



CRÉATION D'ENTREPRISE

« Bâtir un projet entrepreneurial durable » *Parcours individuel*

Vous voulez lancer votre entreprise dans un avenir proche ? Vous voulez vous assurer de construire chaque étape dans les règles de l'art ? Vous voulez un suivi individuel pour mettre en œuvre votre projet ? Cette formation est pour vous.



Cible

Créateur d'entreprise déterminé qui souhaite créer une entreprise



Prérequis

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



Durée

- 7 heures
- Jusqu'à un an en fonction des projets



Tarif et financement

850 € nets de taxes (finançables avec le CPF).
Contactez votre cci pour tout autre financement.

Consultez nos conditions générales de vente
<https://www.cciamp.com/conditions-generales-de-vente>



Intervenants

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

Objectifs

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

- 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

- **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

Livrables

- Le guide de la Création
- Un business plan professionnel

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)

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 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 de votre business plan et sur une présentation orale de votre projet. Le parcours de formation est non certifiant.

Les avantages et les résultats

- Bénéficier de l'expérience de professionnels de l'entreprise et d'experts des CCI.
- Se mettre en situation, en action.
- Profiter du réseau des partenaires des Chambres de Commerce et d'Industrie.
- 100% des répondants à l'enquête de satisfaction se disent satisfaits voire très satisfaits depuis 2021.

Pour toute réclamation, merci de cliquer sur le lien <https://www.cciamp.com/contact>



Calendrier

Pour connaître les dates des prochaines sessions de formation, contactez votre CCI au 04 91 39 34 34



Lieux

Aix-en-Provence, Marseille, Martigues, Salon-de-Provence



Contact

CCIAMP

Nadine KHALIL – 04 91 39 34 65

nadine.khalil@cciamp.com



Délais et modalités d'accès

Contactez votre CCI pour obtenir plus de renseignements sur les modalités et délais d'accès (contact 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 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...

CCI AIX MARSEILLE PROVENCE

PALAIS DE LA BOURSE

9 La Canebière | 13001 MARSEILLE

Tel 04 91 39 34 34 | service.client@cciamp.com