

Modules de formation en création - reprise d'entreprise **Titre professionnel inscrit au RNCP - niveau III**

Entrepreneur de petite entreprise : 128 heures, réparties sur 4 semaines de formation.

Les objectifs du stage :

- Savoir appliquer une méthode universelle de gestion de projet et conduire un projet de création d'entreprise/activités
- Favoriser la régulation entre les acteurs du projet : pilote du projet, comité de pilotage/chef d'entreprise, autres acteurs...
- Mettre en place et animer des réseaux de partenaires internes et externes
- Savoir définir une stratégie d'entreprise
- Apprendre à manager des ressources et contrôler l'activité
- Savoir conclure le projet dans le temps imparti

La méthode pédagogique de la formation / action :

Apports théoriques / Etudes de cas réels / Travaux d'application / Réflexions et recherches individuelles.

La formation sera assurée par une équipe pédagogique composée de professionnels maîtrisant parfaitement le milieu des entreprises : consultants, experts, comptables, avocats, chefs d'entreprises, banquiers.

Cependant, bien au-delà de la formation, nous souhaitons faciliter la démarche de création d'entreprise par une approche concrète de la nouvelle entreprise et mettre en évidence la nécessité de se créer son propre réseau.

Au cours de son parcours de formation, la personne va acquérir :

- des méthodes de management de son projet et de management des ressources nécessaires,
- les connaissances essentielles que requiert la réalisation concrète de son projet entrepreneurial.

Public ciblé par l'action : Tout public ayant un projet de création ou reprise d'entreprise.

Nombre de places : effectif minimum : 6 et maximum : 12

Pré requis :

Le public pris en compte aura un niveau de connaissances générales correspondant à un niveau IV ou expérience professionnelle. L'expérience professionnelle et la nature même du projet constitueront des critères importants d'accès à la formation.

Modalités d'évaluation :

Avoir satisfait aux évaluations des unités composant le Titre.

La validation du parcours : Attestation

et validation par un jury d'experts.

Chaque candidat validera son parcours, en passant devant un jury d'experts (Chambre consulaires, banquier, acteur économique, 1 représentant au moins de l'organisme). A l'issue de la présentation du plan d'affaire (mémoire) et si le jury le décide, il sera délivré un certificat de compétences. Il pourra validé une partie ou l'ensemble des 9 modules.

Les modules du programme des 128 heures

Les modules suivants ont été retenus parmi les modules "Repères disciplinaires" et seront à valider sur dossier et par un jury :

N°	Intitulé	Code
1	Commercial	UE : US1742
2	Marketing - Communication	UE : US174E
3	Comptabilité - finance	UE : US1743
4	Gestion	UE : US1747
5	Gestion - analyse de la rentabilité	UE : US1748
6	Développement personnel, communication interpersonnel	UE : US1744
7	Droit des affaires	UE : US1745
8	Droit des sociétés	UE : US1746
9	Stratégie d'entreprise	UE : US174F
10	JURY	

1. COMMERCIAL (1 jour) : Code UE US1742

Objectifs pédagogiques : Ce module vous permet de découvrir les différents outils à votre disposition pour réussir vos ventes, quels que soient votre secteur d'activité, votre cible de clientèle ou la taille de l'entreprise

Compétences visées

- sensibiliser aux enjeux de la vente et à l'importance de la prospection,
- mettre en évidence les conditions de la réussite commerciale,
- apprendre à construire son plan d'action commerciale,
- maîtriser les techniques de la prise de rendez-vous et de l'entretien de vente,
- organiser le suivi de l'information et des contacts commerciaux,
- découvrir les apports des outils informatiques et web au service du commercial

Contenu

- Les enjeux de la vente et l'importance de la prospection
- La préparation de la vente : comment construire son plan d'action commerciale ?
- L'action

- Le suivi

Modalités de l'évaluation :

Remise et présentation d'une note de synthèse (2/3 p minimum) sur le travail de transfert et d'application réalisé sur le projet mené. Evaluation selon les modalités propres à ce Titre.

2. Marketing – Communication (2 jours): Code UE US174E

Objectifs pédagogiques : Cette formation implique le stagiaire dans sa dimension opérationnelle en structurant son marketing, en analysant son environnement et en veillant à trouver des solutions aptes à mieux le positionner dans son univers concurrentiel.

Compétences visées :

- acquérir des connaissances de base en marketing stratégique et opérationnel
- créer le lien entre l'approche marketing et les applications commerciales
- comprendre la dimension communication dans un contexte d'entreprise

Contenu :

- Connaissance, segmentation et développement de marchés
- Développement des produits et services
- Détermination de la stratégie prix
- Choix d'une méthode de distribution
- Développement du plan de communication
- Elaboration du plan marketing pour une entreprise
- Développement d'un plan marketing

Modalités de l'évaluation : Remise et présentation d'une note de synthèse (3/4 p minimum) sur le travail de transfert et d'application réalisé sur le projet mené. Evaluation selon les modalités propres à ce Titre.

3. Comptabilité – finance (3 jours): Code UE US1743

Objectifs pédagogiques :

- Acquérir les notions lui permettant de mieux comprendre et maîtriser la dimension comptable, financière et fiscale de l'entreprise,
- Accroître la pertinence de ses échanges avec le banquier, l'expert comptable et les différents partenaires de l'entreprise
- Comprendre que si le chef d'entreprise doit avant tout être un technicien spécialiste, il ne peut négliger les problèmes de gestion financière, de gestion de trésorerie, et de fiscalité dont la connaissance lui facilitera la pérennité de l'entreprise.

Compétences visées

- Sensibiliser aux notions d'analyse financière
- Acquérir les bases des équilibres financiers
- Comprendre la liaison existant entre l'exploitation et la finance
- Acquérir les notions de gestion de trésorerie
- Acquérir les notions de fiscalité applicable à l'entreprise et leurs incidences sur la présentation des comptes

Contenu :

- Notions comptables de base : le bilan, vu sous les angles comptable, juridique et financier, le compte de résultats
- Les équilibres financiers : le fond de roulement, les besoins en fond de roulement, la trésorerie
- Les soldes intermédiaires de gestion : moyens de compréhension de la constitution du résultat net comptable
- Liaison entre exploitation et analyse financière (notion de capacité d'autofinancement)
- Notions d'amortissements
- Gestion de trésorerie et incidences de la TVA
- Principales notions fiscales : Impôt sur les Sociétés, Impôt sur les revenus BIC, BNC / principales taxes applicables à l'entreprise
- Incidences de la fiscalité sur la présentation des comptes

Conclusions : ce qu'il faut faire / ce qu'il faut éviter

Modalités de l'évaluation : Remise et présentation d'une note de synthèse (3/4 p) sur le travail de transfert et d'application réalisé sur le projet. Evaluation selon les modalités propres à ce Titre.

4. Gestion (2 jours): Code UE US1747

Objectifs pédagogiques :

- de comprendre la dimension financière d'un projet et ses impacts sur le fonctionnement économique de l'entreprise,
- de comprendre la nécessité de budgéter un projet pour avoir une meilleure vision de la performance,
- d'acquérir une méthode d'analyse et d'élaboration budgétaire et savoir maîtriser sa mise en œuvre,
- de savoir repérer et gérer les ressources matérielles, immatérielles et financières à mobiliser dans le cadre d'un projet,
- de savoir mettre ces éléments en lien avec la comptabilité de générale de l'entreprise en vue de prendre les bonnes décisions nécessaires à la réussite d'un projet.

Compétences visées

- Savoir piloter un projet en tenant compte des spécificités des TPE / PME et des particularités de leur gestion ;
- Savoir positionner le projet dans l'activité globale et habituelle de l'entreprise ;
- Construire et gérer le budget projet ;
- Rapprocher le budget projet de la comptabilité générale de l'entreprise et le mettre en lien avec les principaux comptes de bilan et de résultat ;
- Trouver des sources de financement complémentaires auprès des organismes d'appui aux entreprises.

Contenu :

Définition des TPE / PME et poids économique

Organisation des TPE : diagnostic points forts et points faibles

Environnement des TPE : menaces, opportunités

Conditions de la réussite d'un projet en TPE

Le budget du projet : élaboration, suivi, bilan et lien avec la comptabilité générale

Modalités de l'évaluation

- Remise et présentation d'une note de synthèse (3/4 p minimum) sur le travail de transfert et d'application réalisé sur le projet mené. Evaluation selon les modalités propres à ce Titre.

5. Gestion - analyse de la rentabilité (2 jours) : Code UE US1748

Objectifs pédagogiques : Cette formation permettra au stagiaire de prendre des décisions éclairées à partir de la prise en compte des données issues de la comptabilité analytique et de sa mise en résonance avec les autres paramètres constitutifs de la stratégie du projet ou de l'entreprise.

Compétences visées

- Prendre en compte les périmètres comptables et financiers du projet
- Acquérir une méthode d'analyse des situations économiques du projet / de l'entreprise, savoir les interpréter pour mieux les maîtriser.
- Révéler les clés de la prise de décision.

Contenu :

Présentation des préalables, portée et des limites des outils de pilotage

Les outils de la décision et de pilotage :

- La comptabilité analytique traditionnelle
- Le seuil de rentabilité ou point mort
- Le tableau de bord
- Etude des nouveaux projets

La prise de décision

- L'interprétation des résultats
- Abandonner ou lancer le projet
- Faire ou acheter
- L'arbitrage entre plusieurs hypothèses : La rentabilité n'est pas le seul critère

Modalités de l'évaluation : Remise et présentation d'une note de synthèse (3/4 p) sur le travail de transfert et d'application réalisé sur le projet mené. Evaluation selon les modalités propres à ce Titre.

6. Développement personnel, communication interpersonnel (2 jours) : Code UE US1744

Objectifs pédagogiques : Le module vise à s'approprier les compétences en développement personnel et communication interpersonnelle qui permettent de prendre conscience de ses ressources, se poser les bonnes questions et envisager de façon constructive la réalisation de ses objectifs.

Ainsi, il permet de :

- mieux se connaître pour s'apprécier et pour établir des relations efficaces et constructives avec ses interlocuteurs,
- savoir se positionner selon les personnes et les situations et adapter son comportement.

Compétences visées

- S'approprier un modèle de " connaissance de soi "
- Etre capable de l'appliquer aux situations personnelles et professionnelles rencontrées
- Formaliser ses observations dans un processus de communication interpersonnelle

Contenu

- Présentation d'un modèle de connaissance de soi, construit en référence à la Process Communication Management sur les types de personnalité.
- Connaissance de soi et changement
- Connaissance de soi et création

Modalités de l'évaluation : Remise et présentation d'une note de synthèse (1/2 p) sur le travail de transfert et d'application réalisé sur le projet mené. Evaluation selon les modalités propres à ce Titre.

7. Droit des affaires (1 jour) : Code UE US1745

Objectifs pédagogiques : L'objectif sera de permettre au stagiaire d'acquérir les réflexes juridiques fondamentaux dans le cadre de l'exploitation commerciale de l'entreprise afin qu'il puisse jouir d'une autonomie juridique raisonnable.

Le module vise à s'approprier les compétences juridiques fondamentales afin de développer les meilleures stratégies pour l'entreprise, en sécurisant les négociations et le suivi des engagements contractuels.

Le stagiaire devra également être en mesure d'appréhender au mieux ses relations avec les professionnels du droit.

Compétences visées

- Acquérir les bases nécessaires en droit des contrats pour assurer au mieux la sécurité des échanges contractuels et prévenir les litiges
- Concevoir les bonnes stratégies
- Appréhender de manière efficace la survenance d'éventuelles difficultés liées aux relations commerciales

CONTENU :

- Avant la négociation
- Pendant la négociation
- La liberté dans la négociation
- Les règles générales en matière de propriété intellectuelle
- La gestion des difficultés de l'entreprise

Modalités de l'évaluation : Remise et présentation d'une note de synthèse (2/3 p) sur le travail de transfert et d'application réalisé sur le projet mené. Evaluation selon les modalités propres à ce Titre.

8. Droit des sociétés (1 jour) : Code UE US1746

Objectifs pédagogiques : Créateur ou repreneur, avant de se lancer, il est nécessaire de faire des choix fondamentaux : structure juridique, statut social et fiscalité. Pour les développeurs, il y a nécessité d'anticiper l'évolution de l'entreprise.

Chacun doit, pour cela, connaître son propre environnement juridique d'une part, celui de son entreprise d'autre part.

Compétences visées :

- Découvrir l'environnement juridique est de :
- guider les choix ou évolutions de structure juridique, les choix de statut social du dirigeant et de fiscalité de l'entreprise ;
- Savoir choisir et diriger, tant l'entreprise que la structure juridique qui l'héberge, de manière éclairée.

En fin de module le candidat saura distinguer l'entreprise de la structure juridique qui l'héberge et le patrimoine social de son propre patrimoine et connaîtra les possibilités de modulation de sa structure juridique.

Contenu :

- Quel statut pour votre entreprise ?
- Quel régime fiscal ?
- Quel régime social ?

Modalités de l'évaluation : Remise et présentation d'une note de synthèse (3/4 p) sur le travail de transfert et d'application réalisé sur le projet mené. Evaluation selon les modalités propres à ce Titre.

9. Stratégie d'entreprise (2 jours) : Code UE : US174F

Objectifs pédagogiques. Cette formation permet au stagiaire :

- d'acquérir une méthode de validation de recherche de cohérence entre ses choix personnels et la pertinence de son projet entrepreneurial
- de positionner son offre au sein de l'entreprise et dans le marché
- d'identifier plus clairement les menaces et les opportunités de tous les environnements liés au projet.
- de construire un plan stratégique de développement en s'appuyant sur les capacités actuelles ou à venir

Compétences visées :

- sensibiliser aux concepts de la stratégie d'entreprise
- acquérir une méthode d'analyse des environnements, de diagnostic des compétences de l'entreprise
- comprendre l'utilité de la rédaction d'un plan stratégique
- savoir utiliser des outils pour rendre opérationnelle l'ensemble de la démarche stratégique

Contenu :

- La démarche de l'analyse stratégique
- La méthodologie de l'analyse stratégique (SWOT & BOMO)

Modalités de l'évaluation : Remise et présentation d'une note de synthèse (2/3 p) sur le travail de transfert et d'application réalisé sur le projet mené. Evaluation selon les modalités propres à ce Titre.

10. EVALUATION : Jury.

Chaque candidat validera son parcours, en passant devant un jury d'experts (Chambre consulaires, banquier, acteur économique, 1 représentant au moins de l'organisme). A l'issue de la présentation du plan d'affaire et si le jury le décide, il sera délivré un certificat de compétences.

Le certificat de compétences valide un parcours de formation spécifique au métier d'entrepreneur. Il atteste du suivi régulier des cours, du résultat d'un travail fourni en conformité d'une projet / mémoire prévu en qualité d'auditeur du CPN 45 (un mémoire ou business plan) et est validé par un jury indépendant lors d'une soutenance.

La validation est obtenue dans les conditions suivantes :

- Le stagiaire a suivi la formation « entrepreneur de petite entreprise » de 128 heures
- Le stagiaire réalise a réaliser un rapport appelé « plan d'affaire » (descriptif et chiffré) du projet et le fait parvenir au jury 5 jours avant la présentation
- Le stagiaire doit présenter et argumenter son plan d'affaire devant le comité d'experts.
- Le stagiaire peut valider un ou plusieurs modules (1 à 9)
- Le comité d'experts indépendant doit valider les compétences du stagiaire.

Le comité d'experts est composé de la façon suivante

- Le responsable pédagogique de la formation.
- Un formateur ayant accompagné le stagiaire dans sa démarche.
- Un représentant d'une plateforme d'initiative locale (PFIL).
- Un dirigeant d'entreprise ou un expert comptable ou un banquier.
- Le cas échéant le représentant d'une Chambre de Commerce ou d'Industrie.

Le déroulement de l'épreuve se déroule selon le plan suivant :

- Le stagiaire fourni un rapport écrit
- Le stagiaire présente son rapport, l'argumente et le valorise
- Le stagiaire donne des indicateurs économiques tangibles pour argumenter son projet
- Le jury interroge le stagiaire sur le fonds et la forme du dossier

Le certificat de compétences est acquis ou non, il atteste des résultats suivants

- Mention « TB »
- Mention « B »
- Mention « AB »
- Mention « Ajourné »

Le jury et les épreuves se tiennent à la fin d'un cycle de 128 heures.

- Dans le cas où le stagiaire ne serait pas prêt à l'issue de son cycle de formation, la possibilité lui est donnée de présenter son rapport lors du cycle suivant.

- Dans le cas où le dossier du stagiaire serait ajourné, la possibilité lui est donnée de présenter son rapport lors du jury suivant.