vérifications propres : concordance des coordonnées bancaires, vérification des adresses, contrôle des attestations, examen des émargements. Certification et contrôle d'exécution répondent à deux questions distinctes, dans le prolongement du renforcement engagé par les pouvoirs publics.

SÉCURISATION DES PAIEMENTS

Un contrôle qui couvre le flux, un examen qui traite l'exception

Les deux dispositifs ne font pas le même travail sur les mêmes dossiers. Le premier soumet l'ensemble du flux à un contrôle interbancaire automatisé, déclenché aussi bien à la demande d'un gestionnaire sur un dossier précis que par traitements groupés sur la base des coordonnées enregistrées. Le second reprend, avec des sources plus larges et l'appui d'un instructeur, les situations que le premier n'a pas tranchées ou qui portent un signal de risque. Un contrôle de couverture, puis un examen au cas par cas : c'est cette articulation, et non l'addition de deux outils, qui sécurise la chaîne de paiement.

SEPAmail DIAMOND

CONTRÔLE DE COUVERTURE - À LA DEMANDE ET EN MASSE

Adossé au réseau interbancaire français SEPAmail, DIAMOND interroge directement la banque teneuse du compte pour confirmer que l'IBAN existe et qu'il appartient bien au demandeur — nom et prénom pour une personne physique, SIREN pour une personne morale. L'AGEFICE l'exploite selon deux régimes complémentaires : à la volée, lorsqu'un gestionnaire a besoin de lever un doute sur un dossier en cours d'instruction ; et par traitements groupés, qui passent au crible la majorité des coordonnées bancaires enregistrées. Le contrôle n'est donc pas un acte exceptionnel déclenché par un soupçon : c'est le régime normal d'instruction, que le gestionnaire peut en outre mobiliser ponctuellement. Dans les deux cas, il réconcilie, avant tout décaissement, l'identité du dirigeant qui demande le financement et le compte sur lequel ce financement sera versé.

Le réseau couvre la grande majorité des établissements bancaires français, ce qui permet à l'AGEFICE de contrôler par cette voie la plus grande part des coordonnées qui lui sont transmises.

Dispositif mis en production au premier semestre 2025 — avant l'entrée en vigueur, le 9 octobre 2025, de l'obligation européenne de vérification IBAN-titulaire.

Trustpair

EXAMEN APPROFONDI - SEMI-AUTOMATISÉ

Trustpair intervient là où le contrôle interbancaire ne conclut pas : compte situé hors du périmètre couvert, réponse partielle, incohérence entre l'identité déclarée et les données du compte, modification de coordonnées bancaires en cours de dossier. La plateforme croise des sources bancaires et juridiques plus larges, à l'échelle internationale, et restitue un faisceau d'indices plutôt qu'une réponse binaire. De là découle le principe qui gouverne ce second niveau : la vérification est semi-automatisée, l'appréciation revient à un instructeur. La décision de payer, de suspendre ou de demander une pièce complémentaire reste humaine.

LA COUVERTURE + L'EXCEPTION

Deux régimes de contrôle pour un même objectif : qu'aucun euro ne soit versé sur un compte dont le titulaire n'est pas le bénéficiaire du financement. Le premier couvre le volume sans ralentir les décaissements, tout en restant mobilisable dossier par dossier ; le second traite les cas résiduels — précisément ceux que la fraude cherche à produire : usurpation d'identité, falsification d'émargement, manipulation de coordonnées bancaires.

CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE

La loi n° 2025-594 du 30 juin 2025 contre toutes les fraudes aux aides publiques a renforcé les contrôles applicables aux organismes de formation. L'AGEFICE n'en est pas la cible directe, mais elle en partage l'objectif et a anticipé ces évolutions en consolidant ses propres dispositifs avant leur entrée en vigueur : le dispositif de vérification IBAN-titulaire, déployé dès le premier semestre 2025, précède ainsi l'obligation européenne équivalente entrée en vigueur le 9 octobre 2025. Cartographie des risques, doubles contrôles et vigilance réglementaire forment ainsi un même dispositif : sécuriser chaque euro confié, condition de la confiance que les ressortissants et les pouvoirs publics placent dans le fonds.

07 Cap 2026

Les perspectives prolongent les acquis de l'exercice, dans la continuité.

Qualifier le marché des organismes

Un marché fortement concentré, où l'AGEFICE entend mieux qualifier les prestataires qu'elle finance.

0,86 **26 %**

indice de Gini pour le top 10 des OF

Poursuivre l'automatisation

Enrichissement d'AGNES par un module de reconnaissance de caractères et de traitement du langage, sans augmentation des effectifs.

Maintenir l'exigence sur le contrôle

Conserver le niveau atteint sur le contrôle et la sécurisation des paiements, condition de la générosité du financement.

Consolider la présence des Points d'Accueil

Conforter le maillage des 150 Points d'Accueil sur l'ensemble du territoire et accompagner l'exercice de leurs missions d'accueil, d'information et de sécurisation de l'éligibilité, au service de la proximité avec les ressortissants.

LA TRAJECTOIRE EST CLAIRE

Rester un financeur exigeant sur le contrôle, sobre dans sa gestion, proche de ses ressortissants et utile à chaque étape de la vie entrepreneuriale.

C'est dans cette articulation entre efficience, modernisation, proximité, accompagnement et sécurisation des flux que se lit la singularité de l'exercice 2025. Mais la trajectoire ne s'arrête pas là. Un fonds d'assurance formation n'a pas pour finalité de distribuer des financements : il a pour finalité de faire en sorte qu'un dirigeant isolé, contraint par le temps et rarement conseillé, dispose au bon moment de la compétence qui lui manque. Les volumes, les contrôles et les délais sont les moyens de cette fin. C'est à cette aune que l'AGEFICE entend rendre compte de son action dans les exercices à venir.

AGEFICE

FONDS D'ASSURANCE FORMATION

Financement de la formation professionnelle des
indépendants

Commerce · Industrie · Services