

DEVELOPPER UN PROJET ENTREPRENEURIAL REUSSI

Définir une stratégie, construire un business model cohérent, formaliser un business plan efficace, préparer et optimiser votre recherche de financements... un parcours complet pour préparer votre projet de création / reprise d'entreprise et être prêt à le mettre en œuvre.



Objectifs

- ▶ A l'issue de l'action, le porteur de projet aura acquis les compétences pour :
 - Elaborer son projet de création – reprise d'entreprise
 - Formaliser un business plan réaliste et adaptée aux analyses effectuées
 - Déterminer les modalités de mise en œuvre de son projet et identifier les points clefs de pilotage de l'entreprise
 - Présenter de façon argumentée son projet à des partenaires potentiels
 - Trouver le financement dont il a besoin
 - Démarrer les premières actions nécessaires au lancement de son activité
- ▶ Il aura donc les compétences pour mettre en œuvre un projet entrepreneurial cohérent, acceptable par le marché, finançable et durable.



Public

- ▶ Les porteurs de projet déterminés à entreprendre et voulant donner toutes les chances de réussite à leur projet, connectés (ou en capacité de l'être), autonomes (ou en capacité de l'être).



Prérequis

- Être déterminé à entreprendre → à valider avec le test : <http://business-builder.cci.fr/se-tester/questionnaire>
- Avoir une idée formalisée, cohérente avec soi-même → à valider avec <http://business-builder.cci.fr/trouver-formaliser-idee/pitch-idee> pour la création (en cours pour la reprise)
- Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...)

NB : Si un candidat n'a pas les prérequis, des prestations peuvent lui être proposées en dehors du parcours.



Contenu de l'action

1/ DU PROJET AU BUSINESS MODEL VALIDÉ

Domaine de compétence

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 / projet de reprise cohérent, adapté à ses ambitions, intelligible par tous les partenaires du projet et validé sur le terrain.

Compétences :

- A partir du recueil et du traitement des données portant sur le marché global, les évolutions réglementaires, politiques, sociétales, technologiques et les tendances, réaliser le diagnostic externe en vue de déterminer la stratégie de l'entreprise dans son environnement / le projet de reprise le plus adapté
- A partir du diagnostic de l'environnement et des tendances, élaborer une stratégie générale pour la future entreprise
- En tenant compte de la stratégie générale définie, construire un business model cohérent à la stratégie générale de l'entreprise / modéliser un projet de reprise en cohérence avec ses ressources, son environnement, ses objectifs
- En tenant compte de la nature du projet de création - reprise, définir la méthode d'étude de marché la plus pertinente et la réaliser intégralement / d'étude de faisabilité du projet de reprise
- En tenant compte de la stratégie générale de la future entreprise, utiliser les résultats de l'étude de marché pour faire valider ou faire évoluer les hypothèses du business model initial (clients, proposition de valeur, canaux, relation-clients) / du projet de reprise
- En tenant compte du profil des professionnels, présenter son projet en faisant preuve de conviction
- En tenant compte des retours des professionnels, adapter le business model / le projet de reprise

Thèmes traités :

- L'analyse du contexte, de son environnement
 - 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'élaboration de la stratégie générale
 - 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
- La définition d'un business model / projet de reprise 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
 - La construction d'une étude de marché de validation / d'une étude de faisabilité d'un projet de reprise
 - L'analyse des résultats de l'étude
 - Le choix des décisions à prendre
 - Le développement d'un argumentaire
 - La présentation du business model
 - Le pitch du projet à l'oral et à l'écrit

2/ LES STRATEGIES OPERATIONNELLES

Domaines de compétences

En tenant compte de la stratégie générale définie, élaborer les différentes stratégies opérationnelles à mettre en œuvre de façon à réaliser le business model / projet de reprise choisi

Compétences :

- Au regard des besoins des clients et des conclusions de l'étude de marché, élaborer une offre et une tarification cohérente et détaillée
- En cohérence avec la stratégie générale, élaborer la stratégie de fabrication en déterminant les objectifs à atteindre et le budget à y consacrer
- En cohérence avec la stratégie générale, élaborer la stratégie commerciale en déterminant les objectifs commerciaux à atteindre
- En cohérence avec la stratégie générale, élaborer la stratégie de distribution en déterminant les objectifs à atteindre et le budget à y consacrer
- En cohérence avec la stratégie commerciale, définir sa politique de communication et le budget à y consacrer
- En cohérence avec la stratégie commerciale, définir sa politique de fidélisation et le budget à y consacrer
- En cohérence avec la stratégie générale, définir la structure juridique, fiscale et sociale la plus adaptée
- En cas de reprise d'entreprise, réaliser un diagnostic de la cible identifiée avec cinq objectifs :
 - 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
 - préparer les actions à mettre en place pour la réalisation du projet entrepreneurial défini
 - définir le montage juridique le plus adapté.

Thèmes traités :

- La politique d'offre,
- La politique de prix,
- La stratégie commerciale,
- La stratégie de communication,
- La stratégie de distribution,
- La stratégie de fabrication,
- La stratégie de fidélisation.
- La stratégie juridique, fiscale et sociale.
- Pour la reprise d'entreprise : les diagnostics de la cible
 - Le diagnostic du business model et de la stratégie générale de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même, le business model cible.
 - Le diagnostic des stratégies marketing et de communication de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même, le business model cible
 - Le diagnostic de la stratégie commerciale de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même, le business model cible
 - Le diagnostic de la la stratégie de production de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même, le business model cible
 - Le diagnostic des RH et du mode de management de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même, le business model cible
 - Le diagnostic de la gestion et des finances de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même, le business model cible

3/ LA VALIDATION FINANCIERE DU PROJET

Domaine de compétence

En tenant compte du business model établi et des stratégies opérationnelles définies, déterminer les besoins pour chacune des actions et établir ses prévisions financières afin d'atteindre les objectifs visés pour les 3 premières années

Compétences :

- En cohérence avec les stratégies définies, faire les bons choix de ressources pour le projet (RH, charges, investissements) et leurs montants
- En fonction des décisions prises, ajuster, le cas échéant les parties « canaux », « partenaires », « activités », « ressources » du business model
- Au regard des résultats du bilan, du compte de résultat et des ratios des SIG, arbitrer et prendre les décisions d'achat, d'investissement et de financement adaptées.
- Au regard de ses objectifs, mettre en place les outils de pilotage adaptés
- En l'ajustant en fonction des analyses effectuées, rédiger le business model en structurant son pitch de présentation

Thèmes traités :

- L'évaluation des besoins nécessaires à la mise en œuvre du projet (RH, charges et investissements)
- Le seuil de rentabilité
- Le plan de trésorerie
- Le Besoin en fonds de roulement
- Le compte de résultat
- Le plan de financement
- La formalisation d'un business plan
- L'argumentation et le pitch de présentation

4/ LA RECHERCHE DES PARTENAIRES FINANCIERS ADAPTES ET LES INDICATEURS DE PILOTAGE DE L'ENTREPRISE

Domaine de compétence

En cohérence avec les prévisions financières établies, obtenir les financements les plus pertinents en évaluant les avantages et risques encourus par chaque modalité de financement et négocier les conditions les plus favorables.

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 :

- En fonction du profil des financeurs ciblés, 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
- En cohérence avec le projet défini et sa stratégie et en tenant compte des ressources des fondateurs de l'entreprise, identifier les sources de financement les plus adaptées aux besoins
- En tenant compte du profil des financeurs, préparer une présentation orale et écrite convaincante
- Au regard de ses objectifs, mettre en place les outils de pilotage adaptés

Thèmes traités :

- Les différentes sources de financement, leurs avantages et inconvénients, les acteurs et leurs

attentes

- 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
- 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
- Le plan de financement et les stratégies de financement
- Optimiser le prévisionnel financier en fonction du financement ciblé
- Bien présenter son projet devant des investisseurs
- Bien négocier avec un financeur
- Les outils efficaces pour piloter une entreprise au démarrage
- Décider en fonction des indicateurs de pilotage de l'entreprise

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
- ...



Les intervenants

- ▶ Des conseillers Création – Reprise des CCI
- ▶ Des conseillers Financement des CCI
- ▶ Experts techniques (avocat, notaire,...)
- ▶ Experts métier (commerce, innovation...)
- ▶ Experts du financement des entreprises

Méthodes et supports

- ▶ Entretiens individuels avec un conseiller Création / Financement référent (présentiel ou à distance) et les différents intervenants utiles aux projets.
- ▶ Atelier collectif en salle / Webinaires
- ▶ Etudes de cas
- ▶ Vidéos
- ▶ Pour le travail à distance, CCI Business Builder qui dispose de toutes les ressources pédagogiques nécessaires (vidéos, fiches pédagogiques, exemples, conseils d'experts, ...) et d'un système de messagerie pour échanger avec son conseiller référent.
- ▶ 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 personnalisation et de suivi

► Modalités de personnalisation

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.

► Modalité de suivi

CCI Business Builder pour le travail personnel, outil d'accompagnement collaboratif pour les créateurs – repreneurs d'entreprise qui permet de suivre le travail réalisé et d'échanger avec lui.

Livrables

- Un accompagnement adapté à vos besoins avec un conseiller Création – Reprise d'entreprise
- Des méthodes pour réaliser toutes les étapes d'une création d'entreprise
- Une certification de compétences reconnue par l'Etat, gage de professionnalisme de votre démarche et qui facilite l'accès aux financements
- Un réseau (les autres stagiaires, les professionnels intervenant à la formation)
- Une facilitation pour accéder aux financements

*"Devenir artisan : depuis l'arrêté ministériel du 25 septembre 2017, l'action « Développer un projet entrepreneurial réussi" vous fait **beneficiaire de la dispense** du stage de préparation à l'installation prévue par la loi".*

Tarif

- La formation est payante. Les CCI peuvent prendre à leur charge une partie du coût de la formation dans certains cas. Contactez votre CCI locale.
- En fonction de votre situation, des prises en charge sont possibles via votre CCI et ses partenaires ou par votre CPF (Compte personnel de formation : <http://www.moncompteformation.gouv.fr/>)

Calendrier et durée

- Les CCI vous accueillent à tout moment
- **3 à 6 mois environ - 70 heures environ**, réparties entre le travail avec les intervenants de la CCI (en individuel ou en collectif) et la formation à distance. A cela s'ajoute les heures de travail personnel.