



# CRÉER / REPRENDRE UNE ENTREPRISE

## Formation

"5 jours pour entreprendre" :  
Création d'entreprise :  
identifier les points clés pour  
un projet réussi



Vous avez la fibre entrepreneuriale et vous voulez mettre toutes les chances de votre côté pour réussir votre projet ?

Suivez la formation "5 jours pour entreprendre" / Création d'entreprise : identifier les points clés pour un projet réussi" et maîtrisez tous les leviers de la création d'entreprise.

Cette formation donne accès à la certification reconnue par l'Etat "5 jours pour entreprendre" / Création d'entreprise : identifier les points-clés pour un projet réussi".

La certification RS6923 - « Création d'entreprise : Identifier les points clés pour un projet réussi », enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences le 28 novembre 2024, est portée par CCI France. Elle est préparée dans le cadre de la formation « Création d'entreprise : Identifier les points clés pour un projet réussi », le programme phare du réseau des CCI pour accompagner les créateurs d'entreprise.

Session de l'année 2026 :

**Semaine 13**

Du 23 au 27 mars

**Semaine 25**

Du 15 au 19 juin

**Semaine 39**

Du 21 au 25 septembre

**Semaine 49**

Du 30 novembre au 4 décembre

Dans les locaux de la CCI47

257 Allée de Métalé,  
47310 Sainte-Colombe-en-Bruilhois



## LA FORMATION

**Titre : 5 jours pour entreprendre, identifier les points clés pour un projet réussi**

**Objectifs :** A la fin de la formation, vous aurez les compétences nécessaires pour

- L'analyse de ses capacités et aptitudes au regard des compétences attendues et de la posture d'un dirigeant
- L'identification des contraintes et opportunités d'un projet entrepreneurial
- L'identification des étapes, outils et ressources nécessaires à la construction d'un projet entrepreneurial
- L'évaluation des ressources nécessaires au projet entrepreneurial et l'identification des méthodes de prévisions financières et de pilotage de l'activité

**Pré-requis :** Aspirer à entreprendre.

**Durée :** 5 jours, du lundi au vendredi, de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30 - 7 h par jour, soit 35h en tout.

**Calendrier des sessions à venir :**

- Du lundi 23 au vendredi 27 mars 2026
- Du lundi 15 au vendredi 19 juin 2026
- Du lundi 21 au vendredi 25 septembre 2026
- Du lundi 30 novembre au vendredi 4 décembre 2026

**Lieu :** Dans les locaux de la CCI47, 257 Allée de Métalé - 47310 - Sainte-Colombe-en-Bruilhois

Le site est conforme à l'accueil du public en situation d'handicap. Pour plus d'informations, contactez notre référent HANDICAP : Véronique LINETTE - veronique.linette@nouvelle-aquitaine.cci.fr - 05 24 57 14 28 - 07 64 43 96 06

**Délais et modalités d'accès :** Sur inscription auprès du service Création d'entreprise CCI47, après un entretien individuel avec un conseiller. L'entrée en formation s'effectue aux dates spécifiées ci-dessus. Contactez votre CCI pour obtenir plus renseignements.

**Tarifs :** 750 € net de taxes



**LES POINTS  
FORTS DE LA  
FORMATION**

### UNE MÉTHODE ÉPROUVÉE

- Le décryptage actif : étude de cas et échanges en collectif... de l'action et des échanges pour mieux comprendre
- L'échange entre pairs : vous profiterez de la formation pour développer votre réseau professionnel avec les autres participants et les différents intervenants.
- L'action : vous développez vos compétences tout en posant les premières bases de votre projet de création d'entreprise
- Une certification de compétences reconnue par l'Etat qui prouve l'engagement dans votre projet et votre volonté d'identifier toutes les facettes de votre projet entrepreneurial pour décider en connaissance de cause de « vous lancer »
- L'accompagnement post-formation en option : vous pourrez, à l'issue de la formation, demander des formations complémentaires et/ou un accompagnement individuel pour approfondir votre projet, rédiger un business plan et lancer votre entreprise.

### UNE MAITRISE DES POINTS-CLÉS

A la fin de cette formation, vous maîtriserez les points-clés d'un projet acceptable par le marché, les aspects juridiques, fiscaux, sociaux, financiers et le pilotage.

### UN POSITIONNEMENT ENTREPRENEURIAL

Vous serez en capacité de situer votre projet par rapport aux bonnes pratiques entrepreneuriales.



## LA FORMATION

Intervenant : La formation sera animée par des conseillers spécialisés en création / reprise d'entreprise de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lot-et-Garonne.

Public : Porteurs de projet entrepreneurial qui souhaitent comprendre les clés de la réussite de la création d'entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Livrables :

- Les supports de cours
- Les différents outils utilisés pendant la formation
- Une certification de compétences validant les compétences acquises, en fonction des résultats obtenus lors de l'évaluation. Nom de la certification « Création entreprise : identifier les points clés pour un projet réussi »

Moyens et outils pédagogiques :

- Un accès à CCI Business Builder pour le travail personnel, plateforme pour vous aider dans la construction de votre projet d'entreprise. Vous y trouverez des ressources pédagogiques (guides, vidéos)
- Formation collective pouvant s'effectuer en présentiel ou distanciel
- Pédagogie active, basée sur l'échange, l'analyse de pratiques et des mises en situation

Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

**1/ Découvrir votre profil entrepreneurial**

- Clarifier vos motivations, valeurs, ambitions et ressources personnelles.
- Identifier vos points forts et vos lacunes face aux compétences clés d'un chef d'entreprise.
- Savoir de quels experts et professionnels vous entourer pour sécuriser votre projet.
- Adopter la posture entrepreneuriale : agilité, résilience et vision.

**2/ Comprendre l'environnement de votre projet**

- Décrypter les opportunités et contraintes de votre marché.
- Intégrer les enjeux sociétaux et environnementaux (RSE, développement durable, inclusion, diversité, non-discrimination) pour un projet éthique et pérenne.
- Repérer les menaces et facteurs de réussite internes et externes (concurrence, réglementation, tendances du marché).

**3/ Construire et modéliser votre projet**

- Identifier les étapes nécessaires à la transformation de votre idée en projet exécutable.
- Utiliser les outils essentiels pour transformer une idée en un projet viable sur le marché (business model, proposition de valeur, différenciation) et construire un modèle économique cohérent.
- Définir vos objectifs commerciaux et les stratégies opérationnelles pour les atteindre.

**4/ Donner vie à votre entreprise**

- Identifier les moyens humains et matériels nécessaires et vérifier leur adéquation avec vos capacités financières.
- Déterminer votre seuil de rentabilité et maîtriser les bases financières (compte de résultat, plan de trésorerie, plan de financement, bilan, etc.).
- Choisir la forme juridique, le régime fiscal et social les plus adaptés à votre situation.
- Mettre en place vos indicateurs de pilotage pour suivre et ajuster la performance de votre future entreprise (tableaux de bord, indicateurs financiers et commerciaux).



## LE CONTENU DE LA FORMATION



## LA FORMATION

### Modalités d'évaluation :

- Une épreuve orale de 8 à 10 minutes réalisée sur la base d'une simple idée ou sur le projet envisagé par le candidat, le principal étant que le candidat entrepreneur :
  - Démontre la cohérence Homme – projet
  - Prouve qu'il a compris ce que recouvrait le métier de chef d'entreprise
  - Expose sa compréhension de la posture entrepreneuriale, son positionnement par-rapport à cette posture et son plan d'actions à mener pour disposer de l'ensemble des compétences nécessaires à la construction et au pilotage d'un projet entrepreneurial
  - Explique en synthèse le contexte de marché dans lequel le projet pourrait se mettre en place en identifiant les potentiels enjeux sociaux du projet afin que les menaces et opportunités du marché.
- Une épreuve écrite qui consiste en une mise en situation fondée sur une étude de cas comportant trois parties d'une durée de deux heures :
  - les méthodes, outils et cadre juridique adapté pour transformer une idée en projet entrepreneurial
  - Les stratégies opérationnelles
  - les aspects financiers d'un projet entrepreneurial

### Les résultats :

- Un taux de satisfaction de 96%
- 80% des entrepreneurs accompagnés mettent en œuvre leur projet contre 40% pour les non-accompagnés
- 2 fois plus d'entrepreneurs qui embauchent lorsqu'ils ont été accompagnés par un conseiller CCI
- 23% ont un CA > à 50K€ contre 25% des entrepreneurs non-accompagnés
- L'accompagnement aux entrepreneurs de se sentir capable de lancer son projet, de faire évoluer leur projet, d'accélérer sa mise en œuvre et, surtout, de développer de nouvelles compétences
- +31% d'entrepreneurs qui déclarent avoir des revenus supérieurs à leur prévisionnel financier lorsqu'ils suivent cette formation
- 76% des porteurs de projet obtiennent leur certification



## LA FORMATION

1

## LA JOURNÉE DU LUNDI

Matin

## INTRODUCTION - de 9h à 9h30

- Ouverture du stage
- Introduction / Objectifs

## VOUS, L'EQUIPE ET LE PROJET - de 9h30 à 12h30

- Rechercher, imaginer et définir des opportunités en accord avec ses propres motivations et valeurs
- Identifier l'équipe adaptée à votre projet
- Définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- Travailler avec les autres, se faire accompagner, faire partie de réseaux et être en veille pour anticiper

Après-Midi

## LE CONTEXTE, LE MARCHE, LE BUSINESS MODEL - Partie 1 de 14h à 17h30

Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action

- Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- Concevoir un business model adapté
- Valider les hypothèses du BM sur le terrain
- Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- Évaluer et chiffrer les ventes prévisionnelles du projet

2

## LA JOURNÉE DU MARDI

Matin

## LE CONTEXTE, LE MARCHE, LE BUSINESS MODEL - Partie 2 de 9h à 12h30

- Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action
- Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- Concevoir un business model adapté
- Valider les hypothèses du BM sur le terrain
- Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- Évaluer et chiffrer les ventes prévisionnelles du projet

Après-Midi

## LA COMMUNICATION ET LE MARKETING - de 14h à 17h30

- Elaborer son marketing-mix : définir une stratégie et mise en place opérationnelle
- Prospective, acquérir et fidéliser ses clients
- Formaliser et communiquer clairement son projet



# LA FORMATION

ee ee  
3

## LA JOURNÉE DU MERCREDI

### LES POINTS CLES DE LA GESTION, LE PRÉVISIONNEL FINANCIER, LE PLAN DE FINANCEMENT

Partie 1 de 9h à 12h30 - Partie 2 de 14h à 17h30

Matin

- Estimer les besoins financiers (investissements, charges, fonds de roulement) et savoir arbitrer (achat, location/neuf, occasion...)
- Comprendre les grandes masses et les grands principes
- Calculer les ratios essentiels à la gestion d'entreprise

Après-Midi

- Evaluer la viabilité financière du projet
- Faire un plan de financement

ee ee  
4

## LA JOURNÉE DU JEUDI

### LES POINTS CLES DU JURIDIQUE, DES NORMES ET RÉGLEMENTATIONS

Partie 1 de 9h à 12h30 - Partie 2 de 14h à 15h

Matin

- Comprendre les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Comprendre les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Choisir la forme juridique, le régime fiscal et le statut social les plus adaptés pour son entreprise

Après-Midi

- Donner un nom à son entreprise, à ses produits

### ANTICIPER ET PILOTER L'ACTIVITÉ

Partie 1 de 15h à 17h30

Après-Midi

- Etablir les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales ...) et connaître les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (SSI, SIE, URSSAF ...)
- Mettre en place des indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Acquérir les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- Savoir utiliser le numérique pour gérer son entreprise



# LA FORMATION



## LA JOURNÉE DU VENDREDI

Matin

### ANTICIPER ET PILOTER L'ACTIVITE - Partie 2 de 9h à 12h30

- Etablir les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales ...) et connaître les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (SSI, SIE, URSSAF ...)
- Mettre en place des indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Acquérir les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- Savoir utiliser le numérique pour gérer son entreprise

Après-Midi

### INTERVENTION DES PARTENAIRES - de 14h à 16h

- Crédit Agricole, Banque Populaire Occitane, Caisse d'Epargne
- URSSAF, Macif
- Sud Management

### PASSAGE DU TEST - de 16h à 17h30

- Quiz
- Remise des attestations
- Clôture du stage

CCI Business  
Builder

Une plateforme



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

L'apprenant à accès à la plateforme CCI Business Builder, 7j/7 et 24h/24h, tout le long de sa formation (durant 6 mois). De ce fait, un code d'accès lui sera transmis par mail, sous 48h après son inscription. Le stagiaire devra s'équiper d'un ordinateur, ou d'une tablette, avec une connexion internet et un micro-casque.



# LA FORMATION

Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :



## LA CONCEPTION ET LA MODÉLISATION DU PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE

### DE L'IDÉE AU BUSINESS MODEL VALIDÉ

#### Compétences :

- Trouver une idée de création d'entreprise adaptée à vos motivations, valeurs, ressources, objectifs et ambitions
- Avoir une vision entrepreneuriale en plus d'un projet, une stratégie générale, une capacité à anticiper et donc d'être en veille
- Reconnaître ses compétences et avoir s'entourer des bonnes personnes pour réussir
- Prendre en compte l'environnement et le contexte dans un projet de création d'entreprise
- Définir un business model cohérent voire innovant
- Choisir un positionnement en tenant compte de la concurrence
- 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

#### Thèmes traités :

- L'idée et l'équipe
- La recherche des opportunités entrepreneuriales en accord avec ses propres motivations et valeurs.
- L'identification d'une équipe adaptée au projet
- La collaboration, le travail en réseau, se faire accompagner, la veille
- L'analyse du contexte, de l'environnement de la future entreprise : connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action
- L'élaboration de la stratégie générale
- La définition du projet et de la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- La définition d'un business model challengé, validé, cohérent par-rapport aux objectifs
- La conception d'une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- La validation des hypothèses du business model sur le terrain par l'étude de marché
- L'analyse de la concurrence
- Le choix d'un positionnement différenciant
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet

### LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

#### Compétences :

- Choisir une stratégie marketing en fonction des objectifs de la stratégie générale
- Définir la stratégie commerciale pour acquérir des clients et la stratégie de fidélisation pour les garder

#### Thèmes traités :

- Le marketing-mix

### LA STRATÉGIE FINANCIÈRE

#### Compétences :

- Evaluer les besoins (RH, charges, investissements) pour mettre en place chacune des stratégies opérationnelles et donc le projet financier.



## LA FORMATION

### CONTENU

- Comprendre les concepts principaux issus du compte de résultat et du bilan
- Calculer les principaux ratios de gestion d'entreprise
- Valider la viabilité financière du projet (prix de revient, marge, point mort)
- Définir un plan de financement adapté en tenant compte des besoins du projet.

#### Thèmes traités :

- Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location / neuf, occasion...)
- Les grandes masses et les grands principes financiers.
- Les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- La viabilité financière du projet.
- Le plan de financement

### LA STRATÉGIE JURIDIQUE, FISCALE, SOCIALE

#### Compétences :

- Comprendre les principes juridiques, fiscaux et sociaux du fonctionnement d'une entreprise
- Comprendre les assiettes de calculs des cotisations sociales du dirigeant / des salariés, de l'IS et de l'IR
- Comprendre les éléments clés à prendre en considération pour choisir le cadre juridique, fiscal et social le plus adapté au projet et à son développement
- Comprendre les principes des marques (dénomination, enseigne...) et de la protection

#### Thèmes traités :

- Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Le choix de la plus forme juridique, du régime fiscal et du statut social
- Noms et marques

### L'IDENTIFICATION DES FONDAMENTAUX DU PILOTAGE ET DE LA GESTION D'ENTREPRISE



### LES INDICATEURS DE PILOTAGE

#### Compétences :

- Comprendre l'utilité de tenir des outils de pilotage de l'activité
- 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.
- 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 les futurs interlocuteurs, savoir interagir avec eux. Savoir à qui s'adresser en cas de conflit ou de difficultés

#### Thèmes traités :

- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, Urssaf...)
- Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- L'utilisation du numérique pour gérer son entreprise

PRE-INSCRIPTION  
1/2

Nom et Prénom du stagiaire : .....

Date de naissance : .....

Adresse postale du stagiaire : .....

.....

Adresse e-mail du stagiaire : .....@.....

Numéro de téléphone portable du stagiaire : .....

Situation actuelle :

 Demandeur d'emploi     Salarié       Autre : .....**SI PRISE EN CHARGE PAR PRESCRIPTEUR**

Coordonnées de l'organisme de prise en charge de la formation : .....

.....  
.....**SI DEMANDEUR D'EMPLOI** Inscrit POLE EMPLOI en catégorie 1 ou 2 depuis au moins 6 mois dans les 12 mois précédents  
 Inscrit en catégorie 4 CRP/CTP /CSPTitulaire RSA     Oui     Non**VOTRE FORMATION**EN INITIALE :     CAP/BEP     Bac     Bac + 2     Bac + 3     Bac + 4     Bac + 5 et plusEN PROFESSIONNELLE :     Gestion     Technique     Vente       Autre : .....**PRE-REQUIS**

En quelques lignes, quelles sont vos aspirations pour entreprendre : .....

.....  
.....**INSCRIPTION A RENVOYER A :****CCI47, 257 Allée de Métalé, 47310 SAINTE-COLOMBE-EN-BRUILHOIS****05 53 77 10 00 - c.dardaup@lot-et-garonne.cci47.fr****SIRET : 184 701 415 00079**

PRE-INSCRIPTION  
2/2

Qualification du dernier emploi : .....

Activité envisagée : .....

Lieu d'implantation : .....

Degrès de maturité :

 Intention       Projet       Création - Lancement

Nature du projet :

 Création       Reprise       Location - gérance       Sédentaire       Non-sédentaire

Identification de l'entreprise :

- Enseigne : .....
- Activité : .....
- Type d'organisation : .....
- Nombre de salariés : .....
- Forme juridique : .....
- Surface de vente : .....

Quelles sont vos attentes et objectifs vis-à-vis de cette formation ?  
.....  
.....

Quelle est la période souhaitée pour effectuer cette formation ?

Du 23 au 27 mars 2026 - Du 15 au 19 juin 2026 - Du 21 au 25 septembre 2026

Du 30 novembre au 4 décembre 2026

Avez-vous des contraintes spécifiques qui doivent être prise en compte lors de la formation (Situation d'handicap) ? Oui - Non

Si oui, lesquelles  
.....