



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

CRÉATION D'ENTREPRISE

« Bâtir un projet entrepreneurial durable »

Parcours hybride

Mise à jour en novembre 2022 pour le 1^{er} trimestre 2023

Vous voulez lancer votre entreprise dans un avenir proche ? Mais, avant, vous voulez identifier toutes les facettes d'un projet entrepreneurial pour décider en connaissance de cause ? Vous voulez vous assurer de construire chaque étape dans les règles de l'art ? Vous voulez bénéficier de temps collectif avec d'autres entrepreneurs et d'un suivi individuel pour mettre en œuvre votre projet ? Cette formation est pour vous.



Cible

Créateur d'entreprise déterminé qui souhaite créer une entreprise dans un avenir proche



Pré-requis

- Être déterminé à entreprendre, à valider avec le test : <https://business-builder.cci.fr/test-entrepreneur/>
- Entreprendre dans un avenir proche



Durée

- 42 heures
- Sur 2 à 4 mois en fonction des projets



Tarif

1 540 € TTC

Vous pouvez le financer avec votre CPF (Compte Personnel de Formation).

D'autres prises en charge sont possibles en fonction des CCI, contactez votre CCI locale.



Intervenants

- Un conseiller spécialisé en création / reprise d'entreprise de votre chambre de commerce et d'industrie
- Des experts

Objectifs

A la fin de la formation, vous aurez les compétences nécessaires pour

- Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise :
- Construire un projet entrepreneurial et rédiger un business plan professionnel
 - La conception de la stratégie générale d'un projet entrepreneurial.
 - L'élaboration du business model cible.
 - La conception des stratégies opérationnelles du projet entrepreneurial.
 - L'élaboration de la stratégie financière du projet d'entreprise et la recherche de partenariats.

Les points forts de la formation

- **La découverte et le décryptage** : des intervenants professionnels décrypteront chacun des thèmes de la formation.
- **L'échange entre pairs** : vous profiterez de la formation pour développer votre réseau professionnel avec les autres participants et les différents intervenants.
- **L'action** : vous développez vos compétences tout en construisant votre projet de création d'entreprise
- **L'autonomie tutorée** : L'accès à des supports pédagogiques pour travailler en autonomie et apprendre à votre rythme et un conseiller référent pour valider l'acquisition de vos compétences
- **Une certification de compétences** reconnue par l'Etat qui prouve l'engagement dans votre projet et votre capacité à mettre en œuvre un projet entrepreneurial cohérent, acceptable par le marché, finançable et durable.

Livrables

- Le guide de la Création
- Les supports de la formation
- Un business plan professionnel
- Une certification de compétences en fonction des résultats obtenus lors de l'évaluation

Moyens et outils pédagogiques

- CCI Business Builder pour le travail personnel, plateforme pour vous aider dans la construction de votre projet d'entreprise et vous permettre de rédiger un business plan professionnel. Vous y trouverez des ressources pédagogiques (guides, vidéos)
- Entretiens individuels avec un conseiller Entreprendre référent (présentiel ou à distance)
- Formation collective en présentiel ou en distanciel

Les résultats

- Un taux de satisfaction de 91%
- 80% des entrepreneurs accompagnés mettent en œuvre leur projet contre 40% pour les non-accompagnés
- 2 fois plus d'entrepreneurs qui embauchent lorsqu'ils ont été accompagnés par un conseiller CCI
- 37% ont un CA > à 50K€ contre 25% des entrepreneurs non-accompagnés
- L'accompagnement aux entrepreneurs de se sentir capable de lancer son projet, de faire évoluer leur projet, d'accélérer sa mise en œuvre et, surtout, de développer de nouvelles compétences
- +31% d'entrepreneurs déclarent avoir des revenus supérieurs à leur prévisionnel financier lorsqu'ils suivent cette formation
- 100% des porteurs de projet obtiennent leur certification

Contenu

Au fil de l'avancement de votre projet, en entretiens et avec l'aide des supports à votre disposition, vous travaillerez sur les sujets suivants :

1/ La conception et la modélisation d'un projet

- Comprendre comment construire un projet cohérent avec le marché
- Comprendre les principes des stratégies marketing, juridique, fiscale et sociale
- Comprendre les principes du prévisionnel financier

2/ La construction du projet entrepreneurial et la rédaction du business plan

1/ La conception de la stratégie générale d'un projet entrepreneurial

- L'analyse du contexte et de l'environnement du projet entrepreneurial (qualification des attentes et besoins des clients, évaluation des potentiels de développement, identification des tendances du marché, de ses menaces, risques et opportunités)
- L'analyse de ses ressources disponibles (compétences, réseau...), des facteurs d'incertitude et des possibilités offertes par une démarche RSE (Responsabilité Sociétale de l'Entreprise), par le numérique et par des investissements responsables.
- La vision et la raison d'être de la future entreprise.
- L'élaboration de la stratégie générale de la future entreprise

2/ L'élaboration du business model cible

- La définition des offres, de leurs propositions de valeur et des flux de revenus ainsi que des cibles
- L'étude de marché, l'analyse de la concurrence
- Le positionnement
- La définition d'un business model challengé, validé, cohérent par-rapport aux objectifs

3/ Les stratégies opérationnelles de mise en œuvre du projet entrepreneurial

- Le choix de la forme juridique et du régime fiscal de la future entreprise
- Le choix du régime social du futur dirigeant
- La stratégie marketing (offre, prix, distribution...), commerciale et de communication
- La stratégie de fabrication, d'organisation interne
- La définition d'objectifs
- L'identification des besoins humains, techniques et financiers pour la mise en œuvre opérationnelle du projet d'entreprise

4/ L'élaboration de la stratégie financière du projet d'entreprise et recherche de partenariats

- Le prévisionnel financier sur 3 ans
- Le choix des modes de financement les plus pertinents au regard des besoins du projet d'entreprise
- La formalisation d'un business plan optimisé
- La présentation du projet d'entreprise à de potentiels partenaires financiers

Modalités d'évaluation

- Vos compétences sont évaluées sur la base d'un quizz, de votre business plan et d'une présentation orale de votre projet.



Calendrier

A définir avec le conseiller CCI



Lieu

A la CCI GRAND NANCY METROPOLE MEURTHE ET MOSELLE
53 rue Stanislas à NANCY



Contact

creation@nancy.cci.fr



Délais et modalité d'accès

Contactez votre CCI pour obtenir plus de renseignements sur les modalités et délai d'accès (contacts ci-contre).



Accessibilité de personnes handicapées

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.
Contactez votre CCI pour une analyse de vos besoins.

Contenu détaillé

1/ La conception et la modélisation d'un projet

Compétences :

- Identifier les points-clés de la création d'entreprise en tenant compte de l'ensemble des éléments qui concourent à la création et à la pérennisation d'une entreprise

Thèmes traités :

- L'équipe et l'idée
 - Capacité à trouver l'idée qui correspond à soi / à l'équipe
 - Compréhension de l'importance d'avoir une vision entrepreneuriale en plus d'un projet, d'avoir une stratégie, d'avoir une capacité à anticiper et donc d'être en veille
 - Sait reconnaître ses compétences et sait s'entourer des bonnes personnes pour réussir
- La cohérence du projet avec le marché
 - L'importance de la prise en compte de l'environnement dans un projet de création d'entreprise + numérique
 - La notion de proposition de valeur répondant aux besoins / problèmes de la cible
 - La notion de business model cohérent voire innovant
 - Les principes d'une étude de marché
 - La notion de positionnement par-rapport à la concurrence
 - L'interprétation des données d'une étude de marché pour valider l'acceptation par le marché du produit / service proposé et le chiffre d'affaires potentiel
- Les principes des stratégies marketing, juridique, fiscale et sociale
 - Le bon prix et les bons canaux de vente.
 - La communication
 - Le business plan
- Les principes du prévisionnel financier
 - Le choix des ressources utiles au projet
 - Les concepts principaux issus du compte de résultat et du bilan
 - Les principaux ratios de gestion d'entreprise
 - Les prix de revient, la marge, le point mort
 - Le plan de financement adapté.

2/ La construction du projet entrepreneurial et la rédaction du business plan

1/ La conception de la stratégie générale d'un projet entrepreneurial

Compétences :

- **Analyser le contexte et l'environnement du projet entrepreneurial** (qualification des attentes et **besoins** des clients, évaluation des potentiels de développement, identification des tendances du marché, de ses menaces, risques et opportunités) et la prise en compte de ses ressources disponibles (compétences, réseau...), les facteurs d'incertitude, afin de clarifier le projet entrepreneurial visé et d'exprimer sa vision et la raison d'être de la future entreprise.
- **Concevoir la stratégie générale du projet entrepreneurial en tenant compte de la raison d'être de l'entreprise et de sa vision pour l'entreprise**, en tirant parti du diagnostic de son environnement, de ses facteurs d'incertitude et de mutation, ainsi que des **possibilités offertes par une démarche RSE** (Responsabilité Sociétale de l'Entreprise) garantissant un engagement favorisant l'inclusion et la durabilité au-delà de la compétitivité de l'entreprise, par le numérique et par des investissements responsables.

Thèmes traités :

- L'analyse du contexte et de l'environnement de la future entreprise :
 - Les informations à recueillir sur le marché sur lequel la future entreprise va prendre place : les nouvelles tendances sociétales, marketing, technologiques, environnementales, l'environnement politique, économiques, les nouveaux business models, les acteurs en place et à venir...
 - L'analyse des données recueillies
 - Le diagnostic de l'état du marché
- L'analyse de ses ressources disponibles (compétences, réseau...), des facteurs d'incertitude et des possibilités offertes par une démarche RSE (Responsabilité Sociétale de l'Entreprise), par le numérique et par des investissements responsables.
- L'élaboration de la stratégie générale de la future entreprise
 - La mission de la future entreprise en cohérence avec l'analyse du contexte et la personnalité du créateur
 - La vision de la future entreprise et sa finalité
 - Les objectifs prioritaires à moyens et long terme
 - La formalisation de la stratégie générale de l'entreprise

2/ L'élaboration du business model cible

Compétences :

- **Définir les offres et les flux de revenus du projet d'entreprise, ainsi que leurs propositions de valeur et leurs cibles**, en tenant compte de l'étude de contexte, de l'étude de marché réalisée auprès des clients et de l'analyse de la concurrence, afin de déterminer un positionnement différenciant et en cohérence avec sa « raison d'être ».
- **Construire un business model (modèle d'affaires) différenciant et viable** en tenant compte des retours de l'étude de marché, de ses ressources, de son environnement, de la stratégie générale du projet d'entreprise, de la concurrence et de ses objectifs, afin de clarifier et de valider le projet d'entreprise.

Thèmes traités :

- La définition des offres et des cibles
 - Les offres et leur proposition de valeur
 - La segmentation du marché
- L'étude de marché, l'analyse de la concurrence et le positionnement
 - L'enquête de l'étude de marché
 - La différenciation par-rapport à la concurrence
 - Le positionnement
- La définition d'un business model challengé, validé, cohérent par-rapport aux objectifs
 - Les 1ères hypothèses de business model
 - L'élaboration de plusieurs business models possibles
 - Le choix d'un business model cible

3/ Les stratégies opérationnelles de mise en œuvre du projet

Compétences :

- **Choisir la forme d'existence juridique de la future entreprise**, en analysant différentes options de statuts juridiques et en évaluant leurs avantages et inconvénients respectifs en matière de responsabilité, de capital social et de fiscalité, afin de sécuriser et d'optimiser les conditions de sa création.
- **Elaborer les stratégies opérationnelles du projet entrepreneurial** sur les plans de la production, de l'organisation interne de l'entreprise, du marketing, de la commercialisation et de la communication, en déterminant les objectifs à atteindre, les processus adaptés et les indicateurs de suivi à mettre en œuvre, afin d'orienter et de cadrer le lancement de son activité, en veillant à leurs cohérences avec le modèle d'affaires, la raison d'être et les orientations RSE de l'entreprise notamment en matière d'inclusion, d'accessibilité et d'autonomie des salariés et en tenant compte des besoins d'agilité et de digitalisation.

- **Traduire les stratégies opérationnelles en moyens humains, techniques et financiers**, en identifiant les ressources les plus adaptées en fonction des stratégies opérationnelles et en fonction du rapport coût - leviers de la performance de l'entreprise, afin de disposer des moyens correctement dimensionnés pour la réussite du projet d'entreprise.

Thèmes traités :

- Le choix de la forme juridique et du régime fiscal de la future entreprise
- Le choix du régime social du futur dirigeant
- La stratégie marketing (offre, prix, distribution...), commerciale et de communication
- La stratégie de fabrication, d'organisation interne
- La définition d'objectifs
- L'identification des besoins humains, techniques et financiers pour la mise en œuvre opérationnelle du projet d'entreprise

4/ La recherche des partenaires financiers adaptés et les indicateurs de pilotage de l'entreprise

Compétences :

- **Etablir le budget prévisionnel triennal du projet d'entreprise**, en produisant l'estimation réaliste et progressive de ses ressources financières et de ses coûts de fonctionnement et d'investissement, afin de maîtriser l'évolution de la rentabilité et la viabilité de l'entreprise sur le plan financier.
- **Choisir les modes de financement les plus pertinents au regard des besoins du projet d'entreprise**, en identifiant les sources de financement complémentaires à mobiliser et en évaluant leurs avantages et risques respectifs, afin de disposer des fonds nécessaires à sa réalisation.
- **Restituer le projet d'entreprise sous la forme d'un business plan**, en respectant les standards de formalisation professionnels et en synthétisant ses éléments d'analyse et ceux fondant sa singularité (modèle d'affaires, stratégie commerciale et opérationnelle), afin de disposer d'un outil de communication à destination de partenaires potentiels et de constituer un outil de pilotage de l'entreprise.
- **Présenter le projet d'entreprise à de potentiels partenaires financiers**, en proposant une vision claire et argumentée de son modèle d'affaires articulée autour d'un discours, d'un support de présentation et d'un business plan, afin de les convaincre de s'y engager.

Thèmes traités :

- Le prévisionnel financier sur 3 ans
 - Le seuil de rentabilité
 - Le plan de trésorerie
 - Le Besoin en fonds de roulement
 - Le compte de résultat
 - Le plan de financement
- Le choix des modes de financement les plus pertinents au regard des besoins du projet d'entreprise
 - Les différentes sources de financement, leurs avantages et inconvénients, les acteurs et leurs attentes
 - Le cas échéant, les modalités de mise en œuvre d'un financement en haut de bilan : mécanismes d'une levée de fonds, techniques de valorisation, enjeux du pacte de la garantie d'actif - passif
 - Le cas échéant, les modalités de mise en œuvre d'un financement en bas de bilan : le prêt d'honneur, les prêts aidés, le prêt bancaire...
 - Les principes des équilibres financiers, les agrégats des états financiers obligatoires, des principales notions d'analyse financière et des principaux ratios
- La formalisation d'un business plan optimisé
- La présentation du projet d'entreprise à de potentiels partenaires financiers

Par ce parcours, le porteur de projet mobilisera ou acquerra les compétences transverses suivantes :

- Être actif et autonome
- Travailler en équipe
- Être curieux, écouter et explorer
- S'engager et accepter le risque
- S'informer, décider et réseauter
- Planifier, s'organiser
- Gérer son stress et ses émotions...