

## Notre offre de formation

### Formation Entrepreneur de la TPE RNCP42154

Certificateur : Ecole Supérieure de l'Entrepreneuriat : 30-04-2026

#### 1. Formation Entrepreneur de la TPE complète

#### 2. Les formations qualifiantes à la carte

- Détecter et analyser les informations utiles afin d'élaborer un projet entrepreneurial
- Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle de son projet entrepreneurial
- Contrôler la viabilité économique et financière de son projet entrepreneurial
- Elaborer l'action commerciale de son projet entrepreneurial
- Conduire un projet entrepreneurial écoresponsable

## RNCP 42154BC01

# Détecter et analyser les informations utiles afin d'élaborer un projet entrepreneurial

### Objectifs Entrepreneuriaux

- Etudier le marché et son environnement dans ses caractéristiques présentes
- Conduire une étude de marché
- Construire un projet entrepreneurial profitable cohérent avec les besoins présents et les évolutions probables du secteur
- Modéliser un système de veille pour détecter des innovations en intégrant les enjeux de la RSE
- Identifier et prospector son circuit de fabrication et de commercialisation
- Valider la cohérence de son projet entrepreneurial avec ses aspirations en tant que futur dirigeant

### Programme de la formation

- Conduire une étude terrain en rencontrant des pairs et/ou en participant à des événements tels que salons et conférences afin de confirmer les besoins et les grandes tendances du marché
- Mener des enquêtes (famille, amis, questionnaires en ligne, enquêtes de rue, ...) en entrant en contact direct avec des clients potentiels afin d'affiner les besoins et les attentes
- Identifier, analyser et interpréter les sources d'informations externes (benchmarking) pour avoir une vision de l'écosystème environnant
- Identifier, collecter, analyser et interpréter les données nécessaires à la construction d'une étude de marché en répertoriant et consultant les sources réputées sûres (INSEE, CCI, Presse professionnelle, ...) afin de définir précisément l'écosystème environnant et confirmer le besoin et la faisabilité du projet entrepreneurial.
- Réaliser une veille concurrentielle initiale en listant ses principaux concurrents directs et indirects ainsi que leurs critères différenciants afin de définir ses propres avantages concurrentiels potentiels.
- Définir sa clientèle cible en synthétisant les éléments du benchmarking, des questionnaires et de l'évaluation du positionnement par rapport à la concurrence afin de confirmer les besoins
- Analyser les bilans précédents de l'entreprise dans le cadre d'une reprise en associant la méthode patrimoniale et la méthode comparative afin de synthétiser la performance actuelle et potentielle de l'entreprise
- Analyser l'ensemble des données collectées pendant l'étude de marché en les organisant sous forme de besoins et de solutions à ces besoins pour structurer une problématique entrepreneuriale pertinente.
- Décrire précisément les produits ou services construits à partir des études précédentes sous forme d'arbre à produit pour formaliser l'offre envisagée
- Identifier les opportunités et menaces en réalisant une matrice SWOT afin de repérer les solutions les plus pertinentes et profitables, saisir les opportunités, anticiper / neutraliser les menaces
- Mener une veille stratégique sur l'environnement de son projet entrepreneurial en structurant un réseau de contacts professionnels (Institutions, réseaux de pairs, forum, ...) afin d'identifier et d'anticiper les évolutions et ruptures qui se profilent dès le lancement du projet (innovations technologiques ou sociétales, nouveaux acteurs, transferts de technologies ou de pratiques, ...)
- Evaluer les innovations liées à l'activité envisagée pour identifier sa position dans la chaîne de l'innovation et mettre en œuvre un plan d'action en conséquence
- Mettre en œuvre un travail de veille technologique et commerciale pour maintenir une bonne



- connaissance de son marché
- Evaluer et anticiper les évolutions de son marché pour définir et mettre en œuvre des actions permettant de garder ou améliorer sa position
- Identifier et appliquer (ou mettre en œuvre) les principaux indicateurs de RSE pour pouvoir les prendre en compte dans sa stratégie
- Décomposer les étapes de sa production de produits ou de service sous forme de workflow afin de formaliser l'ensemble des étapes depuis la conception jusqu'à la livraison/réception client
- Identifier les fournisseurs nécessaires en les positionnant sur le workflow afin d'élaborer des appels d'offres pertinents et complets
- Identifier et évaluer les différents circuits de commercialisation possibles (vente directe, site internet, distributeur, agent commercial, ...) afin de déterminer le ou les plus adaptés au marché et aux clients cibles et construire les partenariats nécessaires à leur mise en place
- Identifier l'ensemble des compétences nécessaires à la réalisation du projet de création ou de reprise d'entreprises en rédigeant une ou plusieurs fiches de poste afin de les comparer à son propre profil et à ceux de ses éventuels associés
- Construire un plan d'action de montée en compétence en activant les différents leviers disponibles (formation, partenariats, association, ...) afin de sécuriser les compétences clés du projet
- Identifier et solliciter des partenaires pertinents pour proposer un feedback objectif et factuel autant sur les produits / services que sur sa propre posture entrepreneuriale
- Rédiger sa vision entrepreneuriale sous forme d'un manifeste (texte ou iconographie) en respectant les règles du storytelling afin à la fois de confirmer sa posture de porteur de projet et convaincre les partenaires extérieurs

**Public :** Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

**Prérequis :** Aucun

**Effectif et durée :** Entre 15 participants - 17h de collectif + 6.5h heures individuelles + 50h de pratique

**Modalité d'accès :** Sur acceptation de dossier

**Délais d'accès :** Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -

**Accès personnes en situation de handicap :** Possible dans la plupart des cas.  
Nous contacter pour plus de détails

### Méthodes et supports pédagogiques

Formation participative qui permet au stagiaire de se poser des questions et d'y répondre seul et en groupe. L'intervenant aborde chaque objectif par une question et permet à chacun individuellement d'y réfléchir et collectivement d'y répondre. A l'issue le stagiaire est riche de ses idées et réflexion et de celles des autres

### Suivi et évaluation

Quizz d'entrée et de sortie sur l'ensemble des critères  
Attestation de fin de formation  
Attestation de présence  
Dossier candidat évalué par le jury  
Présentation orale devant le jury avec un temps de questions/réponses  
Entretien final avec le président du jury

**Frais pédagogiques :** 1500€ + 60€ de frais de certification



**Type de formation** : Présentiel ou distantiel. Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet

## RNCP 42154BC02

# Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle de son projet entrepreneurial

### Objectifs Entrepreneuriaux

- Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle de son projet entrepreneurial
- Elaborer une stratégie opérationnelle pour structurer le développement de l'activité
- Planifier les étapes clé et suivre son projet entrepreneurial
- Identifier et mobiliser les ressources nécessaires à l'avancement du projet
- Confirmer sa posture de chef d'entreprise

### Programme de la formation

- Définir les objectifs opérationnels du projet de création d'entreprise en fonction des éléments analysés précédemment sous forme d'un Business Circular Canva (BCC) afin de présenter le projet de façon synthétique tout en prenant en compte les enjeux environnementaux dès la conception du projet
- Définir les KPI applicables à chaque axe du projet en se basant sur les différentes catégories du BMC afin de disposer d'un outil de pilotage pertinent (tableau de bord)
- Evaluer le niveau d'urgence et d'importance de chaque objectif en utilisant une matrice de priorité type Eisenhower afin de prioriser les actions à mettre en place
- Définir les besoins de l'entreprise et ses besoins propres pour choisir le statut juridique le plus adapté en réalisant une étude comparative des formes juridiques et de leurs atouts et contraintes afin de prendre une décision motivée
- Planifier les actions à conduire dans une logique de pilotage par objectifs en séquençant les tâches à réaliser dans un document de synthèse de type roadmap afin de répartir sa charge de travail.
- Identifier et positionner les principaux jalons du projet en les formalisant sur le document afin d'organiser des rendez-vous de bilans intermédiaires tout au long du projet.
- Identifier et quantifier les indicateurs pertinents pour chaque jalon en utilisant la méthode SMART afin de réaliser une évaluation objective de l'avancée du projet à chaque jalon
- Préparer et suivre un plan d'action sous forme PDCA ou équivalent afin de lister les écarts de façon exhaustive et d'organiser le retour au plan initial ou lister les évolutions décidées en rends-vous de bilan intermédiaire
- Identifier les ressources internes et externes nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie en analysant le plan d'action afin d'élaborer un plan de recrutement, de formation, et/ou de sous-traitance
- Élaborer et appliquer une politique RH respectant le cadre légal (code du travail, conventions collectives) et intégrant des mesures spécifiques pour prendre en compte les besoins liés aux situations de handicap.
- Inclure les adaptations spécifiques pour les personnes en situation de handicap dans le plan de recrutement en prenant attache avec les acteurs pertinents (par exemple Agefiph) afin de créer un environnement de travail et/ou un réseau de partenaires incluant / inclusif
- Rédiger des annonces de recrutement ou des appels à partenariat de façon inclusive en se formant et en formant les équipes aux principes de non-discrimination afin de toucher l'ensemble des candidats pertinents
- Préparer et maîtriser le pitch de présentation du projet entrepreneurial en le pratiquant de façon régulière afin de prendre attache facilement avec des partenaires, fournisseurs, candidats à l'embauche potentiels
- Suivre le plan d'action du projet de façon régulière en sanctuarisant des temps autour de son analyse afin d'anticiper les décisions nécessaires à la poursuite du projet

- Gérer son temps de façon efficace en utilisant des outils de gestion du temps et en protégeant sa vie

personnelle afin de tenir le projet dans le temps

- Manager une équipe en tenant compte des besoins spécifiques liés aux situations de handicap, notamment dans la définition des rôles, des responsabilités et des modalités de collaboration (ex. : organigramme interne adapté, outils de communication accessibles).
- Mobiliser son réseau professionnel en participants à des événements (salons, forums, groupes de réflexion, ...) afin de partager ses difficultés entrepreneuriales dans un contexte « hors les murs »
- 

**Public :** Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

**Prérequis :** Aucun

**Effectif et durée :** Entre 15 participants - 14h de collectif + 9h heures individuelles + 50h de terrain

**Modalité d'accès :** Sur acceptation de dossier

**Délais d'accès :** Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -

**Accès personnes en situation de handicap :** Possible dans la plupart des cas.  
Nous contacter pour plus de détails

### Méthodes et supports pédagogiques

Formation participative qui permet au stagiaire de se poser des questions et d'y répondre seul et en groupe L'intervenant aborde chaque objectif par une question et permet à chacun individuellement d'y réfléchir et collectivement d'y répondre A l'issue le stagiaire est riche de ses idées et réflexion et de celles des autres

### Suivi et évaluation

Quizz d'entrée et de sortie sur l'ensemble des critères Attestation de fin de formation Attestation de présence Dossier candidat évalué par le jury  
Présentation orale devant le jury avec un temps de questions/réponses  
Entretien final avec le président du jury

**Frais pédagogiques :** 1 000€ + 60€ de frais de certification

**Type de formation :** Présentiel ou distanciel. Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet

# RNCP 42154BC03

## Contrôler la viabilité économique et financière de son projet entrepreneurial

### Objectifs Entrepreneuriaux

- Construire un plan de financement initial
- Demander des financements
- Construire un budget de fonctionnement annuel
- Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget

### Programme de la formation

- Calculer les seuils de viabilité économique en utilisant les données et formules adéquates afin d'évaluer la rentabilité du projet d'entreprise ou de l'entreprise à reprendre
- Intégrer les résultats dans la revue des KPI projet afin de prendre les décisions nécessaires en cas d'écart et mettre en place des actions si nécessaire
- Identifier les sources de financements possibles (économies personnelles, emprunt privé, banques, prêts d'honneur, ...) en listant ceux applicable à sa situation particulière afin de pouvoir les activer en cas de besoin
- Rédiger un business plan à 3 ans en utilisant le modèle type imposé par les banques afin de projeter le projet de création ou de reprise d'entreprise sur les 3 prochaines années et anticiper des besoins de financement
- Préparer un pitch et un dossier de présentation de l'activité - incluant un business plan à 3 ans - pour justifier le potentiel d'une diversification ou d'une augmentation de l'activité dans le cadre d'un rendez-vous de demande de financement une fois l'activité rentable / au point d'équilibre
- Comprendre les principes de la comptabilité pour être capable d'échanger avec son expert-comptable et mettre en œuvre les principes de base
- Evaluer les différents coûts engendrés par son activité en les listant de façon exhaustive afin de construire son prix de revient
- Dans le cadre d'une reprise d'entreprise, identifier les différents coûts engendrés par son activité en les listant de façon exhaustive afin de construire son prix de revient
- Benchmarker son secteur d'activité et/ou son secteur géographique pour définir un prix de vente cohérent avec le marché et le niveau de rupture de la solution proposée
- Mettre en place une veille légale et réglementaire sur les obligations fiscales et financières en listant et suivant les sources adéquates afin d'anticiper les évolutions dimensionnantes pour le cout de revient
- Calculer les seuils intermédiaires de gestion en appliquant les formules adaptées afin d'identifier les points de fuite au plus tôt
- Identifier le point mort de son activité en fonction des éléments du budget annuel afin de suivre le délai d'atteinte de l'équilibre budgétaire et financier
- Suivre son budget mensuel et sa trésorerie en définissant des KPI pertinents à inclure dans le tableau de bord de l'entreprise à fin d'anticiper les problèmes éventuels, et y remédier au plus tôt
- Mesurer les écarts entre le réel et le prévisionnel pour mettre en place des actions correctives

- 
- Calculer le retour sur investissement des actions de développement en comparant les dépenses et les bénéfices attendus afin de décider de façon objective de leur mise en place
- Evaluer annuellement la rémunération du dirigeant en fonction de son statut et des bénéfices attendus afin de confirmer la pérennité de l'activité sur le long terme
- Définir un format de reporting financier en fonction des logiciels utilisés afin de servir de support aux discussions avec les partenaires financiers (banquier, expert-comptable, ...) mettre en avant les points que l'on souhaite discuter / modifier dans l'optique du développement de l'entreprise.

**Public :** Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

**Prérequis :** Aucun

**Effectif et durée :** Entre 15 participants - 14h de collectif + 3.5h heures individuelles + 20h de terrain

**Modalité d'accès :** Sur acceptation de dossier

**Délais d'accès :** Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -

**Accès personnes en situation de handicap :** Possible dans la plupart des cas.

Nous contacter pour plus de détails

### Méthodes et supports pédagogiques

Formation participative qui permet au stagiaire de se poser des questions et d'y répondre seul et en groupe L'intervenant aborde chaque objectif par une question et permet à chacun individuellement d'y réfléchir et collectivement d'y répondre A l'issue le stagiaire est riche de ses idées et réflexion et de celles des autres

### Suivi et évaluation

Quizz d'entrée et de sortie sur l'ensemble des critères Attestation de fin de formation Attestation de présence

Dossier candidat évalué par le jury

Présentation orale devant le jury avec un temps de questions/réponses

Entretien final avec le président du jury

**Frais pédagogiques :** 700€ + 60€ de frais de certification

**Type de formation :** Présentiel ou distanciel. Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet

# RNCP 42154BC04

## Elaborer l'action commerciale de son projet entrepreneurial

### Objectifs Entrepreneuriaux

- Présenter son offre
- Construire son image de marque
- Construire son plan d'action commercial
- Prospecter ses clients

### Programme de la formation

- Définir sa cible commerciale en réalisant un portrait type pour identifier ses leviers d'achats et adapter son discours commercial en conséquence
- Préparer une description argumentée de son offre en listant tous les avantages et points forts afin de construire son discours commercial
- Construire son pitch commercial et son pitch deck en intégrant ses points forts et les attentes de sa cible afin de présenter son offre commerciale de façon convaincante.
- Dans le cadre d'une reprise d'entreprise : Identifier et justifier les écarts éventuels avec les axes de communication précédents en comparant les offres, mais aussi les cibles et le ton employé, afin d'opérer un virage dans la communication en douceur ou en rupture selon les objectifs
- Préparer ses documents légaux (CGV, ...) et commerciaux (devis, contrats, factures, ...) en accord avec le code du travail et du commerce afin de respecter le cadre légal de l'activité
- Définir la personnalité de son entreprise à partir d'un benchmarking sur le secteur et/ou un mood board personnel afin de créer une identité cohérente dans le discours et l'image (bible de l'entreprise)
- Construire son identité visuelle (logo, charte graphique, ...) à partir des éléments précédents afin de devenir rapidement reconnaissable auprès de ses prospects et clients en respectant les règles RGAA d'accessibilité numérique
- Dans le cadre d'une reprise d'entreprise, faire évoluer son identité visuelle (logo, charte graphique, ...) à partir des éléments précédents afin de clarifier ses nouvelles orientations auprès de ses prospects et clients en respectant les règles RGAA d'accessibilité numérique
- Représenter son entreprise, sa marque lors des événements business en adoptant un comportement conforme à l'identité définie afin d'assurer la réputation de l'entreprise
- Identifier les réseaux sociaux cohérents avec l'image et le projet de l'entreprise en analysant les comportements et données démographiques de leurs utilisateurs afin de définir la ou les plateformes sur lesquelles l'entreprise doit communiquer
- Identifier et appliquer les apports de l'IA dans le cadre d'une communication sur les réseaux sociaux en listant les best practices afin d'être compétitif sans nuire à la compréhension ni à la confiance des prospects et clients.
- Identifier les différents canaux permettant de faire connaître et adopter ses produits ou service en benchmarkant la concurrence directe ou indirecte et en évaluant les nouvelles méthodes disruptives afin de définir lesquels sont les plus pertinents pour l'activité



- Lister les éléments indispensables à la conquête du marché sur chaque canal retenu (site web pour vente en ligne, flyer pour prospection de rue, ...) afin de préparer ses actions commerciales dans le
- respect des règles RGPD et du référentiel d'accessibilité numérique
- Construire un argumentaire commercial spécifique à chaque canal retenu en fonction des best practices du secteur et de l'identité de son entreprise afin de faire adopter ses produits ou ses services
- Identifier les bonnes pratiques d'utilisation de l'IA sur les tâches précédentes en cherchant des retours d'expériences qualifiés afin d'être compétitif sans nuire à la compréhension ni à la confiance des prospects et clients.
- Mettre en œuvre des actions de marketing direct (phoning, porte à porte, mailing) pour entrer en contact avec les personnes ou entreprises ciblées
- Mettre en œuvre des actions de marketing indirect (réseau sociaux, événements, ...) pour augmenter la notoriété de l'entreprise et développer le bouche à oreille et la recommandation
- Participer à des réseaux d'affaire pour augmenter son réseau et développer l'acquisition de nouveaux prospects par le bouche à oreille et la recommandation
- Développer son réseau de vente via du réseautage, des partenariats ou un système de recommandation pour augmenter ses contacts clients
- Enregistrer ses leads dans un ERP afin de garder la trace des contrats à court, moyen et long terme
- Construire son portefeuille prospects et son portefeuille clients dans le respect des règles RGPD afin d'assurer la pérennité de l'activité
- Fidéliser ses clients via des actions spécifiques afin de maintenir la relation et simplifier les nouveaux actes d'achat

**Public :** Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

**Prérequis :** Aucun

**Effectif et durée :** Entre 15 participants - 21h de collectif + 14.5h heures individuelles + 110h de terrain

**Modalité d'accès :** Sur acceptation de dossier

**Délais d'accès :** Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -

**Accès personnes en situation de handicap :** Possible dans la plupart des cas.  
Nous contacter pour plus de détails

### Méthodes et supports pédagogiques

Formation participative qui permet au stagiaire de se poser des questions et d'y répondre seul et en groupe L'intervenant aborde chaque objectif par une question et permet à chacun individuellement d'y réfléchir et collectivement d'y répondre A l'issue le stagiaire est riche de ses idées et réflexion et de celles des autres

### Suivi et évaluation

Quizz d'entrée et de sortie sur l'ensemble des critères Attestation de fin de formation Attestation de présence  
Dossier candidat évalué par le jury  
Présentation orale devant le jury avec un temps de questions/réponses  
Entretien final avec le président du jury

**Frais pédagogiques :** 800€ + 60€ de frais de certification



**Type de formation** : Présentiel ou distanciel. Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet sur le site internet

## RNCP 42154BC05

# Conduire un projet entrepreneurial écoresponsable

### Objectifs Entrepreneuriaux

- Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes étapes de la démarche entrepreneuriale (fournisseur, modes de production, politique sociale, ...)
- Rendre compte de sa démarche RSE à l'ensemble des parties prenantes

### Programme de la formation

- Identifier l'ensemble des acteurs internes et externes du projet de création ou de reprise d'entreprise en réalisant une cartographie des acteurs à mobiliser et des étapes projet sur lesquelles ils doivent intervenir afin de sélectionner un réseau de partenaires
- Identifier et analyser l'impact sur le projet des attentes et perspectives de l'ensemble des acteurs internes et externes identifiés dans ce réseau en incluant les notions de prévention et sécurité au travail
- Identifier, interpréter et justifier des valeurs économiquement viables, socialement justes et écologiquement saines dans son activité et les comparer aux attentes et perspectives du réseau identifié afin de valider la possibilité d'un projet RSE commun
- Enumérer et mettre en œuvre les conditions nécessaires à la mise en œuvre et à la réussite du projet dans une démarche éco-responsable afin de le développer en conjuguant valeurs RSE et rentabilité
- Mesurer l'impact de chaque action mise en place en la confrontant au projet formalisé de l'entreprise afin de confirmer qu'elle s'inscrit dans la démarche RSE globale
- Formuler des engagements sociétaux en synthétisant les objectifs et conditions de la démarche RSE afin de la publier largement, notamment auprès du réseau de partenaires internes et externes
- Définir et suivre des KPI pertinents afin d'évaluer en continu le respect et l'impact de la démarche RSE
- Evaluer l'atteinte des KPI lors de points d'étape impliquant les partenaires internes et externes afin d'identifier les axes à améliorer
- Rédiger un plan d'action d'amélioration continue sous forme de PDCA pour corriger les écarts avec la démarche initiale
- Mettre en place un veille légale et réglementaire sur le thème de la RSE et de la prévention des risques au travail afin d'identifier les évolutions du référentiel et des pratiques afin d'anticiper les évolutions nécessaires et les inclure dans le plan d'action d'amélioration continue
- Communiquer les résultats de façon transparente auprès de l'ensemble des parties prenantes
- 

**Public :** Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

**Prérequis :** Aucun

**Effectif et durée :** Entre 15 participants - 4h de collectif + 5h heures individuelles + 60h de terrain

**Modalité d'accès :** Sur acceptation de dossier

**Délais d'accès :** Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -

**Accès personnes en situation de handicap :** Possible dans la plupart des cas.

Nous contacter pour plus de détails



## Méthodes et supports pédagogiques

Formation participative qui permet au stagiaire de se poser des questions et d'y répondre seul et en groupe L'intervenant aborde chaque objectif par une question et permet à chacun individuellement d'y réfléchir et collectivement d'y répondre A l'issue le stagiaire est riche de ses idées et réflexion et de celles des autres

## Suivi et évaluation

Quizz d'entrée et de sortie sur l'ensemble des critères Attestation de fin de formation Attestation de présence  
Dossier candidat évalué par le jury  
Présentation orale devant le jury avec un temps de questions/réponses  
Entretien final avec le président du jury

**Frais pédagogiques** : 300€ + 60€ de frais de certification

**Type de formation** : Présentiel ou distantiel. Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet sur le site interne.

