

Développer un projet entrepreneurial réussi

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse :
- **Entrepreneuriat**
 - **Reprise d'entreprise**
 - **Création d'entreprise**

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : **310n**, **300**

Code(s) ROME : —

Formacode : **32047**

Date de création de la certification : **01/01/1995**

Mots clés : **Entrepreneuriat**, **Reprise d'entreprise**,
Création/reprise d'entreprise,
CREATION ENTREPRISES

Identification

Identifiant : **2757**

Version du : **08/04/2017**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **NC**

Non formalisé :

- **Nécessité de se former pour préparer, développer et donner toutes les chances de réussite à son projet entrepreneurial**

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Valider les compétences nécessaires pour préparer un projet de création-reprise d'entreprise de façon cohérente et professionnelle, le formaliser à l'écrit, le présenter de façon argumentée, trouver le financement nécessaire et démarrer les premières actions pour lancer l'activité.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- La certification de compétences de la formation « Développer un projet entrepreneurial réussi » permettra de valider certains modules de 3 des 5 blocs de compétences du titre « Chef d'entreprise - Développeur de PME » : - Le module « Business model » du bloc de compétence « La stratégie et le plan de développement de l'entreprise » - Le module « Marketing-mix » du bloc de compétences « Plan d'Actions Commerciale et Marketing opérationnel » - Le module « prévisions financières » du bloc « Gestion financière » - Le module « Financement » du bloc « Gestion financière » - Le module « Plan d'actions » du bloc « Organisation, pilotage et contrôle »

Descriptif général des compétences constituant la certification

La certification est composée de 4 blocs de compétences :

La validation du business model --> Elaborer 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.

Les stratégies opérationnelles --> Définir les différentes stratégies opérationnelles à mettre en œuvre pour les trois premières années de l'entreprise de façon à rendre opérationnel le business model choisi.

Public visé par la certification

- Demandeurs d'emploi, salariés, souhaitant créer ou reprendre une entreprise

La validation financière du projet --> Déterminer les besoins pour chacune des actions et établir ses prévisions financières afin d'atteindre les objectifs visés pour les 3 premières années

La recherche des partenaires financiers du projet et les indicateurs de pilotage de l'entreprise --> Obtenir les modes de financement les plus pertinents en évaluant les avantages et risques encourus par chacune d'entre-eux et négocier les conditions les plus favorables. / Mettre en place les indicateurs de pilotage de l'entreprise les plus pertinents pour assurer le lancement de l'entreprise dans de bonnes conditions.

La certification validera également des compétences transverses sur le comportement entrepreneurial.

Modalités générales

Modalités organisationnelles

Après un entretien de découverte des besoins réalisé par un conseiller Entreprendre, un parcours de formation personnalisé est proposé au créateur. Ce premier rendez-vous est axé sur 4 axes :

L'évaluation du niveau d'engagement du porteur de projet dans le processus entrepreneurial

L'identification des objectifs du porteur de projet pour son projet entrepreneurial

La découverte du porteur de projet et l'évaluation de la cohérence Homme / projet

L'évaluation des compétences déjà acquises

En fonction de ces éléments, le parcours de formation est ajusté. Ainsi, l'action peut se dérouler sur une période allant de 2 à 6 mois mais comporte au minimum 70 heures de formation en présentiel, à distance, en collectif et/ou en individuel.

Modalités pédagogiques

Les modalités pédagogiques utilisées favorisent l'autonomisation du créateur, futur chef d'entreprise :

séances collectives réalisées en pédagogie active et inversée,

formation à distance,

travail personnel,

avec des entretiens réguliers avec les intervenants de la formation pour aider le porteur de projet à avancer à son rythme,

webinaires.

Les intervenants sont donc des experts de l'entrepreneuriat de la CCI mais également des experts techniques (avocat, notaire,...) ou des experts métier (commerce, innovation...) qui peuvent interagir à tout moment avec le porteur de projet pour s'assurer de l'acquisition de chacune des compétences au fil de son action.

Le développement du projet du candidat permet la mise en situation permanente et est la base de l'action de formation. Le porteur de projet va acquérir les compétences dont il a besoin par la succession d'actions qu'il va réaliser en vue de mettre en œuvre son projet. Les échanges permanents sur le travail réalisé, avec l'ensemble des intervenants sur le projet lui permettent de prendre conscience de l'acquisition ou non de chacune des compétences. De même, lors de séances collectives, avec d'autres porteurs de projet, il continue d'apprendre en faisant en étant dans des contextes d'apprentissage différents.

Modalités de suivi

CCI Business Builder pour le travail personnel, outil collaboratif pour les créateurs et repreneurs d'entreprise qui permet de suivre le travail réalisé et d'échanger avec lui. CCI Business Builder permet également d'affecter des co-formateurs au projet, permettant à chaque intervenant d'interagir avec le porteur de projet à tout moment.

Liens avec le développement durable

Aucun

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Grâce à l'action « Développer un projet entrepreneurial réussi », les candidats appréhendent mieux la réalité de la création – reprise d'entreprise et de la gestion d'entreprise en général, conçoivent un projet qui aura de plus grandes chances de réussite et donc lui permettre d'en vivre décemment, comprennent l'écosystème et les différents partenaires de leur future entreprise, prennent confiance en leur capacité à entreprendre et gérer une entreprise, acquièrent les bons réflexes pour leur futur métier de chef d'entreprise (écouter, se remettre en cause, demander de l'aide, persévérer...) acquièrent également les compétences pour certaines des activités-clés du chef d'entreprise (analyser le marché, choisir un positionnement, élaborer un business model, organiser et planifier des actions...) deviennent autonomes dans une gestion complexe de projet, donnent du crédit à leur démarche auprès des financeurs, auront validé certains modules du titre « Chef d'entreprise – Développeur de PME » proposé par les CCI et pourront donc continuer leur acquisition de compétences dans le cas où ils souhaitent développer une PME. En cas d'arrêt du projet entrepreneurial, l'ensemble des compétences acquises peuvent être valorisées pour une réorientation professionnelle.

Pour l'entité utilisatrice

L'entreprise ainsi créée / reprise sera plus pérenne, son dirigeant aura les bons réflexes pour piloter son activité.

Son dirigeant fera déjà partie de l'écosystème entrepreneurial local et aura tous les contacts utiles pour avancer dans le projet de développement de l'entreprise.

Evaluation / certification

Pré-requis

Être déterminé à entreprendre à à valider avec le test : <http://business-builder.cci.fr/se-tester/questionnaire>

Avoir une idée formalisée de création ou de reprise, cohérente avec soi-même (ses ressources, ses ambitions, sa personnalité...) à à valider avec <http://business-builder.cci.fr/trouver-formaliser-idee/pitch-idee>.

L'idée pourra évoluer au fil de la formation.

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...)

Compétences évaluées

Le candidat montre ses compétences et capacités à :

Centre(s) de passage/certification

- L'ensemble des Chambres de Commerce et d'Industrie

Elaborer une stratégie générale pour la future entreprise en cohérence avec sa vision entrepreneuriale et ses ambitions
Construire un business model cohérent à la stratégie générale de l'entreprise
Utiliser les résultats de l'étude de marché pour faire valider ou faire évoluer les hypothèses du business model initial
En cas de reprise réaliser un diagnostic à triple objectif : faire l'inventaire des points forts et des points faibles de l'affaire à reprendre, analyser les mesures envisageables pour valoriser au mieux les points forts et corriger les points faibles, confirmer que l'entreprise analysée correspond au projet du repreneur
Identifier le réseau de conseils adapté au projet
Présenter son projet devant des tiers et convaincre
Elaborer une offre et une tarification cohérente et détaillée
Elaborer la stratégie de distribution, de fabrication, en déterminant les objectifs à atteindre et le budget à y consacrer
Elaborer la stratégie commerciale et la politique de communication en déterminant les objectifs à atteindre et le budget à y consacrer
Faire les bons choix de ressources pour le projet (RH, charges, investissements) et leurs montants
Définir la structure juridique, fiscale et sociale la plus adaptée
Arbitrer et prendre les décisions d'achat, d'investissement et de financement adaptées.
Connaître les grands principes de gestion et des différents états financiers : rentabilité, BFR, CAF, compte de résultat, plan de financement....
Optimiser le business plan établi en s'assurant que le prévisionnel financier est conforme aux principes de bonne gestion d'une entreprise et aux objectifs des investisseurs
Identifier les sources de financement les plus adaptées aux besoins
Préparer une présentation orale et écrite convaincante
Mettre en place les outils de pilotage adaptés
Pour la reprise, élaborer un scénario d'arrivée dans l'entreprise de façon adaptée et prendre en compte la complexité de la passation de pouvoir.
Être actif et autonome, travailler en équipe, être curieux, écouter et explorer, s'engager et accepter le risque, s'informer, décider et réseauter, savoir planifier, s'adapter, gérer son stress et ses émotions.

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Aucun

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : oui

Étendue de la certification partielle :
Par bloc de compétences

Durée de validité des composantes acquises :
Permanente

Durée accordée pour valider les composantes manquantes :
3 ans

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences

Plus d'informations

Statistiques

716 000 porteurs de projets (créateurs-cédants et repreneurs cumulés) sensibilisés et informés par mail, téléphone et en premier accueil physique
100 000 porteurs de projets accompagnés et formés (créateurs-cédants et repreneurs cumulés)
85 300 participants à des réunions d'information générale thématique ou sectorielle et à des demi-journées d'information collective
73 800 créateurs accompagnés en entretiens découvertes ou diagnostics de besoins
22 200 cédants et repreneurs accompagnés en entretiens découvertes ou diagnostics des besoins
30 000 entreprises suivies en post création et hébergées dans des incubateurs/pépinières d'entreprises gérés par les CCI
11 600 dossiers de financement montés avec l'expertise des CCI
674 conseillers création et conseillers transmission-reprise
325 points d'accueil des espaces CCI entreprendre sur tout le territoire

Autres sources d'information

—