Entrepreneur de la TPE

Programme pédagogique de formation continue

Préparez un projet de création, de reprise ou de développement d'entreprise en travaillant sur votre propre activité. Ce parcours associe acquisition de compétences, accompagnement et mise en pratique terrain pour préparer la certification Entrepreneur de la TPE, RNCP42154, de niveau 6.

Le parcours en bref

- 410 heures sur quatre mois minimum : 110 heures de formation et d'accompagnement, complétées par 300 heures de mise en pratique terrain.
- Tarif du parcours complet : 4 500 € au total par apprenant, frais de certification inclus. Les conditions de règlement figurent dans les documents contractuels remis avant engagement.
- Entrées et sorties permanentes, avec un calendrier individualisé établi après positionnement.
- Certificateur : Union des Couveuses. L'évaluation finale du parcours complet relève du certificateur.

Public et prérequis

Le parcours s'adresse aux porteurs d'un projet de création, de reprise ou de développement d'une petite activité, ainsi qu'aux personnes portant un projet économique autonome au sein d'une organisation.

Un niveau de compétences générales équivalent au baccalauréat et un projet entrepreneurial ou intrapreneurial déjà formalisé sont requis. Cette exigence de niveau ne signifie pas qu'un diplôme du baccalauréat est obligatoirement demandé. Le positionnement permet de vérifier les prérequis et l'adéquation du parcours au projet.

Objectif général

À l'issue du parcours, le participant doit être capable d'analyser son marché, de structurer et piloter sa stratégie opérationnelle, de contrôler la viabilité économique et financière de son activité, d'organiser son action commerciale et d'intégrer une démarche écoresponsable à son projet.

Organisme : GAME OF WORKS (GOW) • SIRET 89879547100017 • Déclaration d'activité n° 28760637576.
Programme GOW fondé sur le référentiel UCE RNCP42154 et adapté à l'offre de formation continue.

Organisation et accompagnement

Admission et délai d’accès

Un premier échange est proposé sous 48 heures. Le démarrage est prévu sous 15 jours après validation du dossier, du financement et respect des délais légaux applicables. Le calendrier effectif est convenu avec le participant ; ces délais ne dispensent pas de la vérification des prérequis ni des formalités d’inscription.

Le positionnement porte sur le projet, l’expérience, les acquis et les besoins. Il permet de préciser les objectifs individuels, les éventuelles adaptations et le rythme. Les dates, les modalités de présence et les lieux ou accès à distance sont précisés avant le démarrage.

Répartition du parcours

Les 110 heures de formation et d’accompagnement articulent temps collectifs et individuels, en centre ou à distance selon l’organisation convenue. Les 300 heures terrain sont consacrées au projet réel : enquête, confrontation au marché, construction des outils de pilotage et mise en œuvre d’actions.

Les cinq blocs sont travaillés de façon articulée. Aucune ventilation horaire standard par bloc n’est imposée dans ce programme : le calendrier pédagogique précise leur articulation sans modifier la durée totale annoncée.

Méthodes pédagogiques

La pédagogie s’appuie sur l’apprentissage par l’action et l’effectuation : partir des ressources disponibles, tester les hypothèses et ajuster le projet à partir des retours du terrain. Les séquences associent apports méthodologiques, études de cas, ateliers, travaux sur le projet, échanges et accompagnement individualisé.

Les activités détaillées dans les pages suivantes décrivent les travaux prévus pendant le parcours. Elles ne constituent ni des réalisations déjà effectuées par le participant ni une garantie de réussite commerciale.

Moyens et suivi

Le parcours mobilise des supports pédagogiques, trames de travail, ressources documentaires et grilles d’évaluation adaptés aux objectifs. Les productions sont examinées progressivement pour repérer les acquis et les points à retravailler. Le suivi porte aussi sur la progression du projet et les heures terrain.

Pour les séquences à distance, les accès, les prérequis techniques et les modalités d’assistance sont précisés avant le démarrage. Aucun abonnement logiciel particulier ni délai de réponse technique n’est inclus par défaut dans ce programme.

Contacts

Référent certification : Abou M’Bodji • abou@gow.business. Informations, admission et organisation : hello@gow.business. Référente handicap : Bouchra, joignable via hello@gow.business. Signalez vos besoins en amont afin d’étudier les adaptations et, si nécessaire, les relais adaptés.

Analyser et structurer le projet

Bloc 1 Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial

RNCP42154BC01 • Objectif : vérifier les besoins du marché et la cohérence du projet avec les ressources et aspirations du futur dirigeant.

- Rechercher et analyser des informations fiables sur le marché, les clients, la concurrence et les tendances ; exploiter les éléments financiers disponibles en cas de reprise.
- Concevoir des enquêtes et entretiens, recueillir les retours du terrain et interpréter les résultats pour préciser l'offre.
- Identifier les circuits de fabrication et de commercialisation, fournisseurs et partenaires ; organiser une veille intégrant innovation et enjeux RSE.
- Apprécier la cohérence entre la personne et son projet, les compétences disponibles et celles à acquérir.

Activités prévues : préparer un guide d'entretien client ; comparer les offres concurrentes ; conduire une enquête terrain ; formaliser les forces, faiblesses, opportunités et menaces du projet.

Productions et évaluation formative : étude de marché argumentée, présentation du projet et analyse personne –projet. Le retour pédagogique portera sur la qualité des sources, la pertinence de la cible, l'analyse de la concurrence et la justification des choix.

Bloc 2 Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle de son projet entrepreneurial

RNCP42154BC02 • Objectif : transformer le projet en une stratégie opérationnelle et une feuille de route pilotable.

- Construire le Business Circular Canva et comparer les options de structuration juridique ; définir les objectifs et les priorités.
- Planifier les étapes, les responsabilités et les ressources humaines, matérielles et techniques ; prévoir les ajustements.
- Préparer les recrutements et partenariats dans une démarche inclusive ; développer les pratiques de management et de gestion du temps.
- Présenter son projet, mobiliser son réseau et suivre les indicateurs utiles à la décision.

Activités prévues : atelier Business Circular Canva ; comparaison argumentée de statuts ; construction d'une feuille de route avec jalons ; préparation et présentation d'un pitch.

Productions et évaluation formative : Business Circular Canva, feuille de route et tableau de bord. L'analyse portera sur la cohérence de la stratégie, la faisabilité des actions et l'adéquation des ressources mobilisées.

Sécuriser la viabilité et développer les ventes

Bloc 3 Contrôler la viabilité économique et financière de son projet entrepreneurial

RNCP42154BC03 • Objectif : établir des prévisions et utiliser les outils de gestion pour apprécier et suivre la viabilité du projet.

- Construire le plan de financement initial et le business plan à trois ans ; identifier les sources de financement et préparer les demandes.
- Élaborer le budget annuel ; calculer les coûts, les prix de revient, les prix de vente, le seuil de rentabilité et les besoins de trésorerie.
- Suivre les écarts entre prévisions et réalisations, le retour sur investissement et la rémunération du dirigeant.
- Organiser la veille fiscale et financière et préparer un reporting lisible pour les partenaires.

Activités prévues : établir des hypothèses chiffrées ; construire un prévisionnel et un plan de trésorerie ; comparer plusieurs scénarios ; analyser un écart et proposer une action corrective.

Productions et évaluation formative : dossier financier argumenté et outils de suivi budgétaire. Les exercices vérifieront la cohérence des hypothèses, la justesse des calculs et la capacité à expliquer les risques et les décisions.

Bloc 4 Élaborer l’action commerciale de son projet entrepreneurial

RNCP42154BC04 • Objectif : construire une offre cohérente, organiser la prospection et développer une relation client durable.

- Définir les cibles et leurs besoins ; construire l’argumentaire, le pitch et les supports adaptés.
- Préparer les documents commerciaux et légaux utiles à l’activité ; travailler l’image de marque et l’identité visuelle.
- Choisir les canaux, réseaux sociaux et usages pertinents et responsables de l’intelligence artificielle.
- Organiser la prospection, les partenariats, le suivi des prospects et la fidélisation dans le respect des données personnelles et de l’accessibilité numérique.

Activités prévues : rédiger un argumentaire et un message de prospection ; concevoir un support de communication ; simuler un échange commercial ; préparer un plan d’action et un outil de suivi client.

Productions et évaluation formative : plan commercial, supports, documents commerciaux types et organisation du suivi client. Les retours porteront sur l’adéquation cible–offre, la clarté des messages et la cohérence des canaux et actions.

Intégrer la responsabilité et préparer les preuves

Bloc 5 Conduire un projet entrepreneurial écoresponsable

RNCP42154BC05 • Objectif : intégrer les enjeux sociaux et environnementaux aux décisions et rendre compte des engagements du projet.

- Identifier les parties prenantes, leurs attentes et leurs contributions ; analyser les impacts du projet et les enjeux de prévention et de sécurité.
- Concilier viabilité économique, justice sociale et respect de l'environnement dans l'organisation de l'activité.
- Formaliser les engagements sociaux, environnementaux, éthiques et territoriaux ; choisir des indicateurs pour en suivre les effets.
- Organiser une veille et des points d'étape ; construire un plan d'amélioration et communiquer avec transparence aux parties prenantes.

Activités prévues : cartographier les parties prenantes ; analyser les impacts positifs et négatifs ; rédiger une charte ou un manifeste RSE ; choisir des indicateurs et préparer un plan d'amélioration.

Productions et évaluation formative : analyse des impacts intégrée au Business Circular Canva, charte ou manifeste RSE, indicateurs et plan d'action. Les retours porteront sur la pertinence des engagements, leur faisabilité et leur mesure.

Les 300 heures de mise en pratique terrain

La mise en pratique s'appuie sur les activités du projet : rencontres de clients et de partenaires, tests de l'offre, collecte de données, préparation des outils financiers, actions commerciales et structuration de la démarche RSE. Elle permet de confronter les hypothèses à la réalité plutôt que de produire uniquement des documents théoriques.

Le participant est amené à conserver les éléments utiles à son suivi : travaux datés, résultats d'enquêtes, versions des outils, retours reçus et décisions prises. Le suivi pédagogique permet d'examiner la progression et d'identifier les compléments nécessaires.

Préparation progressive du dossier candidat

Les productions des cinq blocs alimentent un dossier cohérent : marché, présentation du projet, Business Circular Canva, feuille de route, éléments financiers, communication et vente, démarche RSE. Une attention est portée à la lisibilité des documents et à l'explication des choix.

La préparation à l'oral prévoit un travail sur le pitch, la présentation structurée et les réponses aux questions. Les entraînements et retours pédagogiques ne se substituent pas à la décision du jury certificateur.

Évaluation et certification

Évaluations pendant la formation

Le positionnement initial est complété par des exercices, études de cas, mises en situation et analyses des productions. Ces évaluations formatives permettent de suivre les acquis et d'adapter les travaux. La participation au parcours ne vaut pas obtention automatique du titre.

Dossier présenté au jury

Le dossier suit la trame du certificateur : présentation du candidat, du parcours et du projet avec lettre de motivation ; marché ; projet aujourd'hui et demain ; Business Circular Canva ; feuille de route ; éléments financiers ; communication et vente ; RSE. Les documents commerciaux types et supports de communication sont annexés.

Une synthèse accompagne le dossier : vidéo de deux minutes maximum, texte d'une page ou schéma synthétique, ainsi qu'un commentaire de l'organisme de formation. Selon le référentiel, le jury dispose du dossier une semaine avant la soutenance nationale. Le calendrier de remise à GOW est communiqué pour la session concernée.

Soutenance et entretien final

La présentation dure 20 minutes, suivies de 20 minutes de questions et réponses. Elle commence par un pitch d'une minute maximum, chronométré et sans support, puis s'appuie sur les diapositives préparées par le candidat.

L'entretien final permet au jury d'apprécier la posture de futur chef d'entreprise, la compréhension des contraintes du métier, la capacité à se projeter et à s'entourer. Le référentiel consulté ne fixe pas de durée pour cet entretien.

Décision et validation

Le jury utilise une grille fondée sur les critères du référentiel. Une partie du dossier est jugée validée si au moins 80 % de ses critères sont validés au niveau acceptable ou complet. Ce seuil n'est pas une note globale de réussite au titre. La grille est complétée à la lecture, après les échanges, puis après délibération. Le jury rend un avis argumenté.

Les cinq blocs peuvent être validés séparément. Un bloc seul ne vaut pas obtention du titre complet. Les conditions de reconnaissance des acquis, d'inscription par bloc, de rattrapage et d'aménagement sont examinées avant engagement selon le règlement applicable.

Débouchés et références

Le parcours prépare à créer, reprendre ou diriger une petite entreprise et à conduire un projet intrapreneurial. Une poursuite d'études peut être envisagée selon les conditions d'admission de l'établissement concerné ; aucune admission automatique n'est garantie.

Références : fiche et référentiel RNCP42154 de France compétences, notamment page 19 ; trame UCE et convention d'habilitation signée du 29 octobre 2026. Enregistrement de la certification jusqu'au 30 avril 2029. Programme GOW mis à jour le 30 octobre 2026 ; il ne constitue pas une validation distincte de ce document par l'UCE.

Référence publique : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42154/