

# L'ART D'ENTREPRENDRE

FORMATIONS POUR CRÉATEURS  
ET REPRENEURS D'ENTREPRISE



Identifier, acquérir et développer  
**mes compétences**  
de **Dirigeant de TPE-PME**

## RÉFÉRENTIEL

*L'Art d'Entreprendre*



# TOP

téléphone : [04 86 40 84 10](tel:0486408410)

ODYSSION

email : [contact@top-odyssion.fr](mailto:contact@top-odyssion.fr)



**TOP**  
ODYSSION

# Identifier, acquérir et développer mes compétences de Chef d'entreprise

## Compétences entrepreneuriales

- Capacité à identifier des opportunités d'affaires
- Capacité à élaborer une vision d'entreprise
- Capacité à créer et gérer son réseau d'affaires
- Capacité à gérer son travail

## Compétences managériales

- Capacité à élaborer une stratégie d'entreprise
- Capacité à coordonner et à organiser les activités de son entreprise
- Capacité à diriger du personnel
- Capacité à résoudre des problèmes
- Capacité à contrôler les activités de son entreprise
- Capacité à négocier



## Compétences techniques de gestion et du secteur

- Capacité à gérer les opérations
- Capacité d'une gestion financière
- Capacité d'une gestion des ressources humaines
- Capacité d'une gestion marketing & des ventes
- Capacité à gérer les lois et les règlements gouvernementaux

téléphone : [04 86 40 84 10.](tel:0486408410)

email : [contact@top-odyssion.fr](mailto:contact@top-odyssion.fr)

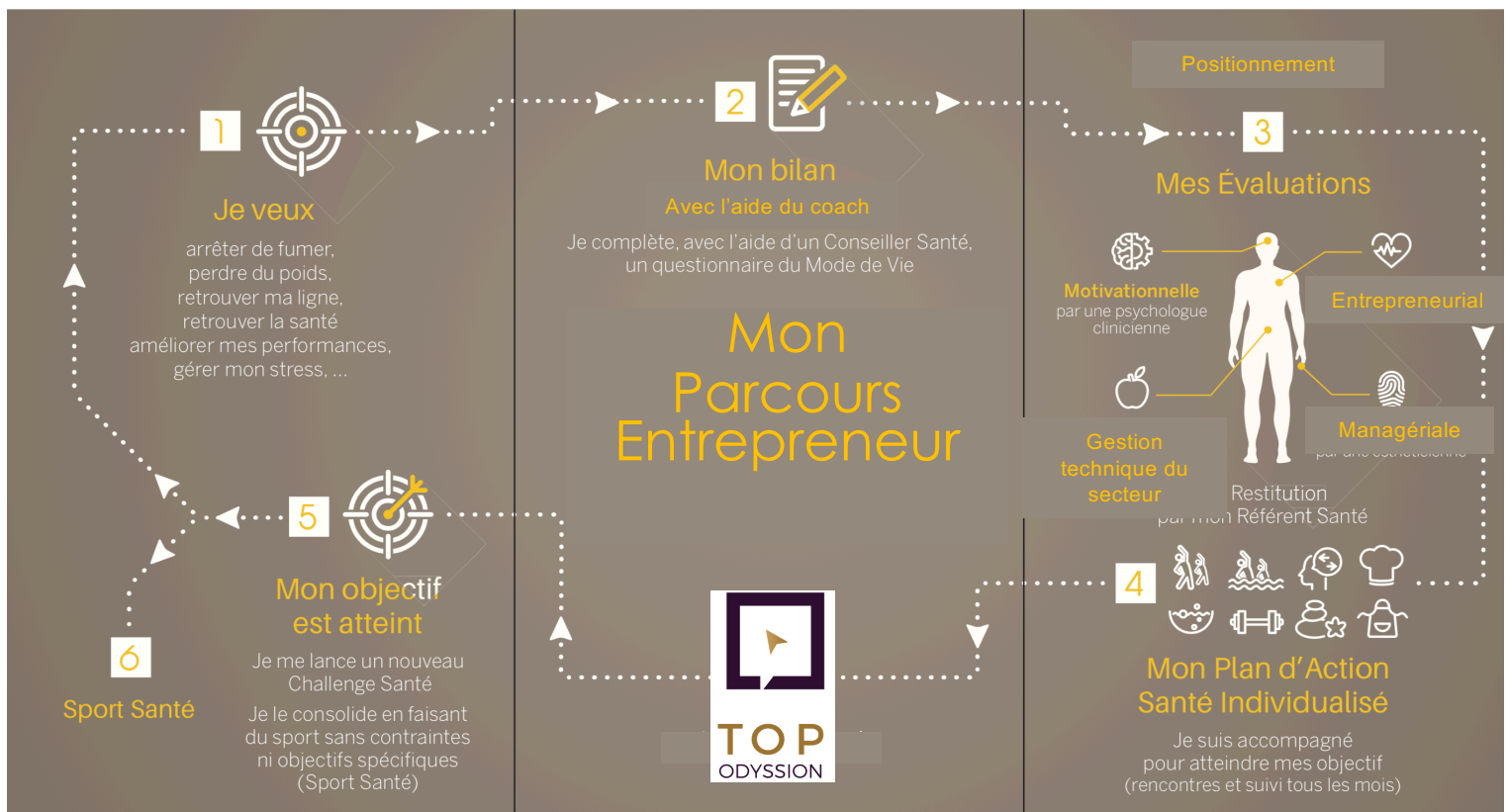


**TOP**  
ODYSSION

# Identifier, acquérir et développer mes compétences de Chef d'entreprise

## Je veux (mon objectif de l'année)

- mieux et plus vendre,
- augmenter mon CA,
- faire des économies,
- rentabiliser mon entreprise,
- créer un relationnel Business,
- plus de clients,
- diversifier mon activité,
- mieux m'organiser,
- passer un cap et le faire financer,
- gagner en sérénité,
- recruter en toute sécurité,
- gagner plus,
- ..... (à préciser).



téléphone : [04 86 40 84 10.](tel:0486408410)

email : [contact@top-odyssion.fr](mailto:contact@top-odyssion.fr)



TOP  
ODYSSEION

# Identifier, acquérir et développer mes compétences de Chef d'entreprise

## Des compétences à acquérir et à développer



### Pourquoi faut-il les développer ?

*Le contexte économique : développement et analyse des défaillances d'entreprises*

L'analyse des défaillances d'entreprises (La Tribune, 2009 et INSEE, 2010) fait apparaître plusieurs enseignements :

- . Le manque de rentabilité a été le premier facteur de défaillance en France durant la crise.
- . Un trop fort endettement ou un besoin en fond de roulement (BFR) trop négatif constitue le second facteur de défaillance.
- . Les TPE sont plus vite touchées que les autres
- . Certains secteurs sont très sensibles à la crise (industrie)
- . Les entreprises créées par des jeunes et des femmes sont plus exposées aux risques
- . La formation des entrepreneurs est un **facteur de pérennité**, au-delà d'un an d'existence

Ce dernier point nous amène à réaffirmer l'importance de l'acquisition et du développement des compétences. Celles-ci peuvent permettre de réduire les risques de défaillances dans tous les domaines.

Cependant, une étude récente de la COFACE montre que les défaillances sont en recul en 2010 (-12 % par rapport à Octobre 2009), soit environ 5000 défaillances enregistrées en Octobre 2010. Une **meilleure formation combinée à l'information** semble être la cause de ce recul. Enfin certains travaux ont montré que les compétences de l'entrepreneur constituaient la condition essentielle du succès d'une TPE (Ibrahim, Goodwin et Ellis, 1986).

*Les compétences comme vecteur de la performance*

Lorsqu'on s'intéresse à la dynamique de la performance et à ses liens avec les compétences, on se doit de considérer la performance comme un produit complexe composé de différents éléments combinés : les compétences, l'organisation, les moyens, le management et la motivation ainsi que l'environnement.

On peut la schématiser :



(Source : A. Ferry, CNAM)

téléphone : [04 86 40 84 10](tel:0486408410).

email : [contact@top-odyssion.fr](mailto:contact@top-odyssion.fr)



**TOP**  
ODYSSEION

# Identifier, acquérir et développer mes compétences de Chef d'entreprise

## > Mes Financeurs en tant que TNS

Prise en charge des formations des travailleurs indépendants – professionnels | service-public.fr

Activité principale (selon le code NAF)	Fonds d'assurance formation	Site internet
Profession libérale	Fonds interprofessionnel de formation des professionnels libéraux (FIF-PL)	<a href="#">Site du FIF-PL.fr</a>
Profession libérale médicale	Fonds d'assurance formation de la profession médicale (FAF-PM)	<a href="#">Site du FAF-PM.fr</a>
Commerçant et dirigeant non salarié du commerce, de l'industrie et des services	Association de gestion du financement de la formation des chefs d'entreprise (Agefice)	<a href="#">Site de l'Agefice.fr</a>
Artiste auteur	Fonds d'assurance formation des secteurs de la culture, de la communication et des loisirs (AFDAS)	
Artisan, chef d'entreprise inscrit au répertoire des métiers (RM) et auto-entrepreneur artisan non inscrit au RM	Fonds d'assurance formation des chefs d'entreprises artisanales (FAFCEA)	
Exploitant agricole et chef d'exploitation forestière	Fonds pour la formation des entrepreneurs du vivant (Vivéa)	
Professionnel de la pêche : conchyliculteur, chef d'entreprise de cultures marines	Fonds d'assurance formation des salariés des petites et moyennes entreprises (Agefos PME)	

En cas de double immatriculation (par exemple, un chef d'entreprise inscrit à la fois au RCS et au RM), c'est le FAFCEA qui est en charge du financement, et non pas l'Agefice.



téléphone : [04 86 40 84 10.](tel:0486408410)

email : [contact@top-odyssion.fr](mailto:contact@top-odyssion.fr)



**TOP**  
ODYSION

# Identifier, acquérir et développer mes compétences de Chef d'entreprise

Domaine de compétences	Compétence
Compétences entrepreneuriales	<ul style="list-style-type: none"><li>• Imaginer des produits ou services potentiels à partir des besoins insatisfaits et des besoins futurs</li><li>• Concevoir ces nouveaux produits ou services en analysant leur faisabilité technique, commerciale et financière</li><li>• Formaliser un système d'offre</li><li>• Positionner un système d'offre par rapport aux concurrents existants et potentiels</li><li>• Etablir les stratégies de développement de l'entreprise</li><li>• Faire le diagnostic des moyens disponibles et manquants (financières, humaines, matérielles, techniques) formalisés dans un plan d'affaires.</li><li>• Déterminer les modalités d'actions envisagées pour combler les écarts constatés</li><li>• Concevoir une organisation en rassemblant les moyens financiers, matériels et humains à partir des objectifs fixés</li><li>• Répartir et coordonner les moyens obtenus</li></ul>
Compétences managériales	<ul style="list-style-type: none"><li>• S'imposer en tant que leader</li><li>• Susciter l'adhésion et l'implication de ses collaborateurs et /ou partenaires</li><li>• Faire circuler l'information en interne et à l'externe en utilisant les bons supports (mails, réunions, rencontres informelles, courriers internes)</li><li>• Tenir un discours clair et cohérent face à une personne ou un groupe de personnes</li><li>• Planifier le travail de ses collaborateurs en fonction des objectifs fixés dans le plan d'affaires</li><li>• Déléguer et responsabiliser ses collaborateurs</li><li>• Suivre et contrôler la bonne atteinte des objectifs</li><li>• Evaluer les résultats obtenus sous la forme d'un bilan</li><li>• Récompenser l'effort et la performance</li><li>• (Re)mobiliser, stimuler, motiver, encourager, accompagner ses collaborateurs</li><li>• Résoudre les conflits au sein de l'équipe</li></ul>
Compétences commerciales et marketing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Identifier des cibles commerciales en segmentant le marché</li><li>• Réaliser une étude de marché afin d'identifier et mieux cerner la cible et ses attentes</li><li>• Définir la stratégie commerciale en établissant les « quatre P » (Product, price, Place, Promotion)</li><li>• Elaborer un argumentaire de vente adapté au client / prospect visé</li><li>• Prospecter en utilisant le moyen approprié (téléphone, fax, mail...)</li><li>• Déployer l'argumentaire de vente pour susciter l'adhésion et négocier les conditions de la vente du produit ou service</li><li>• Ecouter le client / prospect, identifier ses attentes pour mieux répondre à sa demande en vue d'adapter et/ou enrichir l'offre</li><li>• Relancer le client/prospect en utilisant les techniques appropriées</li><li>• Fidéliser le client en effectuant des relances régulières et en entretenant avec lui des relations privilégiées</li></ul>

téléphone : [04 86 40 84 10](tel:0486408410).

email : [contact@top-odyssion.fr](mailto:contact@top-odyssion.fr)



**TOP**  
ODYSION

# Identifier, acquérir et développer mes compétences de Chef d'entreprise

Domaine de compétences	Compétence
Compétences en gestion des ressources humaines	<ul style="list-style-type: none"><li>• Définir un besoin de recrutement</li><li>• Traduire ces besoins de recrutement en termes de métier, d'activités et de compétences</li><li>• Choisir les viviers adéquats en fonction du poste à pourvoir</li><li>• Formaliser, en amont, un entretien de recrutement</li><li>• Mener un entretien de recrutement</li><li>• Connaître la réglementation en vigueur concernant les contrats de travail et diverses aides à l'embauche</li><li>• Choisir le contrat de travail le plus performant</li><li>• Rédiger un contrat de travail</li><li>• Fixer la rémunération du collaborateur</li><li>• Connaître et appliquer les obligations légales en matière de fiscalité liée aux salaires</li><li>• Rédiger un bulletin de paie</li><li>• Planifier les ressources humaines</li><li>• Détecter des perspectives de développement pour l'entreprise en fonction des compétences de chacun de ses salariés</li><li>• Evaluer et valoriser les compétences des collaborateurs</li><li>• Développer les compétences des collaborateurs en fonction des besoins de l'entreprise et de leurs diverses aspirations</li><li>• Favoriser le transfert des compétences en encourageant les échanges inter-individuels et le travail d'équipe</li></ul>
Compétences en gestion financière	<ul style="list-style-type: none"><li>• Anticiper et gérer les délais d'encaissement et de décaissement auprès des clients et des fournisseurs</li><li>• Identifier les postes principaux de trésorerie</li><li>• Anticiper et gérer les flux de trésorerie</li><li>• Gérer le niveau de trésorerie résultant à la fin d'une période (solde positif ou négatif)</li><li>• Identifier/prévoir les besoins financiers de l'entreprise à court et long terme</li><li>• Identifier les ressources possibles de financement à court et long terme</li><li>• Articuler dans le temps les besoins et les ressources et les faire évoluer en fonction des perspectives de développement de l'entreprise</li><li>• Se projeter dans le temps en développant une approche anticipatrice du risque et de la rentabilité en utilisant des outils prévisionnels</li><li>• Gérer et anticiper les impacts fiscaux et financiers d'une décision d'investissement</li><li>• Connaître et anticiper les contraintes et les opportunités sociales et fiscales</li><li>• Mettre en place un système de gestion efficace, interne ou externe, afin de faire face aux diverses échéances sociales et fiscales</li></ul>

(Source : Lavolette et Loué « les compétences entrepreneuriales en incubateurs » ADVANCIA, 2007)

téléphone : [04 86 40 84 10](tel:0486408410).

email : [contact@top-odyssion.fr](mailto:contact@top-odyssion.fr)



**TOP**  
ODYSSION

# Identifier, acquérir et développer mes compétences de Chef d'entreprise

Compétence / Capacité / Aptitudes
<b>1 Compétences en conception du projet d'entreprise :</b> élaborer une stratégie simple permettant de définir l'objet, les objectifs et les moyens pour réaliser son projet et le faire partager avec son équipe (environnement, réseau)
Capacité à : Préparer le projet d'entreprise :
Capacité à : Établir la faisabilité du projet (commerciale, financière et technique)
Capacité à : Préparer le plan des opérations
Capacité à : Comprendre et évaluer le cycle économique
Capacité à : Identifier les besoins du marché
Capacité à : Choisir les stratégies gagnantes
Capacité à : Agir avant ses concurrents
Capacité à : Définir les paramètres du projet d'entreprise
Capacité à : Évaluer les possibilités d'affaires
Capacité à : Lancer l'entreprise ou un nouveau produit / service
<b>2 Compétences en commercialisation, ventes et service :</b> identifier les clients, les fournisseurs et les concurrents; cibler et connaître les besoins; vendre efficacement et fournir un service adapté aux attentes
Capacité à : Rechercher et sélectionner des canaux de distribution
Capacité à : Élaborer une stratégie de vente
Capacité à : Établir et fixer une politique de prix (prix de vente, prix de revient)
Capacité à : Commercialiser et vendre
Capacité à : Établir et entretenir des relations clients
<b>3 COMPÉTENCES en Gestion financière :</b> lire et comprendre la trésorerie, le bilan et le résultat
Capacité à : Lire et interpréter les données comptables
Capacité à : Préparer un budget
Capacité à : Évaluer et contrôler les coûts (production, factures, contrats...)
Capacité à : Établir et entretenir des relations avec les institutions financières et fiscales
<b>4: COMPÉTENCES en Gestion du personnel :</b> savoir recruter et animer le personnel en fonction des besoins
Capacité à : Définir les besoins et profils des postes
Capacité à : Recruter du personnel

téléphone : [04 86 40 84 10](tel:0486408410).

email : [contact@top-odyssion.fr](mailto:contact@top-odyssion.fr)





**TOP**  
ODYSSEION

# Identifier, acquérir et développer mes compétences de Chef d'entreprise

Capacité à : Former le personnel
Capacité à : Encadrer le personnel
Capacité à : Administrer le programme de paye et d'avantages sociaux (salaires, contrats de travail, maladie, chômage, impôts,...)
<b>5: COMPÉTENCES en organisation de l'entreprise : l'organisation et le suivi des tâches techniques et administratives quotidiennes y compris l'achat, la négociation et la conformité des produits par rapport aux commandes</b>
Capacité à : Organiser et suivre les tâches administratives
Capacité à : Évaluer et prévenir les risques
Capacité à : Organiser et suivre la production
Capacité à : Négocier
<b>6: COMPÉTENCES à diriger : bonnes relations avec les tiers, professionnalisme, gestion de temps, gestion des tâches</b>
Capacité à : Manager
Capacité à : Communiquer efficacement
Capacité à : Interagir avec les tiers
Capacité à : Gérer les contraintes
Capacité à : Se former
<b>7: COMPÉTENCES en maîtrise de l'information : collecter, veiller et utiliser l'information pour éclairer l'évolution de l'entreprise</b>
Capacité à : Rechercher, analyser et classer l'information
Capacité à : Utiliser l'outil informatique
Capacité à : Connaître son secteur d'activité
Capacité à : Identifier des opportunités
<b>8: COMPÉTENCES à gérer les relations utiles à l'entreprise : créer, entretenir et développer des réseaux formels et informels utiles</b>
Capacité à : Établir et entretenir des contacts utiles (intégrer les réseaux)
Capacité à : Organiser les relations publiques (relations avec les territoires)

téléphone : [04 86 40 84 10](tel:0486408410).

email : [contact@top-odyssion.fr](mailto:contact@top-odyssion.fr)

# L'ART D'ENTREPRENDRE

FORMATIONS POUR CRÉATEURS  
ET REPRENEURS D'ENTREPRISE



**Top Odysson : l'art d'entreprendre**  
Parce que développer votre posture de Dirigeant est  
déterminant pour la réussite de votre entreprise.

Contactez-nous

Par téléphone : [04 86 40 84 10](tel:0486408410)

Par email : [contact@top-odysson.fr](mailto:contact@top-odysson.fr)



**TOP**  
ODYSSION

TOP ODYSSION SARL « L'Art d'Entreprendre » Capital de 2 000 €uros - R.C.S. Avignon SIRET 523381564 00021 - APE 8559A - TVA  
FR78523381564 – Technopôle Agroparc - Bâtiment Le Moitessier – 20, rue Lawrence Durrell - BP 91592 - 84140 AVIGNON Cedex 9 - N°  
formation 93 84 03231 84 – id. DD 0017390 - Téléphone : 04.86.40.84.10 - Contact de l'Organisme de Formation / Responsable pédagogique  
et financier : Thierry CHEBILLE au 06.76.22.03.33 - [thierry.chebille@top-odysson.fr](mailto:thierry.chebille@top-odysson.fr) – [www.top-odysson.fr](http://www.top-odysson.fr)