

## 5 jours pour Entreprendre

CATEGORIE : B

### Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse : ■ **Il s'agit d'une formation à la création et gestion d'entreprise. Elle s'applique donc à tous secteurs d'activité**

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : **310**

Code(s) ROME : —

Formacode : **32047**

Date de création de la certification : **27/12/1973**

Mots clés : **Création d'entreprise**, **Gestion d'entreprise**, **Reprise d'entreprise**, **Entrepreneuriat**

### Identification

Identifiant : **355**

Version du : **04/05/2015**

### Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [Loi N° 73-1193 du 27 décembre 1973 d'orientation du commerce et de l'artisanat, les chambres de commerce et d'industrie ont l'obligation d'organiser, pour les créateurs d'entreprise de leur ressort, un « stage d'initiation à la gestion : 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE ».](#)

Non formalisé :

- **La mise en oeuvre de cette certification est une mission de service public remplie par les CCI**

Norme(s) associée(s) :

—

### Descriptif

#### *Objectifs de l'habilitation/certification*

Vérification des compétences nécessaires pour concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise et des principales connaissances utiles au pilotage et de la gestion d'entreprise.

#### *Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP*

- NC

#### *Descriptif général des compétences constituant la certification*

Identification d'opportunités

Mission, vision, stratégie, anticipation

Réseautage

Connaissance de l'environnement

### Public visé par la certification

- Salariés
- Demandeurs d'emploi

Conception d'une proposition de valeur adaptée  
Identification d'un business model cohérent voire innovant  
Réalisation d'une étude de marché  
Analyse de la concurrence  
Evaluation commerciale  
Marketing-mix  
Prospection et acquisition  
Formalisation d'un business plan  
Gestion financière  
Evaluation financière  
Plan de financement  
Fonctionnement juridique d'une entreprise  
Fiscalité  
Evaluation juridique  
Protection des marques  
Relations contractuelles / Normes et obligations  
Relations extérieures  
Mesure de résultats  
Veille, anticipation  
Informatique et internet

■ Porteurs d'un projet de création d'entreprise

## *Modalités générales*

Formation déployée dans les CCI sur une durée de 5 jours

## *Liens avec le développement durable*

Aucun

## Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

### *Pour l'individu*

Grâce à la formation « 5 jours pour Entreprendre », les stagiaires appréhendent mieux la réalité de la création et de la gestion d'entreprise. L'inconnu, source de résistance à l'entrepreneuriat devient donc connu, permettant ainsi de lever ces résistances à l'entrepreneuriat.

Dans d'autres cas, cela permet, pour les stagiaires non réellement prêts à entreprendre, de réaliser qu'ils ne sont pas prêts et de se réorienter vers un autre projet.

### *Pour l'entité utilisatrice*

L'entreprise ainsi créée sera plus pérenne, son dirigeant aura les bons réflexes pour piloter son activité.

## Evaluation / certification

### *Pré-requis*

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...)

### *Compétences évaluées*

## Centre(s) de passage/certification

■ Toutes les Chambres de Commerce et d'Industrie

## **Module : Vous, l'équipe et le projet**

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  
Capacité de s'entourer des bonnes personnes pour réussir

## **Module : Le projet, son contexte, son marché, son business model**

Compréhension de l'importance de la prise en compte de l'environnement dans un projet de création d'entreprise + numérique  
Sait poser une proposition de valeur répondant aux besoins / problèmes de la cible  
Sait poser un business model cohérent voire innovant - Savoir le confronter auprès de ses prospects  
Sait choisir un positionnement par-rapport à la concurrence  
Sait interpréter les données d'une étude de marché pour valider l'acceptation par le marché du produit / service proposé et le chiffre d'affaires potentiel

## **Module : La communication et le marketing**

Sait comment choisir le bon prix et les bons canaux de vente. Connaît les points-clés de la définition d'une stratégie de communication et sait comment mettre en œuvre une stratégie de communication.  
Compréhension des points clés pour rédiger un business plan performant  
Compréhension des notions d'acquisition de clients. Sait comment fidéliser ses clients (notamment, grâce à l'expérience client).

## **Module : Les points-clés de la gestion, le prévisionnel financier, le plan de financement**

Sait faire les bons choix de ressources pour son projet  
Comprend les concepts principaux issus du compte de résultat et du bilan  
Sait vérifier que son projet est viable financièrement : calculer les prix de revient et la marge, ainsi que le point mort  
Sait organiser les différents éléments pour définir un plan de financement adapté.  
Connaît les principales sources de financement (qui finance quoi et comment)  
Sait calculer les principaux ratios de gestion d'entreprise

## **Module : Les points-clés du juridique, des normes et réglementations**

Compréhension des principes fiscaux, sociaux et juridiques du fonctionnement d'une entreprise  
Compréhension des éléments clés à prendre en considération pour choisir le cadre juridique, fiscal et social le plus adapté au projet et à son développement

Compréhension des assiettes de calculs des cotisations sociales du dirigeant / des salariés, de l'IS et de l'IR  
Comprendre les principes des marques (dénomination, enseigne...) et de la protection

## **Module : Anticiper et piloter l'activité**

Savoir-faire un devis et une facture non contestable, comprendre l'intérêt des CGV.  
Savoir qu'il y a des normes et obligations à respecter, savoir repérer les points de vigilance (sur un bail, l'embauche, la facturation...)  
Comprendre qui seront ses futurs interlocuteurs, savoir interagir avec eux. Savoir à qui s'adresser en cas de conflit ou de difficultés  
Compréhension de l'utilité de tenir des outils de pilotage de l'activité  
Savoir repérer les indicateurs qui doivent déclencher une action (pour éviter des difficultés, pour régler un problème, ...)  
Se simplifier la vie grâce au numérique et savoir interagir avec les administrations via le web.

*Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)*

NC

La validité est Permanente

**Possibilité de certification partielle :** non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences "Passeport pour Entreprendre"

## Plus d'informations

### *Statistiques*

Plus de 7 000 stagiaires par an

Plus de 700 sessions de formation

Suite à la formation, 70% des stagiaires ont continué leur projet de création / immatriculé leur entreprise

### *Autres sources d'information*

—