



Programme pédagogique

CREER, REPENDRE ET GERER UNE ENTREPRISE

Certification « Développer un Projet Entrepreneurial Réussi »

Avec le soutien de :



Cette action est cofinancée
par l'Union européenne
dans le cadre du programme
opérationnel FEDER-FSE-IEJ





La Formation CREER, REPENDRE ET GERER UNE ENTREPRISE

➔ CREATION REPRISE D'ENTREPRISE

Avec plus de 840 000 créations d'entreprises en 2020 dont la moitié sous la forme de micro-entreprises, devenir créateur d'entreprise est extrêmement facile. Néanmoins, la démarche n'est pas toujours évidente.

Dans un marché en pleine mutation et un contexte économique incertain, il est important de bien préparer son projet entrepreneurial. Savoir apprécier la faisabilité de son projet, savoir bien communiquer, savoir mesurer l'ampleur de ses investissements, connaître les outils du digital, piloter son activité, défendre son dossier auprès des partenaires financiers ... sont autant d'éléments qui implique d'acquérir des compétences et des connaissances solides, en lien avec le métier de chef d'entreprise, pour réussir sereinement.

➔ LES OBJECTIFS DE FORMATION

L'objectif de cette formation est d'acquérir les connaissances et compétences nécessaires à la préparation d'un projet de création ou reprise d'entreprise, et à sa gestion.

Les objectifs opérationnels :

- **Acquérir** une méthodologie et des outils pour valoriser et développer son projet
- **Savoir** présenter, argumenter et défendre son projet entrepreneurial.
- **Construire** et mener efficacement les différentes phases de son projet de création ou de reprise d'entreprise.
- **Apprécier** in-fine les points forts et les points faible de son projet, ainsi que sa faisabilité.
- **Mettre** en place des tableaux de bord pour assurer le suivi de son entreprise.

➔ LES DIFFÉRENTS CONNAISSANCES ET COMPETENCES

Il s'agit d'une formation certifiante, reconnu par l'état. Un Jury d'expert de la création et de la reprise d'entreprise sera en charge d'évaluer les connaissances et les compétences des stagiaires en fin de parcours. Une attestation de fin de formation leur sera délivrée. A l'issue de ce dernier, le stagiaire aura :

- Acquis toute la méthodologie nécessaire à la construction et à la formalisation de son projet entrepreneurial.
- Identifier les fondamentaux du pilotage et de la gestion d'entreprise.



Connaissances et Compétences à acquérir

Maitrise de la méthodologie nécessaire à la construction et à la formalisation d'un projet entrepreneurial

PARTIE 1 : J'APPRENDS LES BASES POUR MON PROJET

➔ MODULE 1 : Les fondamentaux de la création-reprise d'entreprise (5 JOURS)

MODULE 1.1 – VOUS, L'EQUIPE, LE PROJET (0.5 JOUR)

Domaine de compétences :

En analysant son secteur d'activité, les acteurs en place, les tendances du secteur, élaborer la stratégie générale de la future entreprise et en déduire un business model cohérent, adapté à ses ambitions, intelligible par tous les partenaires du projet et validé sur le terrain.

Compétences :

- Trouver une idée de création d'entreprise adaptée à vos motivations, valeurs, ressources, objectifs et ambitions
- Avoir une vision entrepreneuriale en plus d'un projet, une stratégie générale, une capacité à anticiper et donc d'être en veille
- Reconnaître ses compétences et savoir s'entourer des bonnes personnes pour réussir

Thèmes traités :

- L'idée et l'équipe
- La recherche des opportunités entrepreneuriales en accord avec ses propres motivations et valeurs
- L'identification d'une équipe adaptée au projet
- La collaboration, le travail en réseau, se faire accompagner, la veille
- L'élaboration de la stratégie générale
- La définition du projet et de la vision entrepreneuriale qui l'accompagne

Caractéristiques pédagogiques :

Animation prise en charge par des conseillers CCI



MODULE 1.2 – LA CONSTRUCTION D’UN PROJET COHERENT AVEC LE MARCHÉ – 1 JOUR

MODULE 1.3 – LA STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE – 0.5 JOUR

(SOIT 1.5 JOURS AU TOTAL)

Domaines de compétences :

Module 1.2

- En analysant son secteur d’activité, les acteurs en place, les tendances du secteur, élaborer la stratégie générale de la future entreprise et en déduire un business model cohérent, adapté à ses ambitions, intelligible par tous les partenaires du projet et validé sur le terrain.

Module 1.3

- En tenant compte de la stratégie générale définie, élaborer le marketing-mix à mettre en œuvre de façon à réaliser le business model choisi, savoir présenter le projet de création/reprise.

Compétences :

Module 1.2

- Prendre en compte l'environnement et le contexte dans un projet de création d'entreprise
- Définir un business model cohérent voire innovant
- Choisir un positionnement en tenant compte de la concurrence
- Interpréter les données d'une étude de marché pour valider l'acceptation par le marché du produit / service proposé et le chiffre d'affaires potentiel

Module 1.3

- Choisir une stratégie marketing en fonction des objectifs de la stratégie générale
- Définir la stratégie commerciale pour acquérir des clients et la stratégie de fidélisation pour les garder

Thèmes traités :

Module 1.2

- L’analyse du contexte, de l’environnement de la future entreprise : connaître le contexte de son secteur d’activité et ses tendances, l’environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d’action
- L’élaboration de la stratégie générale
- La définition d’un business model challengé, validé, cohérent par rapport aux objectifs (BM Canvas)
- La conception d’une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- La validation des hypothèses du business model sur le terrain par l’étude de marché
- L’analyse de la concurrence
- Le choix d’un positionnement différenciant
- L’évaluation des ventes prévisionnelles du projet

Module 1.3

- Le marketing-mix

Caractéristiques pédagogiques :

- Nombre de participants : 15 à 20 personnes
- Animation en présentiel (éventuellement en distanciel à la marge suivant protocole sanitaire)
- Modalités pédagogiques : Transmission de connaissances et outils avec exemples et cas pratiques
- Supports fournis



MODULE 1.4 – LES POINTS CLES DE LA GESTION ET LES INDICATEURS DE PILOTAGE (1.5 JOUR)

Domaine de compétences :

- En cohérence avec la stratégie générale, faire les bons choix de ressources pour le projet (RH, charges, investissements) et leurs montants et identifier les sources de financement les plus adaptées aux besoins
- En tenant compte des stratégies opérationnelles définies, mettre en place les indicateurs de pilotage de l'entreprise les plus pertinents pour assurer le lancement de l'entreprise dans de bonnes conditions.

Compétences :

- Evaluer les besoins (RH, charges, investissements) pour mettre en place chacune des stratégies opérationnelles et donc le projet financier
- Comprendre les concepts principaux issus du compte de résultat et du bilan
- Calculer les principaux ratios de gestion d'entreprise
- Valider la viabilité financière du projet (prix de revient, marge, point mort)
- Définir un plan de financement adapté en tenant compte des besoins du projet
- Comprendre l'utilité de tenir des outils de pilotage de l'activité
- Repérer les indicateurs qui doivent déclencher une action (pour éviter des difficultés, pour régler un problème, ...)
- Se simplifier la vie grâce au numérique et savoir interagir avec les administrations via le web
- Faire un devis et une facture non contestables, comprendre l'intérêt des CGV
- Savoir qu'il y a des normes et obligations à respecter, savoir repérer les points de vigilance (sur un bail, l'embauche, la facturation...)
- Comprendre qui seront les futurs interlocuteurs, savoir interagir avec eux, savoir à qui s'adresser en cas de conflit ou de difficultés

Thèmes traités :

- Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location / neuf, occasion...)
- Les grandes masses et les grands principes financiers
- Les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- La viabilité financière du projet
- Le plan de financement
- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SSI, Urssaf...)
- Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir

Caractéristiques pédagogiques :

- Nombre de participants : 15 à 20 personnes
- Animation en présentiel (éventuellement en distanciel à la marge suivant protocole sanitaire)
- Modalités pédagogiques : Transmission de connaissances et outils avec exemples et cas pratiques



- Supports fournis

MODULE 1.5 – LES POINTS CLES DU JURIDIQUE / FISCAL / SOCIAL (1 JOUR)

Domaine de compétences :

En cohérence avec la stratégie générale, définir la structure juridique, fiscale et sociale la plus adaptée

Compétences :

- Comprendre les principes juridiques, fiscaux et sociaux du fonctionnement d'une entreprise
- Comprendre les assiettes de calculs des cotisations sociales du dirigeant / des salariés, de l'IS et de l'IR
- Comprendre les éléments clés à prendre en considération pour choisir le cadre juridique, fiscal et social le plus adapté au projet et à son développement
- Comprendre les principes des marques (dénomination, enseigne...) et de la protection

Thèmes traités :

- Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Le choix de la forme juridique, du régime fiscal et du statut social
- Noms et marques

Caractéristiques pédagogiques :

- Nombre de participants : 15 à 20 personnes
- Animation en présentiel (éventuellement en distanciel à la marge suivant protocole sanitaire)
- Modalités pédagogiques : Transmission de connaissances et outils avec exemples et cas pratiques
- Supports fournis

MODULE 1.6 – LE FINANCEMENT / LES FORMALITES POUR ENTREPRENDRE (0.5 JOUR)

Connaissances :

- Typologie des financements pour la création/reprise d'une entreprise
- Formalités pour entreprendre

Compétences :

- En cohérence avec le calibrage de son projet et de ses besoins, identifier les différents financements mobilisables
- Comprendre les différentes formalités pour entreprendre

Caractéristiques pédagogiques :

Animation prise en charge par des conseillers CCI



PARTIE 2 : JE METS EN PRATIQUE SUR MON PROJET

➔ MODULE 2 : Conduire son étude de marché (2 JOURS)

Connaissances :

- Connaissances sur les étapes clés de réalisation d'une étude de marché
- Connaissances sur la démarche d'une enquête, son approche, son contexte
- Connaissances sur les outils d'aide à la bonne réalisation et au traitement d'une étude de marché
- Connaissances sur la mise en place d'une relation client durable (expérience client, parcours client)
- Connaissances sur la cible client et sur son identification
- Connaissances renforcées sur le Business Modèle (BM CANVAS)
- Connaissances des différents outils pour apprécier les points forts et point faible de son projet.

Compétences :

- Conduite d'une étude de marché
- Savoir étudier l'opportunité du projet / le potentiel client
- Analyser l'offre existante et à venir
- Analyser le marché global et local
- Analyser les concurrents
- La recherche documentaire
- L'interprétation des résultats et le traitement de l'information
- Le processus décisionnel d'achat.

Caractéristiques pédagogiques :

- Nombre de participants : 15 à 20 personnes
- Animation en présentiel pour les premières sessions (puis basculement progressif en distanciel)
- Modalités pédagogiques : Reprendre les points clés théoriques et les faire travailler individuellement sur leur projet pendant des durées déterminées (exemples : business model Canvas, questionnaire,...) puis présentation en collectifs des travaux / compléments / conseils / débriefing
- Supports à fournir (suivant le volume d'animations à effectuer et en chevauchement, possibilité de faire appel à plusieurs intervenants ce qui demanderait l'utilisation d'un support harmonisé entre eux.)



➡ **MODULE 3 : Réaliser son prévisionnel financier (2 JOURS)**

Connaissances

- Connaissances sur la gestion et les notions comptables fondamentales
- Connaissances sur la méthodologie d'élaboration des supports financiers
- Connaissances sur les indicateurs de gestion
- Connaissances sur les tableaux de bords
- Connaître les outils de gestion et de suivi de son activité
- Connaître les rôles de comptables et des centres de gestions de gestion

Compétences :

- Réaliser le schéma financier d'une entreprise en phase de création
- Réaliser le plan de financement, le bilan d'ouverture
- Déterminer le tableau des immobilisations et le montant des dotations aux amortissements
- Calculer une annuité de crédit
- Réaliser le tableau du détail des charges du compte de résultat prévisionnel
- Réaliser le compte de résultat prévisionnel
- Calculer le seuil de rentabilité et une capacité d'autofinancement
- Déterminer le besoin en fonds de roulement
- Valider son plan de trésorerie.

Caractéristiques pédagogiques :

- Nombre de participants : 15 à 20 personnes
- Animation en présentiel (éventuellement en distanciel à la marge suivant protocole sanitaire)
- Modalités pédagogiques : Reprendre les points clés théoriques et les faire travailler individuellement sur leur projet pendant des durées déterminées (exemples : plan de financement, compte de résultat, besoins en fonds de roulement, trésorerie,...) puis présentation en collectifs des travaux / compléments / conseils / débriefing
- Supports à fournir (suivant le volume d'animations à effectuer et en chevauchement, possibilité de faire appel à plusieurs intervenants ce qui demanderait l'utilisation d'un support harmonisé entre eux.)



➔ **MODULE 4 : Réaliser son Business Plan (1 JOUR)**

Connaissances

- Connaissances sur la méthodologie à tenir pour élaborer son business plan
- Connaissances sur les règles de structure du document
- Connaissances sur les attentes des partenaires financiers.

Compétences :

- Apprécier les éléments indispensables et les composantes du Business Plan
- Formaliser, organiser le Business Plan de son projet entrepreneurial.
- Comprendre son intérêt et sa hiérarchisation
- Argumenter, présenter ce document pour l'appréciation globale du projet et de son potentiel.
- Valider les documents annexés.

Caractéristiques pédagogiques :

- Nombre de participants : 15 à 20 personnes
- Animation en présentiel (éventuellement en distanciel à la marge suivant protocole sanitaire)
- Modalités pédagogiques : Reprendre les points clés théoriques et les faire travailler individuellement sur leur projet pendant des durées déterminées (exemples : rubriques du BP, Pitch,...) puis présentation en collectifs des travaux / compléments / conseils / débriefing
- Supports à fournir (suivant le volume d'animations à effectuer et en chevauchement, possibilité de faire appel à plusieurs intervenants ce qui demanderait l'utilisation d'un support harmonisé entre eux.)



➔ **MODULE 5 : Mettre en œuvre une stratégie commerciale marketing, et un développement par le Web**

Module 5.1 – METTRE EN ŒUVRE UNE STRATEGIE COMMERCIALE MARKETING – 1 JOUR

Connaissances :

- Connaissances sur la stratégie et le plan d'action commercial
- Connaissances sur le planning de communication
- Connaissances sur le personal Branding
- Connaissances sur le calendrier marketing.

Compétences :

- Identification des réseaux adaptés à son entreprise et à sa cible
- Optimisation de la stratégie commerciale et marketing
- Stratégie et plan d'action commercial
- La communication de votre entreprise
- Adapter ses messages à chaque cible, à chaque action
- La rentabilité des actions de communication

Caractéristiques pédagogiques :

- Nombre de participants : 15 à 20 personnes
- Animation en présentiel pour les premières sessions (puis basculement progressif en distanciel)
- Modalités pédagogiques : Reprendre les points clés théoriques et les faire travailler individuellement sur leur projet pendant des durées déterminées (exemples : identité, plan de communication,...) puis présentation en collectifs des travaux / compléments / conseils / débriefing
- Supports à fournir (suivant le volume d'animations à effectuer et en chevauchement, possibilité de faire appel à plusieurs intervenants ce qui demanderait l'utilisation d'un support harmonisé entre eux.)



Module 5.2 – METTRE EN ŒUVRE UNE STRATEGIE WEB MARKETING – 1 JOUR

Connaissances :

- Connaissance sur les différentes techniques de communication digitale
- Connaissance sur les différents réseaux existants (réseaux sociaux et sites internet).
- Connaissance sur le marketing digital et ses différents outils
- Connaissance sur l'identité numérique

Compétences :

- Les bases de la communication digitale
- Les différents outils de communication digitale, de développement numériques, réseaux sociaux et sites internet.
- Identification des réseaux sociaux adaptés à son entreprise, à son activité et à sa cible
- Créer un plan de communication digital.

Caractéristiques pédagogiques :

- Nombre de participants : 15 à 20 personnes
- Animation en présentiel pour les premières sessions (puis basculement progressif en distanciel)
- Modalités pédagogiques : Transmission de connaissances et bonnes pratiques avec exemples et les faire travailler individuellement sur leur projet pendant des durées déterminées (exemples : plan de communication digital,...) puis présentation en collectifs des travaux / compléments / conseils / débriefing
- Supports à fournir (suivant le volume d'animations à effectuer et en chevauchement, possibilité de faire appel à plusieurs intervenants ce qui demanderait l'utilisation d'un support harmonisé entre eux.)



➔ **MODULE 6 : Comprendre les responsabilités du chef d'entreprise en matière de santé, sécurité au travail, et d'impact environnemental (1 JOUR)**

Connaissances :

- Connaissances sur les responsabilités du chef d'entreprise en termes d'environnement, de sécurité et de santé au travail
- Connaissances sur la gestion des déchets
- Connaissances sur l'appréciation des différents risques en entreprise.
- Connaissances sur les normes et réglementations en vigueur à respecter, et connaissances renforcées sur les obligations du chef d'entreprise en lien avec la crise sanitaire et l'accueil au public.
- Connaissances sur les différents documents administratifs attendus en la matière.

Compétences :

- Mesurer les risques en entreprise
- Prendre conscience des responsabilités pénales et civiles qui pèsent sur le dirigeant.
- Evaluer les risques et les moyens de préventions.
- Présentation des marques, labels et outils de valorisation
- Apprécier, tenir et vérifier les documents obligatoires
- Mise en place d'une veille réglementaire fiable.

Caractéristiques pédagogiques :

- Nombre de participants : 15 à 20 personnes
- Animation en présentiel (éventuellement en distanciel à la marge suivant protocole sanitaire)
- Modalités pédagogiques : Transmission de connaissances, conseils et bonnes pratiques
- Supports à fournir (suivant le volume d'animations à effectuer et en chevauchement, possibilité de faire appel à plusieurs intervenants ce qui demanderait l'utilisation d'un support harmonisé entre eux.)



➔ **MODULE 7 : Sessions de travail en autonomie (1.5 JOURS)**

Connaissances :

- Connaissance de ses points forts, de son aptitude à construire son projet, et de ses difficultés
- Connaissance des points forts et des points faibles du projet.

Compétences :

- S'organiser et se responsabiliser
- Fixer un cadre et des échéances pour avancer rigoureusement dans les différentes étapes de son projet
- Développer son autonomie
- Mettre en pratique ses compétences et ses connaissances
- Utiliser les outils mis à dispositions par le centre de formation et ses partenaires pour optimiser la construction de son projet entrepreneurial

Caractéristiques pédagogiques :

Animation prise en charge par des conseillers CCI

PARTIE 3 : JE PRESENTE MON PROJET DEVANT UN JURY FINAL

➔ **MODULE 8 : Jury final (0.5 JOUR)**

Connaissances :

- Connaissance sur la posture à tenir pour une présentation de projet réussie
- Connaissance sur la méthodologie à respecter pour rendre sa prestation dynamique et attractive

Compétences :

- Mener une présentation orale convaincante
- Se poser les bonnes questions avant le lancement
- Visualiser son projet sous un angle différent pour identifier ses points forts mais surtout ses points faibles et lui ouvrir des pistes de réflexion pour les améliorer.

Caractéristiques pédagogiques :

Animation prise en charge par des conseillers CCI et partenaires