



## Guide de l'apprenant : D'être un apprenant à devenir propriétaire

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



*Le soutien de la Commission européenne à la production de cette publication ne constitue pas une approbation du contenu qui reflète uniquement les opinions des auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de toute utilisation qui pourrait être faite des informations qui y sont contenues.*

## Auteurs

Marius Ignatonis

Rima Baciulyte

Ilona Kojelytė-Čepurnienė

Marijus Vaisėta

Ramune Vadeikytė

Ahmet Okan Yavuz

Ercan KÜÇÜKARSLAN

Céu Branco

Carlo Smaldone Villani

Francesca Pastorino Smaldone Villani

Pierre Troton

Jean-Marc Hetsch

## Contenu

Introduction	3
Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales	
1. Idée d'entreprise : Recherche, évaluation des opportunités et possibilités propres	4
2. Élaboration d'un plan d'affaires	12
3. Création d'une entreprise	16
4. Gestion marketing : Réalisation d'études marketing	20
5. Gestion marketing : Planification d'une campagne marketing pour le lancement de produits	24
6. Gestion des ventes et des achats : découvrez les principes et les procédures de vente	24
7. Gestion des ventes et des achats : activités de vente efficaces	27
8. Gestion des ressources humaines : Planification et organisation des ressources humaines	30
9. Gestion des ressources humaines : Gérer et contrôler les ressources humaines	33
10. Comptabilité et finances : Des besoins financiers à la trésorerie, seuil de rentabilité et environnement financier	37
11. Examen des résultats de l'entreprise : commentaires et évaluation des clients	49
12. Examen des résultats de l'entreprise : rapport sur les résultats	53

## Introduction

Ce guide est issu du projet Erasmus+ mis en œuvre par le consortium partenarial :



Le guide de l'apprenant : formation mixte pratique en entreprise : d'être apprenant à devenir propriétaire pour les stagiaires en EEP travaillant dans des groupes mixtes d'adultes vise à introduire un groupe cible - stagiaires en Entreprise d'Entraînement Pédagogique (EEP), étudiants en commerce, marketing, gestion, matières économiques en EFP ou en EES, enseignement général, à la méthode d'Entreprise d'Entraînement (EEP) et à la tâche de créer leur propre Entreprise d'Entraînement. Ce matériel aidera les stagiaires à travailler, à acquérir et à évaluer les compétences entrepreneuriales acquises grâce aux différentes activités. Le matériel créé décrit les tâches (que faire), les approches (comment faire) et les résultats (comment acquérir des compétences entrepreneuriales). Les compétences sont toutes liées à EntreComp - compétences entrepreneuriales.

Le guide de l'apprenant : D'être apprenant à devenir et propriétaire fournit

- ensemble d'exemples de tâches (selon les compétences sélectionnées d'EntreComp) et explications comment les réaliser. Toutes les tâches seront orientées vers l'objectif des apprenants d'acquérir ces compétences. Les tâches seront formulées en acquérant d'abord les connaissances nécessaires, puis en pratiquant les différents savoir-faire et aspects du savoir-être avec l'environnement d'entreprise pratique, et enfin en projetant les compétences et l'expérience entrepreneuriales acquises sur le projet personnel de création d'entreprise de l'apprenant.
- ressources utiles.

Le SET sera disponible sur les sites Web des partenaires en langues EN, FR, IT, LT, PT et TR. Il sera facilement transféré à des organisations au-delà du consortium du projet, car il sera disponible en ligne en 6 langues ; facilement adaptable à d'autres écoles d'EFP ; dans d'autres cours de gestion (tâches, liens, etc.) ; la méthodologie peut être utilisée et développée comme un outil pratique pour le diagnostic des compétences des adultes dans d'autres domaines.

## Idée d'affaires

### Recherche, évaluation des opportunités et propres possibilités



## Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales

### Idée d'entreprise : recherche, évaluation d'opportunités et de ses propres possibilités

<b>Introduction et justification</b>	Beaucoup d'entre nous sont régulièrement confrontés à des opportunités commerciales. Décider ce qui vaut la peine d'être adopté, cependant, peut être difficile. Que vous démarriez une nouvelle entreprise ou que vous essayiez de développer votre entreprise actuelle avec une nouvelle opportunité, il est essentiel de savoir comment l'évaluer de manière appropriée. En regardant vers l'avenir, voici quelques éléments à prendre en compte pour décider si une opportunité commerciale vaut la peine d'être saisie.
<b>Organisation et durée du travail</b>	Heures nécessaires pour réaliser la tâche : 20 heures par apprenant Recherche principale de contenus et de témoins/témoignages : 6 heures Travail de l'apprenant autonome avec accompagnement du formateur : 11 heures Temps d'évaluation : 3 heures
<b>Description étape par étape de la tâche</b>	<p>Suivez la méthodologie étape par étape suivante :</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Identifiez tous - ou autant que possible - les risques potentiels de perte pour l'entreprise présentée. Par exemple, la première phase du projet pourrait prendre un mois de plus que prévu, entraînant des pénalités financières et des coûts de main-d'œuvre supplémentaires pour l'entreprise (recherche individuelle).</li><li>2. Estimez la probabilité que la perte se produise. Étiquetez sur une feuille de papier ou un tableur trois colonnes avec des pourcentages de probabilité. Nommez-les « 25 % » (faible), « 50 % » (moyen) et « 75 % » (élevé), puis placez chaque risque potentiel dans l'une des trois catégories en fonction de sa probabilité d'occurrence estimée. Par exemple, si la probabilité que la première phase du projet dépasse le délai d'un mois est faible, placez-la dans la colonne "25 %" (Groupe de travail avec le mentorat du formateur).</li><li>3. Décidez si l'entreprise peut supporter la perte et si le risque vaut la peine d'être pris. Soustrayez la perte potentielle des revenus générés par le projet dans son ensemble. Par exemple, le projet bénéficie à l'entreprise d'un gain de 50 000 € à la fin de l'exercice, moins une perte à l'entreprise de 6 000 € à la fin de l'exercice si la première phase n'est pas achevée à temps (Évaluation de l'idée).</li><li>4. Concevoir un moyen de minimiser ou d'éliminer le risque. Dans l'exemple, minimisez ou éliminez le risque de perte de 6 000 € en pénalités et d'augmentation des coûts de main-d'œuvre à cause d'un délai non respecté en ajoutant plus de main-d'œuvre dès le début pour garantir le respect du délai, ou en négociant pour déplacer le délai et donner à la phase un un mois supplémentaire pour l'achèvement (processus de prise de décision).</li></ol> <p><i>Méthodologie de travail</i></p> <p>Travail individuel / travail de groupe / travail en ligne / travail avec le formateur / résolution de problèmes en ligne</p> <p><i>Résultats attendus et conditions de livraison - Partage de retour d'expérience</i></p>

Idée ou opportunité principale ?

<https://core.ac.uk/download/pdf/236084361.pdf>

Comment rechercher une opportunité d'affaires.

<https://www.entrepreneur.com/article/42940>

Jeu d'entreprise en ligne.

<https://www.thebusinessgame.it/come-lo-facciamo/>

*Préparation d'un pitch + autoproduction spontanée*

Les apprenants prépareront une simulation d'un pitch en utilisant leur propre idée d'entreprise et cela sera réalisé en ligne ou à l'aide de certains outils (YouTube, SlideShare, etc.)

*Production supervisée ou guidée*

Encadré par l'un des 2 enseignants ou le formateur institutionnel de la discipline gestion d'entreprise.

*Le stagiaire doit adapter le cours et les exercices à son propre projet (ou à un contexte donné)*

Les apprenants doivent utiliser un jumeau numérique de la réalité : les technologies émergentes telles que l'IoT, l'IA et les techniques de modélisation avancées permettent un réseau intelligent, connecté et autonome de personnes, d'objets et de services, résumant le concept de jumeau numérique. Le jumeau numérique est allé au-delà de la fabrication, son écosystème traditionnel, et se dirige vers une gamme de services et d'entreprises basées sur les biens, allant de l'automobile à la santé.

<https://www.industry4business.it/industria-4-0/digital-twin-come-e-perche-creare-una-copia-digitale-della-realta/>

*Conseils pour atteindre l'objectif : par exemple, inviter un conférencier invité, jouer à un jeu, préparer une présentation, etc.*

Recherche principale de contenus et de témoins/témoignages :

travail de l'apprenant indépendant avec le soutien du formateur

préparer des modèles commerciaux et des idées auto-crées

travailler à l'aide de simulations en ligne ou proposées par le chef d'équipe

travail de groupe

---

**Équipement et ressources**

Un ordinateur ou un ordinateur portable + souris

une imprimante, une connexion internet et du matériel domestique :

table, chaises, papiers, salle de réunion, salle de travail ou angle de travail

---

---

Travail en salle de classe - En EEP (champ d'observation et de mise en œuvre)

Travail sur le projet individuel de création du stagiaire

MOOC et supports de cours en ligne

Exercices

Equipe de formateurs, 2 professeurs de management et d'idées d'entreprise

Tuteurs externes, pas nécessaires mais sur demande

---

**Objectif(s)  
d'apprentissage  
et compétences  
acquises**

*Que dois-je apprendre en tant qu'étudiant*

1. Pour comprendre quelle est la taille du marché et s'il vaut la peine d'y entrer ou non
2. Savoir et comprendre s'il existe des relations utiles qui valent la peine de diriger une nouvelle entreprise
3. Comprendre la capacité personnelle à vérifier le marché et à gérer les flux de trésorerie

*Que dois-je mettre en place en tant que créateur d'entreprise*

- Direction financière. Être capable de gérer efficacement ses propres finances.
- Marketing, ventes et service à la clientèle.
- Communiquer et négocier.
- Leadership.
- Gestion et planification de projet.
- Délégation et gestion du temps.
- Résolution de problème.
- La mise en réseau.

*Comment cette tâche est-elle combinée avec mon propre projet*

L'apprenant doit avoir la capacité de création (d'abord encadré, puis autonome)

*Fabrication de savoir-faire*

*Documents, exercices, notes, arguments, pitch, formes juridiques, articles, budget*

### **Taille du marché (ébauche)**

L'un des facteurs les plus importants lors de l'évaluation d'une opportunité commerciale est la taille du marché. Faites une petite étude de marché. Déterminez s'il existe un marché pour l'opportunité - et quelle est la taille de ce marché. Avant d'aller de l'avant, vous voulez vous assurer que la demande est là. Vous n'avez pas besoin de faire appel à un marché massif, mais cela aide si vous comprenez le marché. De plus, savoir à quel point le marché est engagé et quelle est la probabilité qu'ils paient pour ce qui est vendu peut aider.

*Résultats de savoir-être*

### **Relations (ébauche)**

L'opportunité d'affaires s'accompagne-t-elle de relations ? Par exemple, avez-vous un "in" qui peut vous aider à tirer parti de l'opportunité ? Si vous connaissez quelqu'un qui a l'esprit technique, cela peut vous aider avec certains aspects de l'opportunité. Quelles sont vos

---

---

relations avec les investisseurs ou clients potentiels ? Lorsque vous avez plus de relations, l'opportunité est susceptible de se dérouler plus facilement.

### Capacité à gérer les flux de trésorerie (ébauche)

Ensuite, vous devez examiner la capacité à gérer les flux de trésorerie. Y a-t-il un financement de démarrage pour l'entreprise ? Qu'en est-il des moyens de continuer à financer l'entreprise chaque mois. Déterminez comment les flux de trésorerie seront gérés et examinez le plan d'affaires, car vous voulez vous assurer que l'entreprise est susceptible de se maintenir après un certain temps.

*Résultats de savoir-agir*

### Compétences en gestion (ébauche)

Quelles sont les compétences des personnes impliquées ? Si vous évaluez votre propre opportunité commerciale, vous devez être honnête sur ce que vous apportez et sur ce que vous devez compenser. Lorsque vous recherchez une opportunité commerciale dans laquelle investir ou vous développer, regardez la gestion. Quelles compétences ont-ils ? Sont-ils adaptés et diversifiés ? Faites-vous confiance à la compétence des directeurs pour faire de cette opportunité un succès ?

---

**Évaluation de la description et des conditions de la compétence**

**&**

**Questions d'orientation**

*L'évaluation se fera en donnant à l'apprenant quelques problèmes à résoudre :*

#### Flux de trésorerie actualisé

Un flux de trésorerie actualisé est une méthode d'évaluation des opportunités d'affaires plus adaptée aux projets d'investissement, comme un développement immobilier. La méthode utilise la valeur temporelle de l'argent, qui est souvent fixée au rendement actuel des obligations d'État, pour calculer la valeur actuelle d'un ensemble de flux de trésorerie futurs. Plus précisément, pour trouver la valeur actuelle actualisée, actualisez le flux de trésorerie de la première période de la première année en divisant le flux de trésorerie de la première année par la valeur temporelle de l'argent plus 1. Trouvez le flux de trésorerie actualisé de la deuxième période en divisant le flux de trésorerie de la deuxième période par la valeur temps de l'argent plus 1, au carré. Divisez le flux de trésorerie de la troisième période par la valeur temporelle de l'argent plus 1, au cube, etc. L'addition de tous les flux de trésorerie actualisés de chaque période donne la valeur actuelle actualisée du projet d'entreprise. Puis, comparez tous les DCF à toutes vos opportunités commerciales potentielles. L'opportunité avec le plus grand DCF représente l'investissement le plus rentable.

*Critères sur lesquels le poste sera évalué (qualité de la réponse, pertinence, crédibilité),  
Présentation claire, Planification de la gestion du temps*

#### Projet Immobilier

Considérez un projet d'investissement immobilier qui coûte 100 000 € à construire. Le rendement actuel des obligations du gouvernement américain est de 3 %. Vous ajoutez 1 pour obtenir une valeur temporelle de l'argent de 4 %. Au cours des quatre premières années, vous estimez que le développement rapportera 20 000 €, 30 000 €, 30 000 € et 40 000 € de loyer. Convertir 4 % en nombre décimal et ajouter 1 donne 1,04. En divisant moins 100 000 € par 1,04, on obtient un DCF de moins 96 153,85 € la première année. En divisant 20 000 € par  $1,04^2$ , on obtient un DCF de 18 491,12 € la deuxième année. En divisant 30 000 € par  $1,04^3$ , on obtient un DCF de 26 669,89 € la troisième année. Diviser 30 000 € par  $1,04^4$  donne un DCF de 25 644,13 € et diviser 40 000 € par  $1,04^5$  donne un DCF de 32 877,08 €. L'addition de



---

tous les DCF de chaque période donne une valeur actuelle actualisée de 7 528,37 € pour les cinq premières années.

*Critères sur lesquels le travail sera évalué (temps, qualité de la réponse), Idée clairement présentée, le besoin du marché, les clients potentiels, Évaluation du travail produit, Planification de la gestion du temps et de l'argent*

### **Évaluation entrepreneuriale**

Si vous êtes un entrepreneur et envisagez une nouvelle entreprise qui n'implique pas de projets d'investissement, votre évaluation de l'opportunité d'affaires est un peu plus complexe et dépend entièrement de la nature de votre nouvelle entreprise. Les spécificités à prendre en compte incluent la concurrence, l'emplacement, les coûts de démarrage, les coûts de fonctionnement de l'entreprise, le marché actuel de vos produits et les sources de financement. Alors qu'un petit dépanneur familial doit s'inquiéter de l'arrivée de nouveaux concurrents dans la région, une entreprise basée sur Internet doit se soucier davantage du marketing et de la création d'une présence sur les moteurs de recherche. Bien qu'un cabinet de conseil en recrutement puisse avoir peu de frais de démarrage, il ne prospérera que si le responsable dispose d'un bon réseau de relations commerciales. Alternativement,

*Critères sur lesquels le poste sera évalué (qualité de la réponse, pertinence, crédibilité), Bilan clairement présenté, la vision du besoin du marché, les clients potentiels affichés*  
*Evaluation du travail produit : la qualité du bilan produit par l'apprenant*

### **Conseil en gestion**

Prenons par exemple une société de conseil en gestion. Une petite entreprise n'aura besoin que d'un capital financier limité pour les fournitures et les machines, car le conseil en gestion est principalement une industrie liée au bureau. Vous aurez cependant besoin de plusieurs employés avec des talents de haut niveau. Ces personnes auront un coût élevé sous forme de salaires. Surtout, vous devriez également déjà disposer d'un vaste réseau professionnel de propriétaires d'entreprise qui peuvent utiliser votre expertise en conseil en gestion. Votre potentiel de profit dépend de votre capacité à attirer des clients. Par conséquent, le principal obstacle pour une agence de conseil en gestion est de sécuriser les clients potentiels avant de commencer à créer l'entreprise.

*Critères sur lesquels le poste sera évalué (qualité de la réponse, pertinence, crédibilité), évaluation clairement présentée, vision du besoin du marché, clients potentiels affichés). Evaluation du travail produit : la qualité du conseil produit par l'apprenant.*

### **Usine d'ours en peluche**

Contrairement à l'agence de conseil en gestion, une usine d'ours en peluche est à forte intensité de capital, car vous avez besoin de machines pour vous permettre une utilisation efficace du temps et des ressources. Contrairement aux réseaux d'affaires et au talent des personnes, la clé de votre succès consiste à trouver les bons types de machines à un prix compétitif et à vous positionner à un emplacement idéal sur le réseau de la chaîne d'approvisionnement. Ce dernier vous donne des avantages de coûts pour les matériaux. Une main-d'œuvre rentable réduit encore les coûts de fabrication. Un bon sens des ventes vous aide à faire entrer vos produits dans les magasins.

*Critères sur lesquels le poste sera évalué (qualité de la réponse, pertinence, crédibilité), évaluation clairement présentée, la vision du besoin du marché, les clients potentiels affichés) Évaluation du travail produit : la qualité du conseil produit par l'apprenant*

*Des questions :*

1. Votre idée répond-elle à un besoin ?
2. Le produit ou le service correspond-il à vos objectifs de vie ?
3. Comment le démarrage de cette entreprise affectera-t-il votre vie ?
4. Avez-vous les capacités nécessaires pour mettre en œuvre ces idées ?
5. Dans quelle mesure votre solution d'entreprise est-elle unique ?
6. Avez-vous vérifié le risque lié à l'ouverture d'une nouvelle activité dans votre entreprise potentielle ?
7. Avez-vous beaucoup de concurrents en ce moment ou es-tu le premier ?
8. Pensez-vous avoir un marché local ou international ?
9. Pensez-vous livrer votre entreprise en ouvrant une boutique ou un bureau, ou entièrement en ligne ?
10. Pensez-vous à la main-d'œuvre dont vous avez besoin pour ouvrir l'entreprise sans perdre de forces et d'argent ?
11. Avez-vous pensé à la vitesse à laquelle vos concurrents peuvent copier votre idée ?
12. Avez-vous besoin d'un gros capital pour entrer dans votre entreprise ?
13. Êtes-vous prêt à démarrer une entreprise seul ou avez-vous besoin de partenaires pour partager le capital et le risque ?

---

**Collecte de  
commentaires**

Conseils et Recommandations

1. Déterminez dans quelle mesure le problème a été correctement identifié et défini. Considérez si le problème a été conceptualisé d'une manière qui a soutenu l'identification d'un certain nombre de différentes causes profondes possibles. Par exemple, la définition du problème "une diminution des ventes" permet d'identifier un certain nombre de causes profondes, notamment une augmentation du nombre de concurrents, un besoin d'augmenter la publicité et un manque de formation appropriée pour le personnel de vente.
  2. Déterminez si le problème racine a été correctement identifié. Considérez si un problème racine, plutôt qu'un symptôme du problème racine, a été résolu par la solution. Par exemple, si le problème racine est la qualité du produit et que le symptôme est une baisse des ventes, une solution d'outils de vente supplémentaires sera inefficace pour résoudre le problème racine.
  3. Examiner les données du projet pour déterminer si des faits pertinents ont été pris en compte dans le processus de décision. Tenez compte de la fiabilité des sources de données et de l'exhaustivité des données recueillies.
  4. Évaluer les ressources employées pour identifier la solution appropriée. Découvrez si le personnel clé a été sélectionné sur la base de l'expertise plutôt que de la position du personnel. Déterminez si un parrain de projet approprié a été identifié, si les parties prenantes appropriées ont participé et si des experts tiers ont été utilisés si le personnel interne ne disposait pas de l'expertise appropriée.
  5. Examinez la solution convenue pour évaluer sa faisabilité. Déterminez si la solution choisie était « la meilleure de sa catégorie » en tenant compte des autres alternatives
-

possibles. Considérez si suffisamment de solutions ont été évaluées afin de développer une solution de qualité.

6. Demandez-vous si les solutions potentielles ont été classées par ordre de priorité de manière appropriée. Par exemple, déterminez si la solution a été sélectionnée simplement en fonction de son délai de mise en œuvre ou de son coût.
7. Découvrez si l'ensemble d'options a été correctement évalué. Déterminez si des experts ont été consultés dans le processus de prise de décision et si les avantages ou les inconvénients des solutions alternatives ont été complètement et équitablement pris en compte.

*Chaque apprenant peut créer un portfolio transversal avec la collection de tout le matériel créé et les preuves collectées - retours - rapports sur tous les modules*

---

## Élaboration d'un plan d'affaires



## Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales

### Élaboration d'un plan d'affaires

<b>Introduction et justification</b>	<p>Un plan d'affaires est un document dans lequel vous déterminez vos objectifs ainsi que les étapes et le calendrier que vous devez suivre pour atteindre ces objectifs. La préparation d'un plan d'affaires, qui est l'une des étapes les plus importantes du démarrage d'une entreprise, joue un rôle essentiel pour obtenir les meilleurs résultats en utilisant des ressources limitées de la manière la plus efficace.</p> <p>Notre objectif principal est d'examiner les détails de la préparation d'un plan d'affaires bon et utile.</p> <p>Les exigences d'un plan d'affaires bon et efficace sont notre contenu.</p>
<b>Organisation et durée du travail</b>	<p>20 heures au total</p> <p>Collecte d'informations pour l'analyse des besoins (5h)</p> <p>Organisation des données en lien avec l'idée d'entreprise (5h)</p> <p>Documentation du business plan (8h)</p> <p>Processus d'auto-évaluation (2h)</p>
<b>Description étape par étape de la tâche</b>	<p><b>Élaborer l'idée d'entreprise du point de vue marketing</b></p> <p>Comprendre le rôle vital de rendre l'idée d'entreprise réalisable et accessible pour le plan d'affaires.</p> <p>Expliquez les idées d'affaires rapidement et clairement.</p> <p>Étudiez les idées similaires et comparez avec vos idées.</p> <p>Expliquez la structure, la faisabilité, la créativité de l'idée d'entreprise. Recherchez comment les idées commerciales qui ont connu un grand succès sur le terrain se sont produites en premier lieu.</p> <p><b>Créer une analyse</b></p> <p>Comprendre l'importance de l'analyse SWOT.</p> <p>Examinez un échantillon bien structuré pour souligner les points principaux. Créez un exemple d'analyse à l'aide d'exemples réels et essayez de faire la même analyse dans votre propre plan d'affaires.</p> <p><b>Planification du temps, stratégies financières et marketing</b></p> <p>Comprendre les points cruciaux de l'utilisation efficace de toutes sortes de ressources. Définissez vos objectifs à court, moyen et long terme. Utilisez autant que possible des chiffres du monde réel du marketing. Enquêter sur les processus juridiques et les travaux sur papier.</p>

Contactez les chambres/entrepreneurs/hommes d'affaires pour détailler le plan.

### Documentation efficace

Définissez les parties obligatoires du plan d'affaires et remplissez ces parties à partir d'un échantillon.

Insistez sur les points clés de la planification du résumé analytique, de la description de l'entreprise, des résultats de la recherche marketing, des stratégies financières, des objectifs à long terme.

Soyez créatif quant à la manière la plus efficace de présenter et d'introduire votre plan d'affaires.

<b>Équipement et ressources</b>	Matériel informatique et logiciels  Outils Web 2.0 MOOC et supports de cours en ligne Partenaires externes Tuteurs externes
<b>Objectif(s) d'apprentissage et compétences acquises</b>	<p><b>Que dois-je apprendre en tant qu'étudiant :</b> Vous devez savoir valoriser les idées, la littérature financière et économique, prendre l'initiative, planifier et gérer.</p> <p><b>Que dois-je mettre en place en tant que créateur d'entreprise :</b> Toutes les étapes de l'élaboration d'un plan d'affaires efficace, utile et durable.</p> <p>L'apprenant doit être en capacité de création (d'abord encadré, puis autonome)</p> <p>Production de savoir-faire : Documents, exercices, notes, arguments, pitch, formes juridiques, articles, budget...</p> <p>Résultats de savoir-être :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posture et état d'esprit du manager, idées personnelles, projection dans le temps et dans l'espace</li> <li>• Planification de la gestion du temps, du stress et de la parole</li> </ul> <p>Résultats de savoir-agir :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un business plan détaillé</li> <li>• Gérer les opérations quotidiennes de l'entreprise</li> </ul>
<b>Évaluation de la description et des conditions de la compétence</b>	<b>Feuilles de contrôle des éléments essentiels du plan d'affaires</b>
<b>&amp;</b>	
<b>Questions d'orientation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'objectif principal du plan d'affaires est-il expliqué ?</li> <li>• Les produits/services que l'entrepreneur vise à offrir et leur potentiel d'amélioration ont-ils été précisés ?</li> <li>• Le résumé du plan d'affaires est-il concis, couvrant l'ensemble de l'objectif et convainquant le lecteur que le plan d'affaires est bien préparé ?</li> </ul>

- 
- Y a-t-il une mention des objectifs à court et à long terme de l'entreprise, des stratégies qu'elle a développées pour atteindre ces objectifs et de l'analyse de la concurrence ?
  - Les développements (sociaux, économiques, politiques et technologiques) et les tendances des produits/services liés aux clients et marchés cibles ont-ils été analysés ?
  - Outils d'auto-évaluation avec échelle linéaire

### Questions d'orientation

Quel est l'objectif principal de la préparation d'un plan d'affaires ?  
Quelles parties de votre plan sont essentielles ?  
Comment trouver des données réelles et utiles ?  
Quelles sont les priorités de votre plan ?  
Avez-vous un plan B ?  
Votre plan correspond-il aux besoins de l'entreprise ?  
Votre plan inclut-il le rôle des employés ?  
Votre plan est-il réalisable dans le monde réel ?  
Comment organisez-vous les procédures judiciaires ?  
Comment décidez-vous du type d'objectifs en termes de temps ?  
Quels sont les points les plus faibles et les plus forts de votre plan ?  
Comment couvrez-vous la gestion des risques ?  
Les parties financières sont-elles suffisamment claires et détaillées ?  
Votre plan est court mais couvre toutes les informations nécessaires ?  
De quelles manières envisagez-vous de promouvoir votre entreprise ?  
Votre plan correspond-il à votre idée d'entreprise ?  
Considérez-vous votre plan comme innovant ou traditionnel ?

---

### Collecte de commentaires

Retours d'expérience des apprenants (n'oubliez pas qu'ils sont majeurs), FAQ, Capitalisation des bonnes pratiques et bibliothèque de ressources

Chaque apprenant peut créer un portfolio transversal avec la collection de tout le matériel créé et les preuves collectées - retours - rapports sur tous les modules.

---

## Création d'une entreprise





## Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales

### Création d'une entreprise

<b>Introduction et justification</b>	<p><b>Aperçu</b> : Comprendre les concepts de structures juridiques d'entreprise et les implications de la propriété et de la planification d'entreprise, en mettant l'accent sur les types de structure d'entreprise, les implications fiscales, les détails juridiques de l'embauche et l'enregistrement en ligne de l'entreprise.</p> <p><b>Objectif principal</b> : Pour comprendre et sélectionner la bonne forme d'organisation pour votre entreprise et son succès.</p> <p><b>Contenu</b> : Comparer les structures juridiques des entreprises ; choisir une structure d'entreprise ; les implications fiscales des structures juridiques des entreprises ; détails juridiques sur l'embauche – règles/réglementations contractuelles et enregistrement en ligne des entreprises.</p>
<b>Organisation et durée du travail</b>	<p>Durée totale : 25 heures, réparties comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 10h de contact direct avec les professeurs/formateurs</li> <li>• 15h de travail individuel et/ou de groupe qui comprend des séances de consultation avec des enseignants/formateurs selon les besoins</li> </ul>
<b>Description étape par étape de la tâche</b>	<p>Devenir propriétaire d'une entreprise pour la première fois peut être à la fois passionnant et effrayant, c'est pourquoi il est important de comprendre les différentes structures d'entreprise/organisationnelles et d'identifier les avantages et les inconvénients de chaque création d'entreprise, les implications et obligations fiscales, et les ressources humaines nécessaires afin que vous puissiez faire le meilleur choix pour votre entreprise et son succès.</p> <p><b>Peser le pour et le contre de la structure juridique de votre entreprise</b> -Élaborer un rapport de projet pour votre portefeuille transversal qui justifie votre choix de structure juridique d'entreprise (propriété et responsabilité); implications fiscales et formulaires officiels, documents juridiques pour l'embauche de personnel (si nécessaire) et guide étape par étape pour l'enregistrement en ligne de l'entreprise qui comprend les documents requis et le coût des frais d'enregistrement.</p>
<b>Équipement et ressources</b>	<p>Ordinateur, Internet, ressources en ligne, manuel, etc.</p>
<b>Objectif(s) d'apprentissage et compétences acquises</b>	<p><b>Que dois-je apprendre en tant qu'étudiant ?</b> Travailler à ma vision de l'avenir et tirer le meilleur parti des idées et des opportunités, tout en évaluant les conséquences et l'impact, les opportunités et les actions, en plus de prendre des décisions malgré mon incertitude et mon ambiguïté.</p> <p><b>Que dois-je mettre en place en tant que créateur d'entreprise ?</b> Rassembler et gérer les ressources dont j'ai besoin, développer un savoir-faire financier et économique, inspirer et motiver les autres à me rejoindre.</p>

---

**Production attendue en tant que créateur d'entreprise :** Priorisez, organisez et suivez, puis allez-y.

**Comment cette tâche est-elle combinée avec mon propre projet ?** Il analyse les structures juridiques d'entreprise/organisationnelles et m'aide à identifier les avantages et les inconvénients de chaque formation d'entreprise afin que je puisse faire le meilleur choix pour mon entreprise.

**Fabrication de savoir-faire :** Sites et documents juridiques, articles, discussions et exercices.

**Résultats de savoir-être :** En tant que propriétaire, j'ai une posture et un état d'esprit managériaux, des idées personnelles, une projection dans le temps et dans l'espace, en plus de la gestion du temps, du stress et de la parole - planification

**Résultats de savoir-agir :** Choisir la meilleure structure commerciale pour mon entreprise, savoir où et comment enregistrer mon entreprise, identifier les documents requis pour le téléchargement et le coût total.

---

**Évaluation de la description et des conditions de la compétence et questions d'orientation**

Évaluation continue du rapport de projet par l'observation et l'évaluation du portefeuille transversal pour déterminer le choix de la structure juridique de l'entreprise par les étudiants (propriété et responsabilité) ; implications fiscales et formulaires officiels, documents juridiques pour l'embauche de personnel (si nécessaire) et guide étape par étape pour l'enregistrement en ligne de l'entreprise qui comprend le coût des frais d'enregistrement.

1. Identifiez les différentes structures juridiques d'entreprise présentées par votre formateur. Selon vous, quelle structure juridique convient le mieux à votre idée d'entreprise ?
2. De quel type de règlement de formation l'entreprise que vous envisagez a-t-elle besoin ?
3. En référence à la propriété :
  - Qui est propriétaire de l'entreprise ?
  - Le propriétaire prendra-t-il un salaire ou le laissera-t-il dans l'entreprise ?
  - Qui est responsable de la gestion et de l'exploitation de l'entreprise ?
  - Y a-t-il d'autres personnes qui détiendront une participation dans votre entreprise ?
  - Identifiez les facteurs qui sont importants pour les propriétaires, tels que : les avantages sociaux du propriétaire ; transfert d'intérêts de propriété ; intention de vendre des actions à l'avenir (grand public) ; l'intention d'étendre géographiquement l'entreprise.
4. Responsabilité de l'entreprise - combien cela peut-il impliquer ?
5. Énumérez quelques-uns des avantages et inconvénients fiscaux de votre choix d'entreprise.
6. Quels formulaires fiscaux devrez-vous remplir ?
7. En termes d'investissements, envisagez-vous de lever des fonds auprès de capital-risqueurs ou d'investisseurs ?
8. Que comptez-vous faire de la plupart des revenus de l'entreprise ? Le conserver au sein de l'entreprise pour la croissance ou le distribuer régulièrement aux propriétaires ?

- 
9. L'entreprise finira-t-elle par devenir cotée en bourse ?
  10. Indiquez où (site(s)) et comment (instructions étape par étape, documents requis et frais d'inscription) pour enregistrer votre entreprise en ligne...

---

**Collecte de  
commentaires**

Chaque apprenant doit élaborer un rapport de projet et l'inclure dans son portfolio transversal sur la base de la collecte de tout le matériel produit et des preuves collectées - retours - rapports sur tous les modules.

---

# Marketing Management : réalisation d'études marketing



## Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales

### Marketing Management : réalisation d'études marketing

<b>Introduction et justification</b>	<p><b>Aperçu de la tâche.</b> La gestion du marketing, en tant que division d'une organisation, gère toutes les fonctions marketing d'une entreprise. Cette première tâche vous fournira quelques modèles et outils de base pour les études de marché.</p> <p><b>Objectif principal :</b> Découvrez comment différents marchés sont étudiés à l'aide de différents modèles et outils.</p> <p><b>Contenu :</b> mener des études marketing (recherche, collecte, traitement d'informations et analyse de l'environnement et de l'entreprise nécessaires à la résolution des problèmes de gestion marketing).</p>
<b>Organisation et durée du travail</b>	<p>La durée : 13 heures :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Heures de contact : 6 heures.</li> <li>• Travail d'étudiants indépendants avec consultation du formateur : 3 heures.</li> <li>• Évaluation et autocontrôle : 2 heures.</li> <li>• Réalisation du portfolio transversal : 2 heures.</li> </ul>
<b>Description étape par étape de la tâche</b>	<p><b>Découvrez comment différents marchés sont étudiés à l'aide de différents modèles et outils.</b> Identifiez certaines entreprises largement reconnues et effectuez des recherches sur Internet pour déterminer comment ces entreprises commercialisent leurs produits.</p> <p><b>Visiter</b> un parc commercial local ou un centre commercial pour acquérir une compréhension de base des différentes manières dont les entreprises et les produits sont commercialisés. Vous devez vous concentrer sur la recherche de produits et d'entreprises ayant une présence internationale. Recherchez une gamme de marques mondiales reconnues sur différents marchés mondiaux. Pour chaque marque, vous devez identifier l'image de marque, le segment de clientèle ciblé et les besoins et désirs du client qui sont satisfaits par la marque.</p> <p><b>Élaborer un bref plan d'étude de marché</b> pour un nouveau produit/service de votre choix, en tenant compte de la validité de vos données et de la manière dont elles pourraient être améliorées. Vous devriez le tester pour sa fiabilité, son actualité et sa suffisance. Examinez une gamme de produits et appliquez les 7 éléments du marketing mix étendu à chacun, puis sélectionnez votre propre nouvelle entreprise et définissez un marketing mix étendu pour cette entreprise, en justifiant en détail vos choix.</p> <p><b>Visiter</b> un centre commercial de proximité pour voir l'application du marketing mix étendu dans un cadre pratique.</p>

Explorez plusieurs mini-études de cas pour une gamme d'entreprises et prenez des décisions marketing raisonnées en appliquant les cinq forces de Porter.

Considérez comment une entreprise devrait réagir à son environnement externe et créez deux tableaux pour répertorier certaines influences externes possibles - un pour une grande entreprise et un pour une petite entreprise. Ceux-ci doivent contenir les rubriques suivantes :

- politique
- politiques économiques, budgétaires, monétaires et autres
- social
- technologique
- environnemental
- juridique.

Mener des recherches locales en collectant des dépliants de matériel promotionnel auprès des entreprises locales, en identifiant leurs caractéristiques communes et en évaluant leur impact sur le chiffre d'affaires, la fidélisation de la clientèle, etc.

Identifiez certains des différents facteurs qui peuvent survenir lors de la réalisation d'une analyse environnementale d'une entreprise nationale par rapport à une entreprise internationale.

Choisissez une entreprise que vous connaissez et effectuez une analyse SWOT sur l'entreprise. Préparez une présentation de vos découvertes à l'ensemble du groupe pour créer une banque d'analyse des entreprises.

Recherchez les facteurs clés influençant un mix marketing intégré, recherchez le mix marketing étendu et appliquez les concepts à deux produits et à un service opposés.

Étudiez un large éventail de médias différents, par exemple, la télévision, la radio, la presse écrite, Internet, la signalisation, le placement de produits, les appareils mobiles, le parrainage et d'autres opportunités telles que les reçus de caisse.

Recherchez les coûts individuels d'une campagne de marketing en utilisant Internet et d'autres sources d'information.

Explorez une étude de cas d'une campagne de marketing pour évaluer si elle est appropriée ou non.

**Équipement et ressources**

Travail en salle de classe - en EEP, département de gestion marketing (terrain d'observation et de mise en œuvre). Dans un premier temps vous serez encadré, puis vous pourrez travailler de manière autonome.  
Travail sur projet individuel de création.  
Programmes de commercialisation.  
Modèles de documents standards.  
Littérature méthodique de la description de poste du département marketing PE.  
Visites d'entreprises locales.

**Objectif(s) d'apprentissage**

**Que dois-je apprendre en tant qu'étudiant** : réflexion éthique et durable, motivation et persévérance ; la conscience de soi et l'auto-efficacité, la

<b>et compétences acquises</b>	<p>planification et la gestion du marketing ; travailler avec d'autres dans le département de gestion du marketing ; apprendre par l'expérience.</p> <p><b>Que dois-je mettre en place en tant que créateur d'entreprise :</b> Je dois prendre des décisions sur la planification du service de gestion marketing et les ressources nécessaires au fonctionnement de ma propre entreprise.</p> <p><b>Production attendue en tant que créateur d'entreprise :</b> Création de procédures et de documentation pour la gestion Marketing.</p> <p><b>Comment cette tâche est-elle combinée avec mon propre projet :</b> analyse du domaine Marketing et conception des fonctions et documents propres à l'entreprise.</p> <p><b>Fabrication de savoir-faire :</b> Exemples de documents marketing, notes, arguments, descriptions d'étapes et de procédures, formes juridiques, articles, outils.</p> <p><b>Résultats de savoir-être :</b> La planification du marketing exige donc que vous, en tant que propriétaire de petite entreprise, soyez en mesure de mener des études de marché, de former un assortiment, de fixer les prix et d'organiser la vente des marchandises.</p> <p><b>Résultats de savoir-agir :</b> marqueur concurrentiel exploré ; plan marketing créé ; coût de la campagne marketing calculé.</p>
<p><b>Évaluation de la description et des conditions de la compétence &amp; Questions d'orientation</b></p>	<p>Le portfolio transversal et l'auto-évaluation sont utilisés pour l'évaluation des compétences acquises. Un portfolio transversal est la collection de tout le matériel et des épreuves créés. Questions directrices pour l'auto-évaluation :</p> <p>Qu'est-ce que la recherche marketing ? A quoi sert la recherche marketing ? Quels domaines de la recherche marketing connaissez-vous ? Identifier ce qui pourrait être l'objet d'une étude marketing ? Quelle formule de réussite réside dans le complexe marketing ? Quel est l'impact des facteurs marketing sur le comportement des consommateurs ? La campagne renforce-t-elle les valeurs de la marque, et si oui, comment ? Les activités de marketing sont-elles durables dans le temps avec justification ? La campagne peut-elle être modifiée si des influences internes ou externes changent ? La campagne atteint-elle les objectifs annoncés ? Utilisez des exemples pour justifier les réponses. La campagne atteint-elle le bon public cible ? Y a-t-il des considérations éthiques ou juridiques qui doivent être prises en compte ?</p>
<b>Collecte de commentaires</b>	<p>Chaque apprenant crée un portfolio transversal avec la collection de tout le matériel créé et les preuves collectées - retours - rapports sur tous les modules.</p>

# Gestion commerciale : Planification d'une campagne de marketing pour le lancement de produits





## Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales

### Gestion marketing : Planification d'une campagne marketing pour le lancement de produits

<b>Introduction et justification</b>	<p><b>Aperçu de la tâche.</b> La gestion du marketing, en tant que division d'une organisation, gère toutes les fonctions marketing d'une entreprise. Un plan marketing est un ensemble d'étapes commerciales qui décrit les étapes que vous devez suivre pour occuper avec succès le bon segment ou le bon marché de niche. C'est le plan marketing qui décrit les manières de positionner le service ou le produit, les opportunités publicitaires, les idées basées sur la pratique, les prix et d'autres points importants convenus à l'avance.</p> <p><b>Objectif principal :</b> Explorer les approches du marketing produit/service à l'échelle nationale et internationale. Élaborer un plan pour une campagne de marketing pour un nouveau produit ou service.</p> <p><b>Contenu :</b> définir les objectifs à atteindre par les actions marketing, développer les stratégies et outils marketing, piloter les actions marketing.</p>
<b>Organisation et durée du travail</b>	<p>La durée : 12 heures :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Heures de contact : 6 heures.</li> <li>• Les étudiants indépendants travaillent avec la consultation du formateur : 4 heures.</li> <li>• Évaluation et autocontrôle : 1 heure.</li> <li>• Réalisation du portfolio transversal : 1 heure.</li> </ul>
<b>Description étape par étape de la tâche</b>	<p><b>Explorez les approches du marketing produit à l'échelle nationale et internationale.</b></p> <p>Explorez une étude de cas d'une campagne de marketing pour une entreprise bien connue et évaluez l'efficacité de cette campagne en tenant compte des résultats de la campagne par rapport aux objectifs, aux mesures quantitatives et qualitatives et aux mesures Internet.</p> <p>Recherchez des exemples de chaque type d'activité promotionnelle (par exemple, publicité payante, offres promotionnelles de vente, activité de relations publiques, vente personnelle, parrainage, promotions de célébrités, placements de produits à la télévision et au cinéma, utilisation de nouveaux médias, marketing numérique et marketing de guérilla) et compiler un tableau montrant les avantages et les inconvénients de chaque type.</p> <p><b>Élaborer un plan pour la campagne de marketing d'un nouveau produit.</b></p>
<b>Équipement et ressources</b>	<p>Travail en salle de classe - en EEP, département de gestion marketing (terrain d'observation et de mise en œuvre). Dans un premier temps vous serez encadré, puis vous pourrez travailler de manière autonome.</p> <p>Travail sur projet individuel de création.</p> <p>Programmes de commercialisation.</p> <p>Norme/modèles de documents.</p>

Littérature méthodique de la description de poste du département marketing PE.

**Objectif(s)  
d'apprentissage  
et compétences  
acquises**

**Que dois-je apprendre en tant qu'étudiant** : réflexion éthique et durable, motivation et persévérance ; la conscience de soi et l'auto-efficacité, la planification et la gestion du marketing ; travailler avec d'autres dans le département de gestion du marketing ; apprendre par l'expérience.

**Que dois-je mettre en place en tant que créateur d'entreprise** : Je dois prendre des décisions sur la planification du service de gestion marketing et les ressources nécessaires au fonctionnement de ma propre entreprise.

**Production attendue en tant que créateur d'entreprise** : Création de procédures et de documentation pour la gestion marketing.

**Comment cette tâche est-elle combinée avec mon propre projet** : analyse du domaine marketing et conception des fonctions et des documents de ma propre société.

**Développement de savoir-faire** : Exemples de Documents Marketing, notes, arguments, descriptions d'étapes et de procédures, formes juridiques, articles, outils.

**Résultats de savoir-être** : La planification du marketing exige donc que vous, en tant que propriétaire de petite entreprise, puissiez effectuer des recherches marketing, former un assortiment, fixer les prix et organiser la vente des marchandises.

**Évaluation de la  
description et des  
conditions de la  
compétence  
&  
Questions  
d'orientation**

Le portfolio transversal et l'auto-évaluation sont utilisés pour l'évaluation des compétences acquises. Un portfolio transversal est la collection de tout le matériel et des épreuves créés.

Questions directrices pour l'auto-évaluation :

Qu'est-ce que la recherche marketing ?

A quoi sert la recherche marketing ?

Quels domaines de la recherche marketing connaissez-vous ?

Identifier ce qui pourrait être l'objet d'une étude marketing ?

Quelle formule de réussite réside dans le complexe marketing ?

Quel est l'impact des facteurs marketing sur le comportement des consommateurs ?

La campagne renforce-t-elle les valeurs de la marque, et si oui, comment ?

Les activités de marketing sont-elles durables dans le temps avec justification ?

La campagne peut-elle être modifiée si des influences internes ou externes changent ?

La campagne atteint-elle les objectifs annoncés ?

Utilisez des exemples pour justifier les réponses.

La campagne atteint-elle le bon public cible ?

Y a-t-il des considérations éthiques ou juridiques qui doivent être prises en compte ?

## Gestion des ventes et des achats : Explorer les principes et les procédures de vente



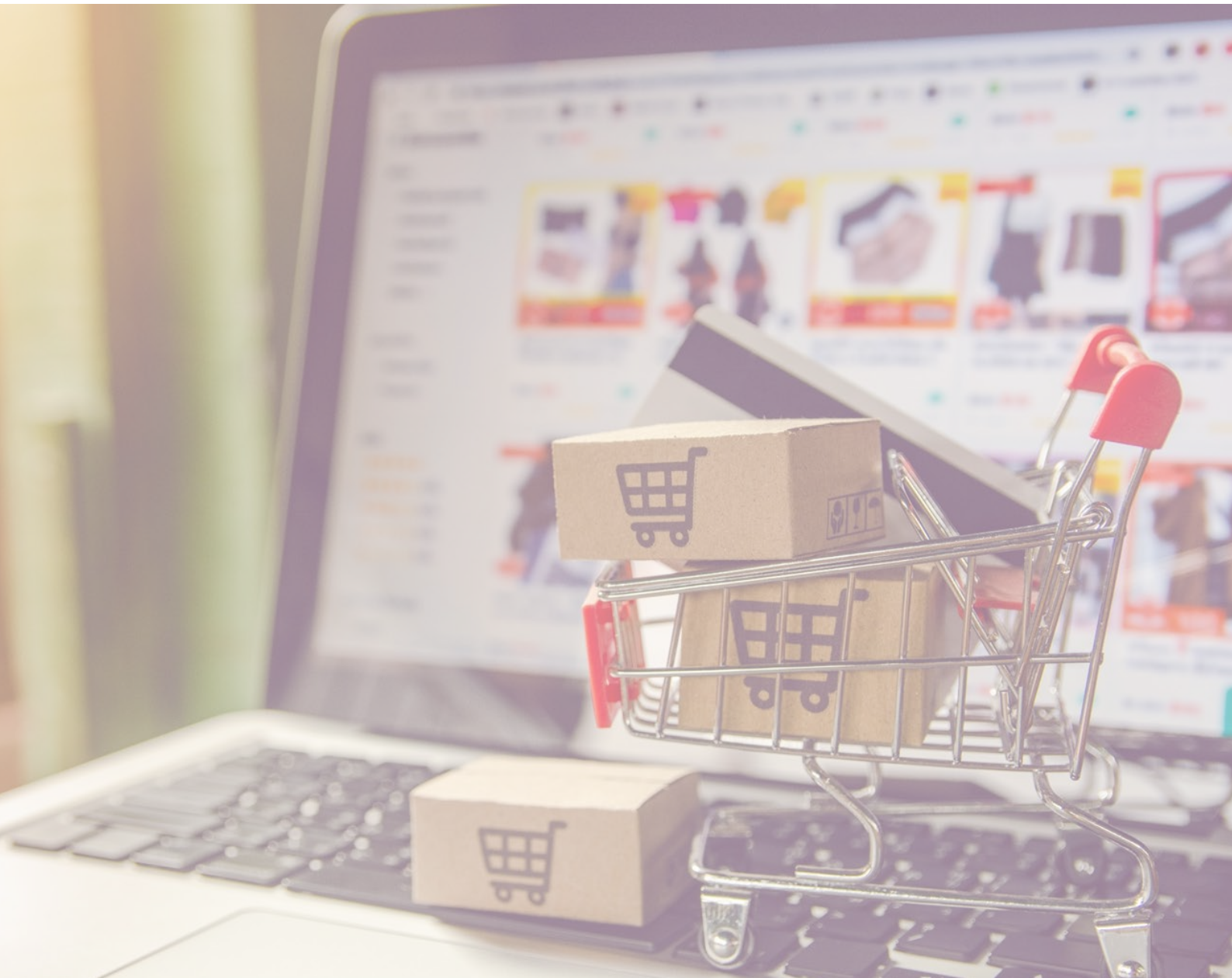
## Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales

### Gestion des ventes et des achats : découvrez les principes et les procédures de vente

<b>Introduction et justification</b>	<p><b>Aperçu de la tâche.</b> Le service des ventes et des achats comprend des fonctions de vente actives et gère en même temps l'approvisionnement en marchandises : les responsables recherchent constamment de nouveaux clients, sont responsables de l'ensemble du processus de communication, sont responsables de la qualité des produits, des délais de livraison, de la gestion des ventes et de la poste. - suivi des ventes.</p> <p><b>Objectif principal :</b> Comprendre la préparation et les pratiques professionnelles requises dans le processus de vente. Explorez les principes et les procédures impliqués dans la réalisation d'une vente réussie.</p> <p><b>Contenu :</b> Afin de gérer systématiquement les ventes d'un client particulier, le processus de vente se compose de certaines étapes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparation du processus de vente ;</li> <li>- Contact professionnel avec les clients ;</li> <li>- Pratiques de vente éthiques ;</li> <li>- Gestion des ventes ;</li> <li>- Processus de réunion post-acquisition ;</li> <li>- Suivi et problèmes après-vente.</li> </ul>
<b>Organisation et durée du travail</b>	<p>La durée : 13 heures :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Heures de contact : 6 heures.</li> <li>• Les étudiants indépendants travaillent avec la consultation du formateur : 3 heures.</li> <li>• Évaluation et autocontrôle : 2 heures.</li> <li>• Réalisation du portfolio transversal : 2 heures.</li> </ul>
<b>Description étape par étape de la tâche</b>	<p><b>Visite :</b> Dans un parc commercial ou un centre commercial local pour acquérir une compréhension de base des différentes manières dont les entreprises et les produits sont commercialisés.</p> <p><b>Analyser :</b> Les croyances auxquelles un vendeur est confronté. Quelle est la valeur du produit ? Quelle est la récompense du vendeur ? Analyser les différents types de clients ainsi que les attentes et les désirs des clients.</p> <p>Maintenant, vous devriez effectuer une recherche individuelle : interrogez les dirigeants de plusieurs entreprises, pourquoi est-il important de servir l'acheteur non seulement pendant le processus d'achat, mais également une certaine période après la transaction ?</p> <p>Réfléchissez à ce que le vendeur devrait faire dans de telles situations et quelles mesures devraient être prises pour éliminer les objections de l'acheteur et déterminer s'il souhaite conclure une transaction de vente et d'achat ? Expliquez pourquoi les clients fidèles sont si importants pour une entreprise et lorsque les entreprises perdent de tels clients, pourquoi elles subissent des pertes importantes ?</p>

<b>Équipement et ressources</b>	<p>Travail en classe - en EEP, service de gestion des ventes et des achats (terrain d'observation et de mise en œuvre). Dans un premier temps vous serez encadré, puis vous pourrez travailler de manière autonome.</p> <p>Travail sur projet individuel de création.</p> <p>Techniques de vente et programmes de processus.</p> <p>Norme/modèles de documents.</p> <p>Littérature méthodique de la description de poste du département des ventes.</p> <p>Visites d'entreprises locales.</p>
<b>Objectif(s) d'apprentissage et compétences acquises</b>	<p><b>Que dois-je apprendre en tant qu'étudiant</b> : réflexion éthique et durable, motivation et persévérance ; la conscience de soi et l'auto-efficacité, la planification et la gestion des ventes et des achats ; travailler avec d'autres dans le service de gestion des ventes et des achats ; apprendre par l'expérience.</p> <p><b>Que dois-je mettre en place en tant que créateur d'entreprise</b> : Je dois prendre des décisions sur la planification du service de gestion des ventes et des achats et sur les ressources nécessaires au fonctionnement de ma propre entreprise.</p> <p><b>Production attendue en tant que créateur d'entreprise</b> : Création de procédures et de documentation pour la gestion des ventes et des achats.</p> <p><b>Comment cette tâche est-elle combinée avec mon propre projet</b> : analyse du domaine des ventes et des achats et conception des fonctions et des documents de ma société.</p> <p><b>Fabrication de savoir-faire</b> : exemples de documents de vente et d'achat, notes, arguments, descriptions d'étapes et de procédures, formes juridiques, articles, outils.</p> <p><b>Résultats de savoir-être</b> : Comprendre la préparation et les pratiques professionnelles requises dans le processus de vente.</p> <p><b>Résultats de savoir-agir</b> : Principes et procédures impliqués dans la réussite de la vente explorés.</p>
<b>Évaluation de la description et des conditions de la compétence &amp; Questions d'orientation</b>	<p>Le portfolio transversal et l'auto-évaluation sont utilisés pour l'évaluation des compétences acquises. Un portfolio transversal est la collection de tout le matériel et des épreuves créés. Questions directrices pour l'auto-évaluation :</p> <p>Pourquoi le comportement éthique est-il important et bénéfique pour l'entreprise ?</p> <p>Pourquoi, en plus des choses habituelles comme la planification des ventes, les prix, la publicité, parle-t-on de l'importance de l'éthique ?</p> <p>Pourquoi les professionnels de la vente doivent-ils se sentir moralement et socialement responsables de toutes les parties prenantes et de leurs propres convictions ?</p>
<b>Collecte de commentaires</b>	<p>Chaque apprenant crée un portfolio transversal avec la collection de tout le matériel créé et les preuves collectées - retours - rapports sur tous les modules.</p>

## Gestion des ventes et des achats : Activités de vente efficaces



## Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales

### Gestion des ventes et des achats : activités de vente efficaces

<b>Introduction et justification</b>	<p><b>Aperçu de la tâche.</b> Le service des ventes et des achats comprend des fonctions de vente actives et est également responsable de l'efficacité des ventes.</p> <p><b>Objectif principal :</b> Examiner l'efficacité des techniques utilisées pour mener à bien les activités de vente.</p> <p><b>Contenu :</b> Afin de gérer systématiquement les ventes d'un client particulier, le processus de vente se compose de certaines étapes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Techniques et gestion de vente ;</li> <li>- Mesures de succès ;</li> <li>- Examen des performances de vente personnelles.</li> </ul>
<b>Organisation et durée du travail</b>	<p>La durée : 12 heures :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Heures de contact : 6 heures.</li> <li>• Travail d'étudiants indépendants avec consultation du formateur : 4 heures.</li> <li>• Évaluation et autocontrôle : 1 heure.</li> <li>• Réalisation du portfolio transversal : 1 heure.</li> </ul>
<b>Description étape par étape de la tâche</b>	<p>Réfléchissez et donnez votre avis : Lorsqu'il s'agit de livrer un produit à un acheteur, une erreur courante des vendeurs est de réduire le prix. Êtes-vous d'accord avec l'énoncé ?</p> <p>Formulez un objectif de vente et sélectionnez les employés qui seraient en mesure d'accomplir parfaitement les tâches liées aux activités de vente. Analysez les objectifs que l'EEP a atteint en termes de ventes. Choisissez une autre EEP et recherchez des offres utiles dans les ventes. Trouvez des histoires de réussite intéressantes et présentez-les au groupe. Préparez une présentation sur l'un des sujets suivants : "L'attitude du vendeur - est-il axé sur les ventes actives ?" "Comment s'organise le processus de vente de l'entreprise ?", « Le vendeur connaît-il bien le produit ou le service vendu ? » « Diverses techniques et méthodes de vente », "Gestion de la qualité du service commercial".</p> <p>Discutez avec vos collègues : La vente personnelle est une forme de publicité très exclusive. Pourquoi ?</p> <p>Positionnez vos produits ou services : A qui vendez-vous ? De quoi ces clients ont-ils besoin ? En quoi votre produit ou service est-il différent d'un concurrent ? Quand et à quelle fréquence devez-vous appliquer les outils marketing ?</p>

<b>Équipement et ressources</b>	<p>Travail en classe - en EEP, service de gestion des ventes et des achats (terrain d'observation et de mise en œuvre). Dans un premier temps vous serez encadré, puis vous pourrez travailler de manière autonome.</p> <p>Travail sur projet individuel de création.</p> <p>Programmes Techniques et Processus de Vente.</p> <p>Norme/modèles de documents.</p> <p>Littérature méthodique de la description de poste du département des ventes PE.</p> <p>Visites d'entreprises locales.</p>
<b>Objectif(s) d'apprentissage et compétences acquises</b>	<p><b>Que dois-je apprendre en tant qu'étudiant</b> : Pensée éthique et durable, motivation et persévérance ; la conscience de soi et l'auto-efficacité, la planification et la gestion des ventes et des achats ; travailler avec d'autres dans le service de gestion des ventes et des achats ; apprendre par l'expérience.</p> <p><b>Que dois-je mettre en place en tant que créateur d'entreprise</b> : Je dois prendre des décisions sur la planification de la gestion des ventes et des achats et sur les ressources nécessaires au fonctionnement de ma propre entreprise.</p> <p><b>Production attendue en tant que créateur d'entreprise</b> : Création de procédures et de documentation pour la gestion des ventes et des achats.</p> <p><b>Comment cette tâche est-elle combinée avec mon propre projet</b> : Analyse du domaine des ventes et des achats et conception de fonctions et de documents pour ma propre entreprise.</p> <p><b>Fabrication de savoir-faire</b> : Exemples de documents de vente et d'achat, notes, argumentaires, descriptions d'étapes et de procédures, formes juridiques, articles, outils.</p> <p><b>Résultats de savoir-être</b> : Comprendre la préparation et les pratiques professionnelles requises dans le processus de vente.</p> <p><b>Résultats de savoir-agir</b> : Principes et procédures impliqués dans la réussite de la vente explorés.</p>
<b>Évaluation de la description et des conditions de la compétence &amp; Questions d'orientation</b>	<p>Le portfolio transversal et l'auto-évaluation sont utilisés pour l'évaluation des compétences acquises. Un portfolio transversal est la collection de tout le matériel et des épreuves créés. Questions directrices pour l'auto-évaluation :</p> <p>Pourquoi le comportement éthique est-il important et bénéfique pour l'entreprise ?</p> <p>Pourquoi, en plus des choses habituelles comme la planification des ventes, les prix, la publicité, le sujet éthique est-il important ?</p> <p>Pourquoi les professionnels de la vente doivent-ils se sentir moralement et socialement responsables de toutes les parties prenantes et de leurs propres convictions ?</p>



# Gestion des ressources humaines : Planification et organisation des ressources humaines



## Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales

### Gestion des ressources humaines : Planification et organisation des ressources humaines

<b>Introduction et justification</b>	<p><b>Aperçu de la tâche.</b> La gestion des ressources humaines (GRH) en tant que département d'une organisation gère tous les aspects des employés, comme la pratique du recrutement, de l'embauche, du déploiement et de la gestion des employés d'une organisation. Planification, le processus par lequel la direction s'assure qu'elle a le bon personnel, qui peut accomplir des tâches qui aident l'organisation à atteindre son objectif. L'organisation est la fonction de la GRH qui consiste à développer une structure organisationnelle pour assurer la réalisation des objectifs organisationnels.</p> <p><b>Objectif principal :</b> gérer les processus liés à la planification des ressources humaines et aux fonctions organisationnelles.</p> <p><b>Contenu :</b> les moyens de créer et d'organiser le service et les procédures des ressources humaines.</p>
<b>Organisation et durée du travail</b>	<p>La durée : 19 heures :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Heures de contact : 6 heures.</li> <li>• Les étudiants indépendants travaillent avec la consultation du formateur : 8 heures.</li> <li>• Évaluation et autocontrôle : 2 heures.</li> <li>• Réalisation du portfolio transversal : 3 heures.</li> </ul>
<b>Description étape par étape de la tâche</b>	<p><b>Trouvez les lois et les décisions gouvernementales qui ont un impact sur le travail du département des recours humains.</b> Soyez clair sur votre politique de travail (droit du travail), votre politique de vacances, votre politique de maladie, votre politique de congés, votre politique de congés, etc.</p> <p><b>Commencez par les profils d'emploi.</b> Créez un profil pour chaque rôle au sein de votre entreprise et le type de personne qui doit le remplir.</p> <p><b>Établir des procédures d'intégration et de recrutement.</b> Même si votre start-up est petite, vous devez réfléchir à la façon de prendre des décisions d'embauche. Cela inclut où publier vos offres d'emploi, comment déterminer qui sont vos candidats cibles et comment structurer le processus d'intégration. Assurez-vous d'avoir les documents nécessaires prêts pour ce processus. Cela inclut :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lettre d'offre,</li> <li>- Informations sur les employés pour la paie,</li> <li>- Vérification d'emploi,</li> <li>- Documents d'équité,</li> <li>- Tous les contrats de travail et autres modèles.</li> </ul> <p>Préparez-vous à faire de la publicité sur la vie professionnelle dans votre entreprise. Cela pourrait aider à attirer et à recruter des talents, qui ne sont pas seulement de bons professionnels, mais qui recherchent également une vie</p>

d'entreprise qui a du sens et offre un environnement de travail sain et un équilibre entre vie professionnelle et vie privée.

Être inspiré : <https://www.welcometothejungle.com/fr>

**Décrire et conserver les règlements de sécurité et de santé.** Un point clé est de s'assurer que votre environnement de travail est sûr pour les employés et conforme aux réglementations nationales.

**Sécurité :** Cela comprend la création d'un plan d'action d'urgence, l'identification des sorties et des itinéraires d'urgence, la fourniture de premiers soins et de fournitures médicales et la sécurité de l'environnement de travail.

**Comportement :** cela comprend les politiques sur l'égalité des chances en matière d'emploi sur le lieu de travail ainsi que les politiques sur le harcèlement sexuel. Recherchez des informations supplémentaires sur les exigences de sécurité au travail.

**Créer un document sur la rémunération et les avantages sociaux.** Afin d'établir une rémunération et des avantages compétitifs, vous devrez déterminer à quoi ressemble votre structure de rémunération, ainsi que les politiques en matière de vacances et de congés de maladie, les prestations de retraite et le système que vous utiliserez pour gérer la paie.

**Suivi des déplacements et des dépenses.** Comment votre organisation va-t-elle gérer cela ? Vous avez besoin d'une politique et d'une application simple et facile à utiliser qui vous permette de suivre ces dépenses et déplacements.

**Établissez votre culture d'entreprise.** La culture comprend à la fois le sentiment intangible du lieu de travail et les avantages et les politiques qui font de votre entreprise un endroit où il fait bon travailler.

**Mettre en place une procédure de licenciement des salariés.** À un moment donné, vous devrez renvoyer quelqu'un... ou quelqu'un démissionnera. Alors, comment allez-vous vous en occuper ?

<b>Équipement et ressources</b>	Travail en salle de classe - en EEP, service RH (terrain d'observation et de mise en œuvre). Dans un premier temps vous serez encadré, puis vous pourrez travailler de manière autonome. Travail sur projet individuel de création. MOOC et supports de cours en ligne. Droit du travail.
<b>Objectif(s) d'apprentissage et compétences acquises</b>	<p><b>Que dois-je apprendre en tant qu'étudiant :</b> Pensée éthique et durable, motivation et persévérance ; la conscience de soi et l'auto-efficacité, la planification et la gestion des RH ; travailler avec d'autres dans le service des ressources humaines ; apprendre par l'expérience.</p> <p><b>Que dois-je mettre en place en tant que créateur d'entreprise :</b> Je dois prendre des décisions sur la planification du service RH et le personnel nécessaire au fonctionnement de ma propre entreprise.</p> <p><b>Production attendue en tant que créateur d'entreprise :</b> Création de procédures et de documentation pour la gestion des ressources humaines.</p>

**Comment cette tâche est-elle combinée avec mon propre projet** : analyse du domaine RH et conception des fonctions et des documents de l'entreprise.

**Fabrication de savoir-faire** : Documents RH exemples, notes, arguments, descriptions d'étapes et de procédures, formes juridiques, articles.

**Résultats de savoir-être** : En tant que propriétaire d'une petite entreprise, la planification des RH exige que vous associiez les employés aux fonctions professionnelles qui correspondent le mieux à leurs compétences et à leurs intérêts. Être conscient que le recrutement est aussi un processus marketing.

**Résultats de savoir-agir** : Procédures RH mises en place ; documentation pour l'organisation du service RH créée ; coût du lieu de travail calculé.

**Évaluation de la description et des conditions de la compétence & Questions d'orientation**

Le portfolio transversal et l'auto-évaluation sont utilisés pour l'évaluation des compétences acquises. Un portfolio transversal est la collection de tout le matériel et des épreuves créés.

Questions directrices pour l'auto-évaluation :

Avez-vous des politiques en place en matière de harcèlement et de sécurité au travail ?

Avez-vous des directives de conduite supplémentaires pour développer une culture saine ?

À quelles attentes les employés devront-ils répondre pour conserver leur emploi ?

Quels mécanismes utiliserez-vous pour informer les employés des changements lorsqu'ils se produiront ?

Comment allez-vous collecter les signatures nécessaires ?

Où stockerez-vous les documents signés ?

En fonction des tendances du marché du travail, quel salaire votre organisation devrait-elle fixer comme salaire de départ pour chaque poste ?

De combien les employés devront-ils grandir au sein d'une entreprise pour avoir une augmentation de salaire ?

À quelle fréquence la rémunération sera-t-elle révisée ?

Quels avantages ou avantages uniques offrirez-vous aux employés ?

Quelle technologie allez-vous utiliser pour traiter votre paie ?

Quels employés seront chargés de superviser la paie ?

Allez-vous externaliser le traitement de votre paie ?

Comment les responsables de votre organisation solliciteront-ils de nouveaux employés ?

Qui devra approuver les nouvelles demandes d'employés ?

Comment vous assurerez-vous que votre embauche est non discriminatoire ?

Comment sélectionnerez-vous les candidats qui correspondent aux valeurs de votre organisation ?

Comment allez-vous trouver des candidats qui représentent une diversité de parcours et d'expériences de vie ?

Quels documents ferez-vous lire et signer aux nouveaux employés avant leur premier jour ?

Existe-t-il un processus formel qui précède le licenciement d'un employé ?

**Collecte de commentaires**

Chaque apprenant crée un portfolio transversal avec la collection de tout le matériel créé et les preuves collectées - retours - rapports sur tous les modules.

## Ressources humaines : Gérer et contrôler les ressources humaines



## Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales

### Ressources humaines : Gérer et contrôler les ressources humaines

<b>Introduction et justification</b>	<p><b>Aperçu de la tâche.</b> La gestion des ressources humaines en tant que département d'une organisation gère tous les aspects des employés, comme la pratique du recrutement, de l'embauche, du déploiement et de la gestion des employés d'une organisation. La direction est le processus consistant à fournir une orientation aux employés et à les motiver à atteindre les objectifs de l'organisation. Le contrôle consiste à comparer les performances réelles aux performances attendues et à prendre des mesures correctives, si nécessaire, car la planification, l'organisation et la direction, les performances d'un employé doivent être évaluées, vérifiées et comparées aux objectifs de l'organisation.</p> <p><b>Objectif principal :</b> gérer les processus liés aux fonctions de direction et de contrôle des ressources humaines.</p> <p><b>Contenu :</b> des moyens de mesurer les performances et l'assiduité des activités, de recueillir les commentaires des employés et de développer des programmes de formation.</p>
<b>Organisation et durée du travail</b>	<p>La durée : 6 heures :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Heures de contact : 2 heures.</li> <li>• Les étudiants indépendants travaillent avec la consultation du formateur : 2 heures.</li> <li>• Évaluation et autocontrôle : 1 heure.</li> <li>• Réalisation du portfolio transversal : 1 heure.</li> </ul>
<b>Description étape par étape de la tâche</b>	<p><b>Surveiller les performances du personnel.</b> Établissez des procédures et des documents pour la «Politique d'examen annuel» afin de créer un processus de mesure du rendement pour votre entreprise.</p> <p><b>Surveiller les activités de présence.</b> Le temps et la présence sont aussi importants que vous les définissez.</p> <p><b>Maintenir les relations avec les employés.</b> Les griefs des employés peuvent se produire et se produisent. Votre meilleure approche face à n'importe quelle situation consiste à mettre en place des politiques pour traiter les plaintes. Préparez-vous à répondre aux préoccupations des employés en décrivant les normes de conduite de votre entreprise, en créant un plan pour résoudre les problèmes et en établissant un système pour recueillir les commentaires des employés, organiser des réunions du personnel, etc.</p> <p><b>Développer des programmes de formation.</b> Lorsque vous démarrez votre nouvelle entreprise, la formation des employés n'est peut-être pas votre priorité absolue. Mais commencez à penser à ce que les employés retirent de leur travail. Une partie importante de la mise en place d'un service RH dans une start-up consiste à s'assurer que vous permettez aux employés de grandir et de développer leurs compétences et de leur fournir des commentaires appropriés</p>

pour s'améliorer. Cela peut être accompli en conservant les dossiers du personnel.

<b>Équipement et ressources</b>	<p>Travail en salle de classe - en EEP, service RH (terrain d'observation et de mise en œuvre). Dans un premier temps vous serez encadré, puis vous pourrez travailler de manière autonome.</p> <p>Travail sur projet individuel de création.</p> <p>MOOC et matériel de cours en ligne.</p> <p>Droit du travail.</p>
<b>Objectif(s) d'apprentissage et compétences acquises</b>	<p><b>Que dois-je apprendre en tant qu'étudiant</b> : Pensée éthique et durable, motivation et persévérance ; la conscience de soi et l'auto-efficacité, la direction et le contrôle des RH, la collaboration avec d'autres dans le département RH ; apprendre par l'expérience.</p> <p><b>Que dois-je mettre en place en tant que créateur d'entreprise</b> : Je dois prendre des décisions sur la façon de construire et entretenir une expérience positive pour les employés avec une satisfaction et une qualité de vie élevées, afin que les employés puissent contribuer au travail de mon entreprise avec leurs meilleurs efforts.</p> <p><b>Production attendue en tant que créateur d'entreprise</b> : Création de procédures et de documentation pour la gestion des ressources humaines.</p> <p><b>Comment cette tâche est-elle combinée avec mon propre projet</b> : Le propriétaire de petite entreprise qui communique clairement les attentes personnelles et les objectifs ou la vision de l'entreprise, offre une rémunération adéquate, offre des opportunités significatives d'avancement professionnel, anticipe les besoins de formation et de développement de la main-d'œuvre et fournit une rétroaction significative à ses employés est beaucoup plus susceptible d'être réussi que le propriétaire qui est négligent dans l'un de ces domaines.</p> <p><b>Fabrication de savoir-faire</b> : Exemples de documents de direction et de contrôle RH, notes, arguments, descriptions d'étapes et de procédures, formes juridiques, articles.</p> <p><b>Résultats de savoir-être</b> : Les fonctions de GRH exigent donc que vous, en tant que propriétaire de petite entreprise, activiez les employés à différents niveaux et qu'ils contribuent au maximum aux objectifs de l'organisation.</p> <p><b>Résultats de savoir-agir</b> : procédures de motivation RH mises en place ; documentation et mesures de contrôle pour le département RH créées.</p>
<b>Évaluation de la description et des conditions de la compétence &amp; Questions d'orientation</b>	<p>Le portfolio transversal et l'auto-évaluation sont utilisés pour l'évaluation des compétences acquises. Un portfolio transversal est la collection de tout le matériel et des épreuves créés.</p> <p>Questions directrices pour l'auto-évaluation :</p> <p>De quelles ressources vos managers auront-ils besoin pour former les nouveaux employés ?</p>

Quelle structure fournirez-vous aux gestionnaires pour évaluer et rendre compte des performances ?

Comment allez-vous enregistrer et suivre les objectifs des employés ?

À quelle fréquence la rémunération des employés sera-t-elle révisée et mise à jour ?

À quelle fréquence organiserez-vous des réunions du personnel ?

Quelles seront les méthodes utilisées pour recueillir les commentaires des employés ?

Comment mesurer le niveau de satisfaction des employés ?

Quelles sont les fonctions du responsable du service des ressources humaines ?

---



## Comptabilité et finances : des besoins financiers à la trésorerie, au seuil de rentabilité et à l'environnement financier



## Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales

### Comptabilité et finances : des besoins financiers à la trésorerie, au seuil de rentabilité et à l'environnement financier

---

#### Introduction et justification

En tant que candidat créateur d'entreprise, vous devez d'abord détailler et justifier le coût et le budget de votre projet de création d'entreprise et définir vos besoins financiers :

- Détaillez les coûts et dépenses du projet, ceux ponctuels au démarrage et ceux récurrents par la suite.
- Déterminer les charges financières de l'année de création : charges initiales et progressives.
- Élaborez un calendrier et un échéancier des dépenses pour prévoir et intervenir à temps.
- Déterminer les ressources de financement du projet et les besoins en ressources pour assurer la durabilité.
- Analyser les ressources possibles : rechercher, évaluer et capitaliser.

La deuxième étape consiste à établir votre plan de financement de projet et à mettre en place votre procédure de suivi de trésorerie.

- Compléter et détailler les ressources financières nécessaires, recherchées et obtenues, au départ, durant l'année de création, et les années récurrentes : montant, origine, amortissement, remboursement...
- Déterminer un plan de financement chronologique - par mois, et sur 12 mois par exemple...
- Élaborer une procédure de mesure chronologique des flux de trésorerie (encaissement et paiements au démarrage, encaissement des ventes, frais généraux, fonds, contribution, etc.)
- Analyse prévisionnelle du suivi de trésorerie et de sa pertinence
- Développer des réponses ou des corrections ou des adaptations utiles ou nécessaires au plan initial en fonction des évolutions
- Analyse critique de l'intérêt d'un plan de financement et mise en place d'un tableau de suivi de trésorerie vers la faisabilité du projet de création.

En tant que candidat créateur d'entreprise, vous devez détailler et justifier le seuil de rentabilité de votre projet dans son contexte commercial.

- Expliquez et commentez la rentabilité que vous recherchez, exprimée en argent, en salaire, en pourcentage de retour sur investissement...
  - Détaillez les prix, les coûts fixes, les marges et la rentabilité attendue
  - Détailler la couverture des coûts du projet entre coûts et ressources fixes et variables et les objectifs commerciaux de rentabilité financière
  - Élaborer un calendrier pour la chronologie du seuil de rentabilité et la rentabilité du projet dans le temps
  - Etablir une projection financière des premières années commerciales du projet et les tableaux annuels de suivi de trésorerie
-

- Anticiper l'impact financier des évolutions commerciales du projet - ventes en magasin, foires et salons, site marchand, blog, plateforme commerciale - saisonnalité commerciale et animations commerciales.

En tant que candidat créateur d'entreprise, vous devez progressivement appréhender l'environnement financier lié à la création d'entreprise, principalement :

- Ouvrir un compte bancaire et développer une relation avec la banque
- Comptabilité : tenue de la comptabilité quotidienne, compte de résultat, bilans, inventaire...
- Choisir un logiciel comptable : ERP, Point de Vente, facturation, comptabilité dans le contexte numérique
- Obligations légales : enregistrement de la société et limites de responsabilité financière
- Aspects fiscaux et sociaux : Impôts et charges sociales pour l'entreprise, liés à la forme juridique choisie et au statut juridique du propriétaire.
- Aspects héréditaires, personnels, professionnels et familiaux pour le propriétaire : du créateur personne privée à la société personne morale autonome.

<b>Organisation et durée du travail</b>	<p>20 heures au total</p> <p>Aspects théoriques : 6 heures          Développement concret des coûts initiaux et du budget : 5 heures          Elaboration concrète du plan de financement et suivi de trésorerie : 6 heures          Développement concret du calcul du seuil de rentabilité et de son impact financier sur les autres tables : 5 heures          Mise en place de l'environnement financier de l'entreprise projetée : 8 heures</p> <p>Bilan avec les formateurs - pairs et processus d'auto-évaluation (4h)</p> <p><i>Cette évaluation du temps comprend un travail de recherche et de documentation. Il n'inclut pas le temps de visite externe ; prise de conseils auprès de professionnels extérieurs, travaux pratiques pour apprendre à utiliser plusieurs logiciels financiers...</i></p>
<b>Équipement et ressources</b>	<p>Travail en salle de classe - en EEP, service comptable (terrain d'observation et de mise en œuvre).          Partie théorique donnée par le formateur/coach.</p> <p>Travail sur un projet de création individuel pour la création/mise à jour des différents documents financiers.          Exemples de tableaux financiers et modèles de documents standard.</p> <p>Littérature méthodique de la description de poste du département de comptabilité PE.          Visites d'institutions locales (banque, chambre de commerce, cabinet comptable, conseiller juridique...).</p>
<b>Méthodes d'apprentissage</b>	<p><i>Cours - TD - exercices (individuel, collectif, gestion concrète de l'EEP)          Préparation d'un pitch</i></p> <p><i>Autoproduction spontanée (initiative libre)</i></p>

---

*Production encadrée ou guidée « Le stagiaire » doit adapter le cours et les exercices à son propre projet (ou à un contexte donné)*

Première partie :

Cours - TD - exercices (individuels, collectifs, gestion concrète des EEP)  
L'élève suit le cours collectif et dispose d'un support de cours de révision

L'élève travaille ensuite seul ou en binôme ou en groupe en concertation avec l'équipe pédagogique sur son projet.

Le travail personnel sur le temps libre et le soir est recommandé car ces tâches peuvent prendre du temps à effectuer.

En retour : Préparer un pitch pour décrire le projet dans ses aspects financiers et convaincre une banque ou un investisseur

Savoir justifier verbalement et argumenter ses propositions

Savoir commenter vos propositions

Anticipez les questions

L'étudiant prépare un rapport financier présenté, lors d'un exposé pédagogique oral en présentiel

L'autoproduction spontanée (libre initiative) est encouragée

Le travail initial déposé peut être affiné puis confirmé tout au long de l'exercice de création d'entreprise.

Le stagiaire doit adapter le cours et les exercices à son propre projet (ou à un contexte donné)

Il faut dans un premier temps comprendre la matière du cours et les exemples de projets donnés, puis en extrapoler pour aller vers la construction de votre propre projet, adapté à une autre contextualisation.

---

**Objectif(s)  
d'apprentissage**

Que dois-je apprendre en tant qu'étudiant  
Le cours doit être entendu, compris et assimilé

Que dois-je mettre en place en tant que créateur d'entreprise  
A partir du cours et des exemples de projets donnés, vous devez extrapoler ses données pour aller vers la construction crédible et viable de votre propre projet, adapté à votre contexte, et définir un argumentaire détaillé qui garantira son acceptation et assurera sa réussite.

Production attendue en tant que créateur d'entreprise  
Une analyse technique crédible du coût financier d'un projet de création d'entreprise et de ses besoins financiers.

L'apprenant doit être capable de créer (d'abord supervisé, puis de manière autonome)

---

---

L'élève travaille seul ou en binôme ou en groupe en concertation avec l'équipe pédagogique pour acquérir progressivement, ou confirmer et étendre, sa capacité créative.

Des capacités personnelles et techniques qui restent à évaluer globalement à l'issue de toutes les formations, ce qui autorise des points forts et d'autres plus faibles, constatés par étapes, et selon lesquels les partenaires, complémentaires et nécessaires à la réussite de la création, ou accepter les critiques puis les corrections, les ajustements, les abandons ou les ajournements utiles.

---

**Résultats -  
compétences  
acquises.**

**Fabrication de savoir-faire**

Analyse écrite crédible du Plan de financement du projet de création d'entreprise de l'étudiant

Analyse écrite détaillée et étayée des ressources proposées pour le projet

Arguments pour analyse (Contexte, Enjeux, Objectifs, Budget, Intérêts associés, action programmée, contexte de faisabilité financière du projet, Prêt, subvention, etc.)

Analyse écrite crédible du seuil de rentabilité du projet de création d'entreprise de l'étudiant

Analyse écrite détaillée et motivée du seuil de rentabilité

Argument d'analyse

Tableaux Excel financiers de la chronologie des mouvements de ressources/dépenses

Tableaux comptables

Analyse écrite crédible des dossiers bancaires : ouverture d'un compte professionnel

Analyse écrite détaillée et justifiée de la méthode comptable mise en place

Exploitation propre ou par l'intermédiaire d'un expert tiers,

Arguments pour l'analyse et la présentation

Argumentaire pour le choix d'un logiciel comptable

Analyse fiscale et sociale

Évaluation des actifs

**Résultats de savoir-être**

Capacité à travailler en binôme et en équipe

Capacité à appréhender les conséquences financières des choix statutaires, fiscaux ou commerciaux, sociaux (statut social du dirigeant).

Contexte d'éthique et de confidentialité associé à un projet d'entreprise

Possibilité de sortir du cours et des maquettes proposées et de les personnaliser au projet

Gestion du temps

Acceptation de la critique

Persévérance dans l'analyse et la prise en compte des commentaires entendus sur le projet

Attitude exprimée dans une interview, un pitch, une explication ou une démonstration

Compétences sociales

Capacité d'expression claire, concise et construite

Capacité d'adapter le langage, d'organiser les idées, de développer la réflexion.

Réactivité, dynamisme et motivation

---

---

Rigueur personnelle et professionnelle

Posture et état d'esprit du manager, idées personnelles, projection dans le temps et dans l'espace

Démontrer un esprit entrepreneurial

Capacité à exprimer et à présenter le travail

Communication et arguments persuasifs pour convaincre les partenaires de participer au projet

Gestion du temps Planification du travail

**Résultats de savoir-agir**

Capacité à comprendre la méthodologie d'analyse proposée puis à la mettre en œuvre et à estimer le projet.

Comprendre les phases de projection financière pour la création d'entreprise

Comprendre la gestion future des opérations quotidiennes de l'entreprise et l'analyse financière quotidienne ou périodique qui en découle (comptabilité, relation bancaire au quotidien)

Comprendre le besoin de gestion du temps (gestion des délais, évolution commerciale dans le temps)

Distinguer le statut social de l'entrepreneur de celui de salarié.

Comprendre les risques, les conséquences, les avantages du statut d'entrepreneur

Comprendre les évolutions de l'environnement de l'entreprise et de sa mobilité à 1, 3 et 5 ans.

---

**Directive pour les stagiaires**

Préparer et animer une présentation sur l'analyse de la tâche donnée et du projet.

Savoir expliquer vos données, vos choix, estimer les valeurs financières proposées au regard du contexte de la création envisagée

Anticiper et animer une discussion argumentée avec l'équipe pédagogique et les autres étudiants pour présenter leur projet et le justifier...

Rechercher, savoir convaincre et impliquer des partenaires et tuteurs externes dans le projet de création

Organiser la visite, la rencontre, l'arrivée de ces partenaires

Savoir expliquer sa méthodologie de travail et de réflexion...

Mettre en œuvre l'expérimentation de ce projet dans l'Entreprise Pratique (conception, création, développement, etc.)

Des démarches concrètes à entreprendre

Première étape : besoins financiers et évaluation financière globale du projet

- Détailler les charges et dépenses du projet, celles ponctuelles au démarrage et celles récurrentes par la suite
- Déterminer les coûts financiers de l'année de création : coûts initiaux et progressifs dans le temps de la première année

- 
- Élaborer un planning et un échéancier prévisionnel des dépenses, sous forme de fichier Excel par exemple
  - Déterminer les ressources financières et les actifs nécessaires au financement du projet et assurer sa pérennité (lister les ressources possibles et les détailler)
  - Analyser les ressources possibles, leur recherche, leur évaluation et leur capitalisation

Deuxième étape : Cash-flow

- Compléter et bonifier le Plan de Financement du Projet et sa chronologie. Planification des ressources – origine et détail des ressources de financement – personnelles, fonds propres, tiers – dettes, emprunt, aide, subvention, exonération... - ressources trouvées, négociées, acquises, promises, potentielles...
- Faites une analyse du plan de financement nécessaire, comment et où trouver les ressources, le temps nécessaire pour les obtenir et les négocier... et analyse des conséquences : faisabilité financière du projet de création.
- Élaborer une procédure de suivi de la trésorerie, détaillée en charges/charges et ressources et planifiée sur 12 mois.
- Précisez le mode de fonctionnement du suivi du Plan – journalier/cash, hebdomadaire, mensuel, trimestriel, annuel, etc.

Troisième étape : calcul et analyse du seuil de rentabilité

- Définir quelle rentabilité est recherchée (commerciale, financière et statutaire, bénéfiques durables... salaire, solde).
- Détailler l'analyse et la définition du seuil de rentabilité puis de la rentabilité financière du projet.
- Elaborer un calendrier commercial et un échéancier d'atteinte du seuil de rentabilité, puis de la rentabilité sur 12 puis 36 mois, en tenant compte par exemple des exonérations fiscales ou sociales ponctuelles.
- Adapter la notion de seuil de rentabilité du projet à différents contextes commerciaux (contexte de saisonnalité, soldes, rente et bilan commercial, lissage du chiffre d'affaires dans le temps, hautes et basses saisons commerciales, promotions, site permanent de vente en ligne, plateforme commerciale, etc.).
- Définir les ratios coût/rentabilité de la participation à un salon, une plateforme commerciale, la création d'un site marchand, etc.

Quatrième étape : configuration de la comptabilité quotidienne et de la gestion financière

Appréhension et extrapolation des 6 thèmes proposés qui s'apprécient dans le contexte juridique et statutaire de votre création d'entreprise

1. Ouvrir un compte bancaire et créer une relation avec la banque
  2. Comptabilité : tenue de la comptabilité quotidienne, compte de résultat, bilan, inventaire...
  3. Choix de logiciel comptable : ERP, caisse enregistreuse, point de vente, facturation, comptabilité en ligne
  4. Obligations de statut : Enregistrement de la Société et Limite de Responsabilité Financière
-

5. Aspects fiscaux et sociaux : Impôts et cotisations sociales pour l'entreprise, entrepreneur... Aspects sociaux de l'entreprise employeur
6. Aspects héréditaires, personnels, professionnels et familiaux : du créateur personne privée à l'entreprise personne morale autonome.

Évaluation de la description et des conditions de la compétence

Le travail sur les aspects financiers du projet de création d'entreprise et son organisation financière s'apprécie à travers :

- Qualité des présentations écrites et visuelles (clarté, visibilité, compréhension, logique, pertinence, etc.)
- Qualité de la présentation orale et des arguments présentés (clarté, visibilité, compréhension, logique, pertinence, etc.)
- Maîtrise et respect des délais de livraison et du planning de formation
- Qualité technique de la proposition (cohérence financière, crédibilité)
- Cohérence et pertinence de la proposition par rapport au projet de création (aspect personnel et subjectif, contexte...)
- Opinions des tiers professionnels contactés ou impliqués
- Production de tableau Excel financier de qualité
- Preuve fournie pour l'analyse financière
- Référence au matériel de cours et aux exemples donnés, aux observations faites aux avis des tiers concernés.

Questions d'orientation

1. Votre analyse financière est-elle utile, pourquoi ?
2. Comment cela vous aide-t-il ?
3. Quelle rentabilité recherchez-vous ?
4. Êtes-vous à l'aise avec les outils choisis (ERP, logiciel, plateforme...) ?
5. Êtes-vous à l'aise avec la croissance nécessaire exprimée à travers cette analyse financière ?
6. Avez-vous la capacité de répondre à vos défis ?
7. Quelle entreprise de mise en œuvre, étapes retenez-vous ? Seul ? en association ? avec des tiers ?
8. Un tiers non formé peut-il comprendre votre analyse et vos choix ?
9. Cette analyse aura-t-elle un ou des impact(s) sur votre vie ?
10. L'environnement financier détaillé est-il un obstacle pour votre projet créatif ?
11. Votre méthodologie est-elle transposable à un autre projet d'entreprise ?
12. Travailler en équipe vous aidera-t-il ?
13. Quels apports, aides et conseils retenez-vous des tiers concernés ?
14. Quelle est la place du temps et de la planification dans votre projet ?
15. Êtes-vous satisfait de votre analyse ?
16. Après cette analyse, êtes-vous plutôt inquiet ou rassuré sur la faisabilité de votre projet d'entreprise ?
17. Avez-vous pris l'avis de vos camarades sur votre projet ?
18. Quelle conception personnelle ou familiale prédomine ou conditionne votre projet ? Le savez-vous et pouvez-vous y répondre ? Dans quel délai et ce délai répond-il à vos attentes ? Votre projet prend-il en considération votre vie et votre famille, et leur environnement ?
19. Comment l'analyse de cet environnement financier s'articule-t-elle avec un calendrier de réalisation et l'avancement progressif de votre business plan ? Comprend-il des actions successives ? la croissance ou le déclin de votre entreprise ?



---

20. Comment sécuriser votre projet ?

21. Votre analyse apporte-t-elle des obstacles ou une aide ? Pourquoi ?

---

Collecte de  
commentaires et  
portfolio

*Conseil et recommandation*

*Retours d'expérience, FAQ, Capitalisation des bonnes pratiques et bibliothèque de ressources*

L'apprenant constitue un portfolio, One Note, etc. - sur son projet de création d'entreprise et inclut un chapitre « Environnement du projet financier » :

- Utilisation de tableaux Excel et de présentations PowerPoint
- Les horaires et les présentations travaillées et proposées...
- Les preuves des étapes du travail de création
- Les sous-dossiers Banque, Statut, RCS, Fiscal, Social, Assurances, Famille, Procédure et comptable, etc.
- Les horaires et les présentations travaillées et proposées...
- Une fiche contact des tiers concernés et la capitalisation de leurs avis et recommandations (parrainage, réseaux sociaux) seront jointes.

## Passez en revue les résultats de l'entreprise : commentaires et évaluation des clients



## Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales

### Passez en revue les résultats de l'entreprise : commentaires et évaluation des clients

<b>Introduction et justification</b>	<p><b>Aperçu de la tâche.</b> Vous devez être prêt à présenter les résultats de votre propre entreprise à vos pairs, à la communauté des établissements d'enseignement, aux entreprises mentors ou aux clients potentiels. Vous devez résumer les résultats atteints par l'entreprise au cours de toutes les activités et faire une analyse client. Il identifie les clients cibles, détermine les besoins de ces clients, puis précise comment le produit répond à ces besoins.</p> <p><b>Objectif principal :</b> pour analyser l'efficacité des biens et services de l'entreprise à répondre aux besoins des clients.</p> <p><b>Contenu :</b> façons de créer, de résumer les commentaires des clients et de les utiliser pour les améliorations de l'entreprise.</p>
<b>Organisation et durée du travail</b>	<p>La durée : 12 heures :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Heures de contact : 4 heures.</li> <li>• Les étudiants indépendants travaillent avec la consultation du formateur : 6 heures.</li> <li>• Évaluation et autocontrôle : 1 heure.</li> <li>• Réalisation du portfolio transversal : 1 heure.</li> </ul>
<b>Description étape par étape de la tâche</b>	<p><b>Identifiez le client cible.</b> Créez un profil client idéal vers lequel votre analyse sera dirigée.</p> <p><b>Sélectionnez la méthode d'analyse.</b> Soyez clair sur les méthodes (questionnaires, sondages en ligne, commentaires d'une page de médias sociaux, groupes de discussion, etc.) qui peuvent être utilisées pour obtenir des commentaires des clients. Créez vos propres formulaires de commentaires. Utilisez les évaluations par les pairs et les formateurs pour améliorer ces formulaires.</p> <p><b>Posez les bonnes questions.</b> Poser des questions n'est que la moitié du processus. Assurez-vous de recueillir les réponses les plus précises et les plus authentiques.</p> <p>Quelques exemples de questions :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quelle est la probabilité que vous recommandiez notre marque à un ami ?</li> <li>• Depuis combien de temps êtes-vous client ?</li> <li>• Quel problème [produit/service] résout-il pour vous ?</li> <li>• Comment le [produit/service] s'intègre-t-il dans votre flux de travail quotidien ?</li> <li>• Dans quelle mesure [produit/service] répond-il à vos besoins ?</li> <li>• Que souhaiteriez-vous que le [produit/service] ait qu'il n'a pas actuellement ?</li> <li>• Qu'est-ce que vous aimez [le plus/le moins] dans [produit/service] ?</li> <li>• Qu'est-ce qui vous a poussé à nous choisir plutôt qu'un concurrent ?</li> <li>• Comment évaluez-vous votre dernière expérience avec nous ?</li> </ul>

**Organiser une analyse clientèle.** Organiser le processus de collecte des commentaires. Un processus de retour d'information systématique consiste à permettre au client de fournir un retour d'information et à s'assurer que les données collectées sont exploitables pour améliorer votre entreprise et répondre aux attentes des clients. Les meilleurs moyens de recueillir les commentaires des clients sont : les sondages longs basés sur des formulaires, les sondages courts intégrés à l'application, les e-mails transactionnels, etc.

**Résumez les résultats.** Vous devez résumer les résultats, en vous concentrant particulièrement sur les résultats les plus significatifs et en faisant les commentaires appropriés.

Utilisez des visualisations pour afficher des données. Écrivez d'abord les principaux faits. Rédigez un court résumé du sondage. Expliquez la motivation de votre sondage. Mettez les statistiques d'enquête en contexte. Indiquez ce que devrait être le résultat. Exportez les résultats de votre enquête, par exemple des graphiques.

**Identifiez où des améliorations peuvent être apportées et rédigez le rapport.** Même si votre start-up est petite, vous devez réfléchir à la manière de prendre des décisions d'amélioration en fonction des résultats d'analyse des clients. Des améliorations peuvent être apportées à vos produits ou services, à vos effectifs ou à vos procédures commerciales. Vous pouvez identifier les opportunités d'amélioration de votre stratégie marketing, de vos opérations et de votre secteur. Vous pouvez obtenir des informations qui vous aident à : attirer votre public cible ; se démarquer des concurrents ; Améliorer vos produits et services ; mieux servir vos clients.

**Équipement et ressources**

Travail en salle de classe - en EEP (révision des activités et domaine d'amélioration). Dans un premier temps vous serez encadré, puis vous pourrez travailler de manière autonome.  
 Travail sur projet individuel de création.  
 MOOC et supports de cours en ligne.  
 Méthodes de recherche.

**Objectif(s) d'apprentissage et compétences acquises (Connexion à EntreComp - compétences entrepreneuriales)**

**Que dois-je apprendre en tant qu'étudiant :** Valorisation des idées et des opinions, réflexion éthique et durable, motivation et persévérance ; la conscience de soi et l'auto-efficacité ; littérature financière et économique ; mobiliser les autres ; Faire face à l'incertitude, à l'ambiguïté et au risque, apprendre par l'expérience.

**Que dois-je mettre en place en tant que créateur d'entreprise :** Je dois prendre des décisions sur la conduite de l'analyse des clients, organiser le processus et intégrer les résultats dans les améliorations de l'entreprise.

**Production attendue en tant que créateur d'entreprise :** client cible identifié, méthodes d'analyse choisies, questionnaire créé, processus de collecte de commentaires organisé, rapport préparé.

**Comment cette tâche est-elle combinée avec mon propre projet** : vérification dans un réseau d'EEP - Je vais dans la bonne direction avec mon propre projet.

**Fabrication de savoir-faire** : Exemples d'analyses et de méthodes clients, notes et arguments, étapes et descriptions de procédures.

**Résultats de savoir-être** : L'organisation de la planification et de l'analyse client est un excellent moyen de mettre en évidence les lacunes de votre produit/service et d'identifier les opportunités d'amélioration.

**Résultats de savoir-agir** : création des bonnes questions pour recueillir les retours du client cible, mise en place de procédures d'analyse client ; analyse des résultats sur la manière dont les biens et services de l'entreprise correspondent aux besoins des clients.

**Évaluation de la description et des conditions de la compétence & Questions d'orientation**

Le portfolio transversal et l'auto-évaluation sont utilisés pour l'évaluation des compétences acquises. Un portfolio transversal est la collection de tout le matériel et des épreuves créés.

Questions directrices pour l'auto-évaluation :

- Comment définir l'analyse client ?
- Pourquoi l'analyse client est-elle nécessaire ?
- Que doit contenir une analyse client ?
- Quelles questions devez-vous vous poser lorsque vous effectuez une analyse client ?
- Comment interrogez-vous vos clients ?
- Quelles sont les méthodes de profilage client ?
- Que faut-il inclure dans un résumé des résultats ?
- Comment mesurer la satisfaction client ?
- Quels changements dans les besoins de vos clients ont été identifiés ?
- Lesquels de vos produits et services réussissent ? Lesquels ne fonctionnent pas comme prévu ?

**Collecte de commentaires**

Chaque apprenant crée un portfolio transversal avec la collection de tout le matériel créé et les preuves collectées - retours - rapports sur tous les modules.

## Passez en revue les résultats de l'entreprise : faites un rapport sur les résultats



## Tâches pour développer les compétences entrepreneuriales

### Passez en revue les résultats de l'entreprise : faites un rapport sur les résultats

<b>Introduction et justification</b>	<p><b>Aperçu de la tâche.</b> Vous devez être prêt à présenter les résultats de votre propre entreprise à vos pairs, à la communauté des établissements d'enseignement, aux entreprises mentors ou aux clients potentiels. Vous devez résumer les résultats atteints par l'entreprise, au cours de toutes les activités et présenter le rapport sur les résultats de l'entreprise. Les petites entreprises utilisent les rapports annuels pour informer les actionnaires et les électeurs de la situation financière de l'entreprise et de ce à quoi ils peuvent s'attendre.</p> <p><b>Objectif principal :</b> préparer un rapport comprenant des données financières, évaluant l'entreprise, évaluant la performance de l'entreprise, soulignant les points forts et les domaines qui pourraient être améliorés et suggérant les actions nécessaires à prendre pour mettre en œuvre les améliorations.</p> <p><b>Contenu :</b> façons de créer un rapport d'activité avec l'ensemble de données qui fournit des informations historiques liées aux opérations d'une entreprise, à la production, aux informations d'un département spécifique, avec une base pour les futurs processus de prise de décision ou des informations factuelles nécessaires pour organiser les fonctions commerciales. Votre rapport doit être professionnel, soigné et relu.</p>
<b>Organisation et durée du travail</b>	<p>La durée : 13 heures :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Heures de contact : 4 heures.</li> <li>• Les étudiants indépendants travaillent avec la consultation du formateur : 6 heures.</li> <li>• Évaluation et autocontrôle : 2 heures.</li> <li>• Réalisation du portfolio transversal : 1 heure.</li> </ul>
<b>Description étape par étape de la tâche</b>	<p><b>Découvrez comment préparer un rapport annuel qui reflète bien votre entreprise.</b></p> <p>Un rapport annuel pourrait inclure :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le nom, l'adresse et le type d'entreprise de l'entreprise ;</li> <li>• Une lettre de rapport annuel aux actionnaires, écrite par le propriétaire ou le directeur de l'entreprise, qui est facile à lire tout en étant informative, contient une prose intéressante faisant la promotion de l'entreprise, discute de nouveaux développements passionnants à utiliser comme stratégies de marketing, loue l'entreprise pour son innovation produits et services, utilise des photos, des graphiques simples et des slogans créatifs pour créer un document mémorable ;</li> <li>• Un bilan, qui montre la situation financière actuelle de votre entreprise</li> <li>• Un compte de résultat, qui montre les profits et les pertes ;</li> <li>• Un état des flux de trésorerie, qui montre aux investisseurs que votre entreprise dispose de liquidités pour payer les dépenses de l'entreprise ;</li> <li>• Une section sur les réalisations importantes de l'entreprise ;</li> <li>• Informations d'intérêt général sur les propriétaires, certains employés ou sur l'entreprise elle-même.</li> <li>• Etc.</li> </ul>

Finaliser la structure et le contenu. L'une des parties les plus difficiles de la rédaction d'un rapport annuel consiste à décider ce qu'il faut inclure et ce qu'il faut omettre. Il est important de définir le contenu et la structure du rapport. Démontrez votre impact - car un rapport annuel est une occasion de mettre en évidence vos réalisations, de renforcer la confiance dans votre organisation et de montrer à vos parties prenantes votre succès.

**Utilisez un design convaincant.** Un rapport bien conçu, engageant et professionnel peut être utilisé comme outil de marketing par une entreprise. Visualisez les chiffres. Voici quelques conseils pour une bonne conception de rapport annuel :

- Utilisez des titres et des sous-titres ;
- Consacrez de l'espace aux photographies, aux infographies et à d'autres éléments visuels convaincants ;
- Gardez le texte court et simple ;
- Utilisez une palette de couleurs et des techniques de mise en page audacieuses et complémentaires qui sont en phase avec votre marque ;
- Mettez l'accent sur les zones clés avec des zones de texte colorées, des citations et des légendes.

Équipement et ressources

Travail en salle de classe - en EEP (révision des activités et domaine d'amélioration). Dans un premier temps vous serez encadré, puis vous pourrez travailler de manière autonome.  
 Travail sur projet individuel de création.  
 MOOC et supports de cours en ligne.  
 Logiciel de conception graphique.

**Objectif(s) d'apprentissage et compétences acquises (Connexion à EntreComp - compétences entrepreneuriales)**

**Que dois-je apprendre en tant qu'étudiant :** Valoriser les idées et les opinions, la pensée éthique et durable, la motivation et la persévérance ; la conscience de soi et l'auto-efficacité ; littérature financière et économique ; mobiliser les autres ; faire face à l'incertitude, à l'ambiguïté et au risque, apprendre par l'expérience.

**Que dois-je mettre en place en tant que créateur d'entreprise :** Je dois prendre des décisions sur la manière de créer des rapports annuels et de fournir des informations commerciales et financières importantes aux clients, aux investisseurs, aux employés et aux médias.

**Production attendue en tant que créateur d'entreprise :** les principales réalisations de l'entreprise, les attentes pour l'année à venir et les buts et objectifs généraux sont mis en évidence. Donnée des informations sur la situation financière de l'entreprise.

**Comment cette tâche est-elle combinée avec mon propre projet :** Utile comme outil d'aide à la décision pour les dirigeants et vous présente les membres clés de l'entreprise, les parties prenantes (investisseurs, prêteurs, banques, fournisseurs, clients potentiels et employés) et le grand public.



---

**Fabrication de savoir-faire** : Exemples d'analyse de rapports, notes et arguments, descriptions d'étapes et de procédures, modèles, articles, outils de conception.

**Résultats de savoir-être** : La création d'un rapport annuel est un processus à long terme qui nécessite un système organisé d'enregistrement et de suivi des données, des coupures de presse, des photographies et une liste des réalisations commerciales.

**Résultats de savoir-agir** : une lettre d'ouverture du propriétaire de l'entreprise créée, les activités de la période analysée mises en évidence, les informations financières analysées, y compris les indicateurs clés, les résultats d'exploitation et la situation financière, des notes écrites sur les données financières et comptables, des informations complètes sur les produits et services, la présentation du nouveau produit plans et activités futures ou vision.

---

**Évaluation de la description et des conditions de la compétence & Questions d'orientation**

Le portfolio transversal et l'auto-évaluation sont utilisés pour l'évaluation des compétences acquises. Un portfolio transversal est la collection de tout le matériel et des épreuves créés.

Questions directrices pour l'auto-évaluation :

Comment évaluez-vous les performances de l'entreprise ?

Pourquoi un rapport annuel est-il important ?

Quelles sont les informations contenues dans le rapport annuel ?

Qu'est-ce qui fait un bon rapport annuel ?

Comment évaluer la performance financière d'une entreprise ?

Comment les entreprises examinent-elles les états financiers ?

L'entreprise fonctionne-t-elle de manière rentable ?

Quel pourcentage du prix de vente couvre le coût de fourniture ou de production du produit ou du service ?

Quel pourcentage du prix de vente couvre les frais fixes de l'entreprise ?

Quels sont les avantages des rapports financiers ?

Où en est votre entreprise maintenant et où va-t-elle ?

Quelles étapes suivez-vous pour évaluer les résultats de votre entreprise ?

Comment pourriez-vous améliorer ce processus ? ...ce produit ?

---



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



*Le soutien de la Commission européenne à la production de cette publication ne constitue pas une approbation du contenu qui reflète uniquement les opinions des auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de toute utilisation qui pourrait être faite des informations qui y sont contenues.*