

# T.E.P.E. - TITRE ENTREPRENEUR DE LA PETITE ENTREPRISE RNCP 34324



## OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ **Élaborer la stratégie, construire et mettre en œuvre la décision et la structure juridique d'un projet.**
- ✓ Concevoir et conduire un projet de création d'activité / d'entreprise.
- ✓ Gérer et manager des ressources et contrôler l'activité.
- ✓ Animer des réseaux de partenaires internes et externes.

## DURÉE

308 heures - 44 jours  
9h15-17h

## TARIF NET DE TVA

**6 160 €**  
Financement CPF possible

## EFFECTIF

Présentiel :  
Minimum : 6 stagiaires  
Maximum : 20 stagiaires

## PROGRAMME

L'originalité du Titre Entrepreneur de la Petite Entreprise est de conjuguer apports de connaissances et mise en application effective dans le cadre de votre projet.

### ■ AGIR : DÉVELOPPEUR D'ACTIVITÉ

- ▶ LE REPÉRAGE du chemin à parcourir.
- ▶ LA CONDUITE professionnelle et maîtrisée du projet.
  - Connaître les enjeux du projet pour l'entreprise et le positionner dans la stratégie globale.
  - Formaliser « l'idée » en projet.
  - Définir l'organisation projet.
  - Constituer la communication projet.
  - Maîtriser la conduite du projet (qualité - coût - délai).
  - Dresser le bilan en termes de réalisation, de perspectives et de compétences acquises.

### ■ COMMENT PILOTER MON PROJET ?

- ▶ CONCEVOIR, planifier et coordonner les actions à mettre en œuvre en gérant les ressources humaines, financières et matérielles disponibles.
- ▶ CONSTRUIRE et animer une équipe en tenant compte des caractéristiques et contraintes particulières du projet.
- ▶ PILOTER le projet dans sa phase d'exécution, du lancement aux bilans techniques, humain et financier.
- ▶ COMMUNIQUER avec l'ensemble des parties concernées.
  - Les principes fondamentaux de la gestion de projet :
    - Le triangle qualité - coût - délai,
    - La rédaction d'une fiche projet,
    - Le cahier des charges,
    - La faisabilité technique, financière, commerciale et managériale,
    - La résistance au changement.
    - La planification et sa réalisation.
    - Les ressources : le budget prévisionnel, l'animation d'équipe.
    - Le pilotage du projet, du lancement à la clôture.
    - La maîtrise des délais, des coûts et de la qualité.

## ■ COMMENT AMÉLIORER LES COMPÉTENCES UTILES À MON PROJET ?

- La gestion par les compétences, moyen d'optimiser les ressources humaines.
- Les compétences au service de la stratégie du projet, de l'entreprise.
- Les notions de tâches et d'activités.
- Les savoirs : académiques, procéduraux, savoir-faire, savoirs liés à l'expérience.
- Construction du profil de poste de « l'entrepreneur ».

## ■ POURQUOI ET COMMENT L'ANALYSE STRATÉGIQUE PEUT SERVIR MON PROJET ?

- ▶ COMPRENDRE les liens entre la stratégie d'entreprise et le projet.
- ▶ DÉCOUVRIR et utiliser des outils de diagnostic, de veille, d'évolution stratégique.
- ▶ INTERVENIR avec plus d'autonomie dans la conduite de votre projet.
  - La réflexion stratégique : Qui sommes-nous ? Que voulons-nous faire ? Quels buts poursuit la direction ? Où en sommes-nous ?...
  - La démarche de l'analyse stratégique : le diagnostic, les phases, les choix...
  - L'environnement macro-économique, les influences environnementales, l'univers concurrentiel,
  - Les outils de diagnostic externe.

## ■ COMMENT ÉVALUER UN COÛT POUR PRENDRE UNE BONNE DÉCISION ?

- Les outils de pilotage
- Apports du contrôle de gestion dans le pilotage du projet et/ou de l'entreprise
- Les outils de décision :
  - La comptabilité analytique,
  - Le tableau de bord,
  - Le seuil de rentabilité / point mort et son calcul,
  - La création de valeur,
  - La rentabilité absolue et relative d'un projet,
  - L'arbitrage entre les projets,
  - Abandonner ou lancer le projet.

## ■ QUEL EST LE MEILLEUR STATUT POUR MOI ET MON ENTREPRISE ?

- ▶ GUIDER les choix ou évolutions de structure juridique, les choix de statut social du dirigeant et de fiscalité de l'entreprise.
- ▶ DIRIGER, tant l'entreprise que la structure juridique qui l'héberge, de manière éclairée.
  - Quel statut pour votre entreprise ?
    - L'entreprise individuelle, l'EURL,
    - La société et ses différentes formes juridiques (SARL / EURL / SA / SAS),
    - Les critères de décision, raisons du choix, limites et libertés du choix,
    - Incidence des choix opérés.
  - Quel régime fiscal ?
    - Impôts sur le revenu,
    - Impôts sur les sociétés.
  - Quel régime social ?

- Travailleur salarié,
- Travailleur non salarié.

#### ■ COMMENT ORGANISER ET DÉVELOPPER MES VENTES ?

- Les enjeux de la vente et l'importance de la prospection.
- Les conditions de la réussite :
  - La préparation : comment construire son plan d'action commerciale ?
  - L'action : constituer ses fichiers de prospection : se faire connaître ; prendre rendez-vous ; réussir son entretien de vente,
  - Le suivi : la relance systématique ; les outils CRM.

#### ■ COMMENT MIEUX METTRE EN VALEUR ET COMMUNIQUER SUR LES ATOUS DE MON PROJET, DE MON PRODUIT, DE MON ENTREPRISE ?

- ▶ EN APPLIQUANT des méthodes et communication et des outils marketing appropriés.
- ▶ EN CONJUGUANT de façon efficace et cohérente, le marketing et le commercial.
  - Connaître, segmenter et développer ses marchés.
  - Élaborer un plan marketing.
  - Développer les produits et services.
  - Connaître les principes de construction d'une stratégie de prix.
  - Choisir une méthode de distribution.
  - Élaborer le plan de promotion et de communication (publicité, relations publiques, ventes promotionnelles).

## LIEU DE FORMATION

CMA IDF - 92  
17 bis rue des Venêts  
92000 NANTERRE

## PUBLIC

Tout public ayant un projet de création, développement ou reprise d'activité.

## PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4.

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Alternance de séances de face à face pédagogique, avec un travail personnel, encadré d'applications pratiques.

## CONTACT

Service Formation  
LE MENN Florence  
01 47 29 43 94  
florence.lemenn@cma-idf.fr  
www.formation-cma92.fr

## ÉVALUATION

L'évaluation des acquis est réalisée à la fin de chaque module par la production d'une note de synthèse avec soutenance orale issue du travail personnel opéré durant le module.

Un rapport méthodologique qui compile les 4 étapes du projet sera complété tout au long de la formation puis évalué lors d'une soutenance orale devant le jury de valorisation.

## PROFIL FORMATEUR

Formateurs agréés Cnam, experts de l'entrepreneuriat.

## SUIVI ET VALIDATION

Délivrance de la certification aux personnes ayant validé les 4 blocs de compétences.

LICENCE :  
11 modules  
=  
1 diplôme

Titre professionnel de niveau 6

Proposé par les Chambres de Métiers et de l'Artisanat,  
en partenariat avec le Conservatoire National des Arts et métiers  
d'Île-de-France et le Centre national de l'entrepreneuriat.

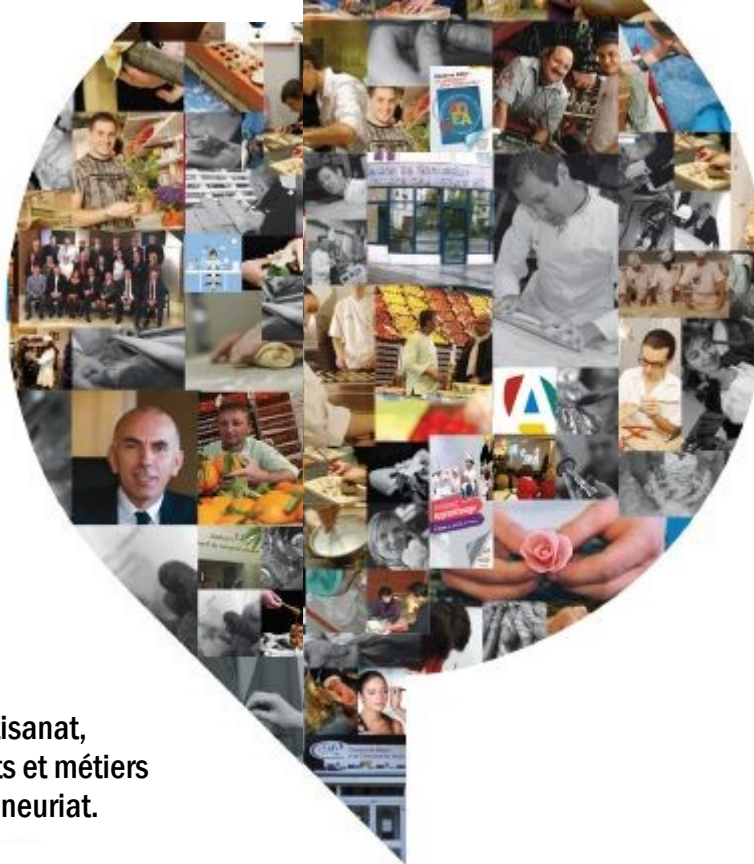
Contacts :

Florence LE MENN : 01 47 29 43 94  
flemenn@cma-nanterre.fr

Jessy SENNEVILLE : 01 47 29 43 94  
jsenneville@cma-nanterre.fr



Votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat, plus de 30 ans d'expérience de la formation... 



Diplôme  
LICENCE

*Visez la performance,  
donnez une  
nouvelle dimension  
à votre entreprise !*



Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Hauts-de-Seine  
17bis rue des Venêts - BP 1410 - 92014 Nanterre cedex  
Tél. : 01 47 29 43 94 - Courriel : formation@cma-nanterre.fr  
www.formation-cma92-fr

# LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIER DE L'ENTREPRENEURIAT

Niveau **BAC+3** Une formation sur mesure !

Être en responsabilité dans une entreprise artisanale demande la maîtrise de compétences approfondies spécifiques aux petites organisations et ouvertes aux évolutions des technologies et des marchés.

Les compétences entrepreneuriales relèvent de la maîtrise des savoir-faire liés aux techniques de gestion, mais aussi et surtout, de la capacité à la vision stratégique, à l'anticipation et à l'intégration de comportements entrepreneuriaux et de démarches innovantes.

Cette Licence Professionnelle vous aidera à progresser dans votre démarche entrepreneuriale, à être en capacité de détecter de nouvelles opportunités, et ainsi de savoir prendre de nouveaux risques maîtrisés.

## LE MÉTIER

Le métier d'entrepreneur se définit par la capacité à prendre des risques maîtrisés, prenant en compte :

- Les réalités des différents environnements économique, sociologique, technique, juridique, réglementaire,
- Les progrès des techniques qui peuvent venir impacter le métier ou sa façon de l'exercer,
- Les ressources financières et humaines à mobiliser en interne et/ou dans le cadre d'alliances avec l'environnement économique de l'entreprise,
- Les apports des techniques de l'information et de la communication.

## OBJECTIFS

À l'issue de la formation, vous serez en capacité de manager une entreprise ou une organisation de petite taille : stratégie, conduite opérationnelle, veille sur les marchés et les évolutions techniques des métiers, consolidation des savoir-faire liés à la transmissions des valeurs propres à la petite entreprise et à l'artisanat.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Le parcours de formation vous permettra de développer et/ou consolider vos compétences entrepreneuriales pour vous donner la possibilité de créer, développer ou reprendre une entreprise artisanale ou une petite entreprise.

## CONTENU DE LA FORMATION

	CODE	UNITÉ D'ENSEIGNEMENT	COEFF	ECTS
Bloc 1	USMP01	Processus et organisation de l'entreprise	1	2
	USMP02	Gestion des hommes et management	1	4
	USMP03	Veille stratégique et concurrentielle	1	4
	USMP04	Comptabilité et gestion	1	6
	USMP05	Négociation commerciale	1	2
	USMP06	Mercatique	1	4
	USMP07	Droit des affaires	1	4
	USM501	Cours d'apprentissage personnalisé en Anglais	1	5
Bloc 2	US174A	GRH - Management : comment améliorer les compétences utiles à mon projet ?	3	2
	US174C	Management de projet : comment piloter mon projet ?	3	2
	USMP08	Créativité - Innovation	3	3
	USMP09	Connaissance et culture du secteur	3	2
Bloc 3	UAM501	Projet tuteuré	3	12
	UAM502	Mémoire professionnel	3	8

# MODALITÉS DE LA FORMATION

## ● DÉLIVRANCE DU DIPLÔME

La Licence Professionnelle est décernée aux candidats ayant obtenu :

- une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20 à l'ensemble des unités d'enseignement des 3 blocs,
- une moyenne égale ou supérieure à 10/20 au bloc 3.

## ● PUBLIC - PRÉ-REQUIS

- Personnes titulaires d'un diplôme de niveau 5 ou capitalisant 120 ECTS (crédits européens).
- Personnes ayant validé le Titre Entrepreneur de la Petite Entreprise (TEPE) ou un Brevet de Maîtrise (BM).
- Pour les personnes titulaires d'un titre de niveau 3 ou 4 avec expérience professionnelle, possibilité d'intégration via la procédure de VAP85.

## ● ORGANISATION DE LA FORMATION

Les cours sont organisés hors vacances scolaires, les lundis et jeudis. Au total : 600 heures.

Les cours sont dispensés par des formateurs certifiés CNAM, établissement public d'enseignement supérieur agréé par l'État.

## ● FINANCEMENT

- Conjoint collaborateur, conjoint associé, auxiliaire familial et chef d'entreprise, non salariés, inscrits au Répertoire des Métiers. Formation prise en charge à 100 % par le Conseil de la formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France.
- Salarié des entreprises artisanales.  
L'entreprise a la possibilité de déposer une demande de prise en charge du coût de la formation auprès de l'OPCO compétent.
- Demandeurs d'emploi, adressez-vous à Pôle Emploi pour les possibilités de prise en charge.

Reportez-vous aux tarifs et modalités d'inscription joints.  
Nous sommes disponibles pour vous aider à constituer le dossier.



## ● LIEU

Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Hauts-de-Seine - 17 bis rue des Venêts - 92000 Nanterre.

## ● ACCÈS

### Transports en commun :

RER A - Station Nanterre-Ville  
Bus 159 arrêt place Plainchamp  
Bus 160/157 arrêt Sadi Carnot

RER A - Station Nanterre-Université  
Bus 304 arrêt Sadi-Carnot

### Voiture :

Parking Chambre de Métiers et de l'Artisanat.  
La rue des Venêts donne dans l'avenue Joliot-Curie qui relie la Préfecture à la place de la Boule.  
Dans la rue des Venêts, prendre à droite la rue des Amandiers puis parking sur la gauche.