# Être Entrepreneur

***Choisir d'être l'architecte de sa destinée***



MAJ 01/09/2026

# Tour de Table



La certification professionnelle

# Entrepreneur de la TPE

ENREGISTRÉE AU RNCP

## RNCP 42154

Union des Couveuses d'Entreprises · ESE by UCE

Codes NSF 312m · 310m · 320

# Niveau 6

## Accessible via :

- Formation continue
- Apprentissage
- VAE

# 5 blocs de formation

**01**

DETECTER ET ANALYSER LES INFORMATIONS UTILES EN VUE D'ELABORER UN PROJET ENTREPRENEURIAL

**02**

ELABORER ET PILOTER LA STRATEGIE OPERATIONNELLE

**03**

CONTRÔLER LA VIABILITE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DE L'ACTIVITE

**04**

ELABORER SON ACTION COMMERCIALE

**05**

CONDUIRE UN PROJET ECO-RESPONSABLE



# Le **dossier** candidat

**0**
Le candidat et son projet
+ lettre de motivation

**1**
Le marché

**2**
Le projet —
aujourd'hui et demain

**3**
Le BCC

**4**
La roadmap

**5**
Éléments financiers

**6**
Communiquer et
vendre

**7**
RSE

**+Synthèse** **Vidéo** de 2 minutes ou **texte** d'1 page ou **schéma** synthétique

# La **soutenance** nationale



**1 min**
Pitch chronométré sans support

**20 min**
Présentation diaporama

**20 min**
Questions réponses

## Entretien final

Un membre du jury évalue votre posture de futur chef d'entreprise

**80%**

des critères atteints pour valider une partie

# **Objectifs** de la formation

1. Situer le métier de dirigeant et ses contraintes réelles
2. Identifier les compétences que mon projet exige, et les comparer aux miennes
3. Construire un plan crédible pour combler les écarts
4. Formuler ma vision sous forme de manifeste



# POURQUOI J'ENTREPRENDS

*Idées reçues, motivations, origine de l'idée*



# L'entrepreneuriat et les **Idées reçues**



# Pourquoi devenir **entrepreneur** ?



*Choisissez 1 carte*

*dans chaque catégorie*

Pour gagner la rémunération qui correspond à mon expertise

Pour gagner la rémunération qui correspond à mon besoin

Pour gagner plus d'argent

Pour gagner la rémunération qui correspond à mon engagement

Pour gagner moins d'argent mais en travaillant beaucoup moins

Pour manager mon temps comme je le souhaite

Pour concilier travail et vie de famille / vie personnelle

Pour limiter le temps passé assis au bureau

Pour avoir du temps pour autre chose

Pour limiter le temps consacré aux papiers et aux procédures

Pour choisir mes projets

Pour choisir mes clients

Pour vivre de ma passion

Pour choisir mes collègues

Pour être libre

# Etre **entrepreneur,** c'est :

- L'amélioration continue
- La planification et l'éxécution
- La transformation en projet
- La recherche d'opportunité
- La motivation



# Exemple de Clara

## Le contexte

De nombreuses personnes aiment les sacs à main de luxe, mais n'ont pas les moyens de s'en offrir.
La plupart n'utilisent ces sacs que lors d'occasions spéciales.



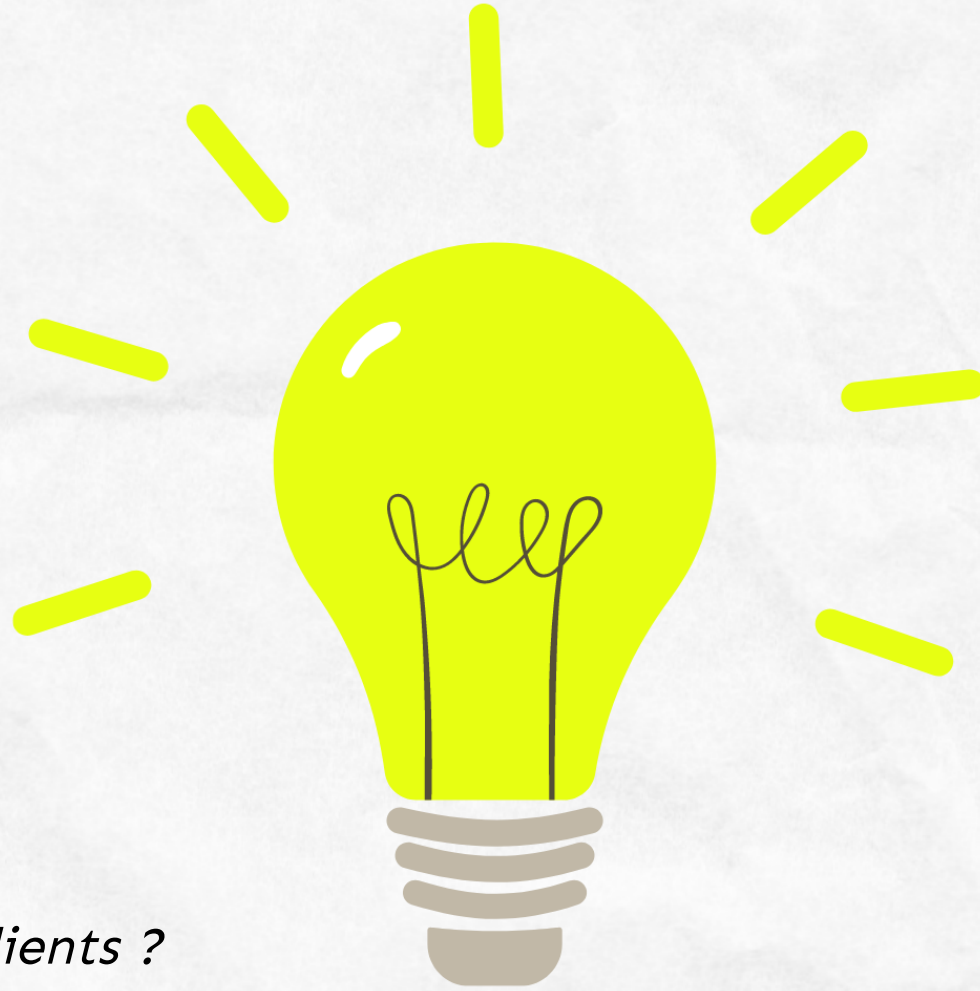
## L'idée

La location de sacs à main de luxe et d'occasion par abonnement mensuel. Cela leur permet de choisir un sac à main de leur choix pour une durée déterminée, de profiter de la qualité et du style des sacs de luxe sans avoir à les acheter.

## L'innovation

L'innovation réside dans la possibilité d'accéder à des produits de luxe qui ont peu servi, de manière abordable.
Des options de location flexibles, offrant la possibilité aux clientes de changer de sac régulièrement selon leurs besoins et leurs envies.

# Et vous, d'où vient votre **idée** ?



- *Quel problème avez-vous repéré ? Chez qui ?*
- *Qu'est-ce qui vous a donné envie de vous lancer ?*
- *Qu'avez-vous déjà fait, appris ou vécu qui vous y prépare ?*
- *Que voulez-vous en retirer : pour vous, pour vos clients ?*

05:00

# VALEURS, VISION, MANIFESTE

***Dire pourquoi votre entreprise existe***



# Mes **valeurs** et mon **projet**

*Choisissez 5 valeurs*

*qui vous correspondent*

*Comment les intégrer dans votre projet ?*



Stabilité Dévouement Solidarité Succès Détermination
Passion Victoire Sensiblité Sacrifice Discrétion
Rigueur Indépendance Argent Autonomie Prudence
Collaboration Sincérité Ethique Richesse Curiosité
Efficacité Excellence Force Franchise Ténacité
Modestie Originalité Ambition
Persévérance Productivité Serviabilité Intégrité
Respect Résilience Ingéniosité Don de soi Sobriété
Liberté Performance Optimisme Ecologie Créativité
Responsabilité Pouvoir Loyauté Patience Défi Fiabilité
Humilité Générosité Organisation Morale Famille

# 4 questions pour **clarifier** son projet



## Clarifier son idée

Quelle est la nature de mon projet ? Quel problème résout-il ?



## Identifier sa mission

Qu'est-ce qui m'anime ? Qu'est-ce que j'apporte à mes clients, à mon territoire ?



## Définir sa cible

Qui est concerné par mon projet ? Quels sont ses besoins ? Soyez précis.



## Écrire sa vision

Où voulez-vous que votre projet soit dans 1 an, 3 ans, 5 ans ?

# Un **manifeste**, c'est quoi ?

Un texte court (10 à 15 lignes) ou un visuel qui dit **pourquoi votre entreprise existe**, ce en quoi vous croyez et ce que vous promettez.

## À quoi ça sert ?

- Pour vous : garder le cap quand ça se complique
- Pour les autres : convaincre clients, partenaires, financeurs
- Pour votre communication : un réservoir de messages

## Ce que ce n'est pas

- Une plaquette commerciale
- La liste de vos produits et de vos prix
- Un texte « parfait » écrit du premier coup

# Le manifeste :
# les **5 temps** d'un bon récit



## 1
### Le point de départ

Ce que j'ai vu, vécu, constaté

## 2
### Le déclic

Le moment où j'ai décidé d'agir

## 3
### Le combat

Ce que je refuse, le problème que je veux résoudre

## 4
### La promesse

Ce que je change pour mes clients

## 5
### L'appel

Ce que je propose à celui qui me lit

# Le manifeste de **Clara**



1 *J'ai longtemps regardé les vitrines de sacs de luxe en me disant : pas pour moi. Et dans les armoires de mes amies, des sacs magnifiques sortaient deux fois par an.*

2 *Le jour où l'une d'elles m'a prêté le sien pour un mariage, j'ai compris qu'on n'a pas besoin de posséder pour profiter.*

3 *Je refuse que le beau soit réservé à quelques-unes, et que des objets faits pour durer dorment dans des placards.*

4 *Avec mon abonnement, chacune porte le sac qui lui plaît, le temps qu'elle veut. Les sacs vivent plus longtemps, les clientes changent de style quand elles en ont envie.*

5 *Un sac qui dort chez vous ? Une envie de le porter ? Écrivez-moi.*

# A vous de **jouer** !

# Ecrivez votre manifeste

10:00

*10 à 15lignes*
*Suivez les 5 temps : départ, déclic, combat, promesse, appel*
*Glissez-y au moins 2 de vos 5 valeurs*



# LE METIER DE DIRIGEANT

***Ce que mon projet exige de moi***



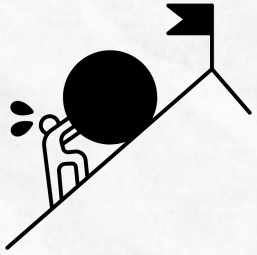
# Les **postures** entrepreneuriales

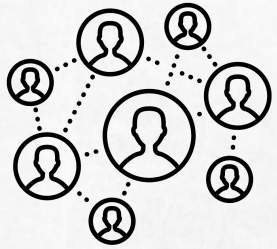


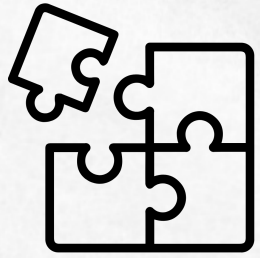












# Les **6 casquettes** du dirigeant de TPE

### Produire

Réaliser le produit ou le service, en garantir la qualité

### Vendre

Prospecter, négocier, conclure, fidéliser

### Communiquer

Réseaux sociaux, supports, bouche-à-oreille, réseau

### Gérer

Prix, trésorerie, stocks, suivi des chiffres

### Administrer

Devis, factures, obligations sociales et fiscales, assurances

### Piloter

Fixer le cap, décider, s'entourer

# La fiche de poste de **Clara**

| Casquette | Activités | Compétence requise | Niveau de Clara |
|---|---|---|---|
| **Produire** | Sélectionner et acheter des sacs d'occasion, vérifier leur authenticité, les entretenir | Expertise maroquinerie de luxe | **À acquérir** |
| **Vendre** | Convertir les visiteuses en abonnées, fidéliser | Relation client | **Maîtrisé** |
| **Communiquer** | Animer Instagram, photographier les sacs | Réseaux sociaux, photo | **Maîtrisé** |
| **Gérer** | Suivre abonnements, trésorerie, stock de sacs | Tableau de bord, trésorerie | **Partiel** |
| **Administrer** | Contrat de location, assurances, factures | Juridique de la location | **À acquérir** |
| **Piloter** | Choisir les priorités, trouver des partenaires | Organisation, réseau | **Partiel** |

# A vous de jouer !

## Votre fiche de **poste**

15:00

1 **Pour chaque casquette**, listez vos activités principales

2 **Pour chaque activité,** notez la compétence requise

3 **Pour chaque competence,** Situez votre niveau : maîtrisé, partiel, à acquérir

| Casquette | Activités | Compétence requise | Mon niveau |
|---|---|---|---|
| **Produire** | | | |
| **Vendre** | | | |
| **Communiquer** | | | |
| **Gérer** | | | |
| **Administrer** | | | |
| **Piloter** | | | |

# COMBLER SES ECARTS, S'ENTOURER

*Personne ne sait tout faire. Tout le monde peut s'organiser*



# **5 leviers** pour combler un écart



### Se former

Formation courte, tutoriels, blocs de ce parcours



### S'associer

Un associé qui apporte la compétence manquante



### Sous-traiter

Expert-comptable, graphiste, prestataire spécialisé



### S'appuyer sur un réseau

Pairs, réseaux de créateurs…



### Se faire accompagner

Couveuse, mentor, parrain

# Mon plan de montée en **compétences**

***Le plan de Clara :***

| Compétence à sécuriser | Levier | Concrètement | Échéance |
|---|---|---|---|
| Authentifier un sac de luxe | Se former | Formation courte en authentification de maroquinerie | Avant l'ouverture |
| Juridique de la location | Sous-traiter | Contrat de location relu par un juriste | Dans 2 mois |
| Tableau de bord, trésorerie | Se former | Bloc 3 de ce parcours | Au fil du parcours |

# A vous de jouer !

## Votre fiche de **poste**

10:00

***Reprenez chaque compétence « à acquérir » ou « partielle » de votre fiche de poste***

| Compétence à sécuriser | Levier | Concrètement | Échéance |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

# **S'entourer** : un feedback qui vous sert

05:00

***Listez 3 à 5 personnes extérieures à solliciter***

## Qui solliciter ?

- Un professionnel de votre secteur
- Un client potentiel
- Un futur partenaire ou fournisseur
- Un accompagnateur, un mentor

## Sur quoi ?

- Votre offre : est-elle claire, utile, au bon prix ?
- Votre posture : êtes-vous crédible, convaincant ?

## Gardez une trace

- Nom, structure, date
- Ce qui a été dit
- Ce que vous avez changé ensuite



***Vos proches vous aiment. Ils ne sont pas objectifs.***

# Que retenez-vous ?

## Un point positif
## Un point à améliorer

“Seuls ceux qui sont assez fous pour penser qu’ils peuvent changer le monde, y parviennent.”

Steve Jobs


A
Merci de votre participation
Admin Compta
Retrouvez les supports de formation sur votre centre de ressources
Watch on YouTube