Beforma
Business & Education

PROGRAMME DE FORMATION · ALTERNANCE

Entrepreneur de TPE

Programme en alternance

RNCP42154 | Niveau 6 (Bac+3) | Titre RNCP | Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

DURÉE ESTIMÉE	MODALITÉS	DÉMARRAGE	DÉLAI D'ACCÈS
À partir de 525 h **14 mois**	**Présentiel mixte, hybride ou 100 % à distance**	**À tout moment de l'année**	**15 à 30 jours après l'inscription**

Créez ou reprenez une entreprise en vous formant à sa gestion, tout en travaillant concrètement sur votre projet. En alternance, chaque étape se pratique en situation réelle : étude de marché, choix du statut, business plan, lancement de l'action commerciale et organisation de l'activité.

Le programme couvre l'ensemble du métier de dirigeant de TPE : analyser son marché et construire une offre cohérente, piloter la stratégie opérationnelle, contrôler la viabilité économique et financière, développer son image de marque et sa prospection, puis conduire une démarche RSE dont on sait rendre compte. L'IA est mobilisée de façon raisonnée pour la veille, la synthèse et la création de contenus.

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial
- Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle
- Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité
- Élaborer son action commerciale
- Conduire un projet éco-responsable

Ce que vous obtenez

Titre RNCP « Entrepreneur de TPE », Niveau 6 (Bac+3), code NSF 310, 312, 320, enregistré au RNCP sous le numéro RNCP42154 par décision de France Compétences du 30/04/2026, jusqu'au 30/04/2029 (date de dernière délivrance possible de la certification : 30/04/2033), délivré par l'Union des Couveuses d'Entreprises (UCE).

La durée en heures et en mois est une estimation moyenne. Elle peut varier selon chaque apprenant, sans incidence sur la prise en charge, et sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.

Objectifs, contexte et activités visés par la certification

La certification Entrepreneur de la TPE a été créée par l'Union des Couveuses d'Entreprises (UCE), via son École Supérieure de l'Entrepreneuriat (ESE by UCE), pour répondre à un besoin identifié de structuration et de professionnalisation des parcours entrepreneuriaux, de reprise d'entreprise ou d'intrapreneuriat. Elle s'adresse à un public de créateurs, repreneurs ou intrapreneurs de petites entreprises, composé principalement de demandeurs d'emploi, d'actifs en reconversion et de jeunes plus ou moins diplômés, qui ont besoin d'acquérir rapidement des compétences transversales pour développer leur projet et favoriser sa pérennisation. L'entrepreneur de la TPE travaille dans différents domaines selon son cœur de métier : services aux entreprises, services aux particuliers, commerce, artisanat, activités culturelles et artistiques, activités relevant de l'économie sociale et solidaire. La taille de l'entreprise est évolutive, de l'entreprise individuelle jusqu'à la TPE ou la PME ayant des salariés.

Activités visées

- Étude de marché, veille et analyse de l'environnement.
- Construction du projet entrepreneurial, du positionnement et de l'offre.
- Pilotage opérationnel, planification, indicateurs et ressources.
- Gestion financière, budget, business plan et financement.
- Action commerciale, communication, image de marque, prospection et fidélisation.
- Démarche RSE, mesure d'impact et communication responsable.

Blocs de compétences

Bloc	Intitulé
RNCP42154BC01	Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial
RNCP42154BC02	Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle de son projet entrepreneurial
RNCP42154BC03	Contrôler la viabilité économique et financière de son projet entrepreneurial
RNCP42154BC04	Élaborer l'action commerciale de son projet entrepreneurial
RNCP42154BC05	Conduire un projet entrepreneurial écoresponsable

Programme détaillé

BLOC DE COMPÉTENCES 1
Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial

Étudier le marché et son environnement

- Concepts de marché, offre, demande et environnement concurrentiel
- Étude terrain : questionnaires, entretiens, salons, réseaux professionnels
- Sources fiables : INSEE, CCI, presse professionnelle, données publiques, concurrents
- Analyse PESTEL et forces de Porter
- Benchmark direct et indirect

Conduire une étude de marché

- Collecte, analyse et interprétation des données
- Étude de la demande : besoins, motivations, comportements, freins
- Étude de l'offre et positionnement concurrentiel
- Définition de la cible commerciale et des personas
- Synthèse des opportunités de marché

Construire un projet entrepreneurial cohérent

- Analyse des données collectées sous forme de besoins et de solutions
- Formalisation de l'offre et de la proposition de valeur
- SWOT appliqué au projet
- Identification des opportunités, menaces et facteurs de faisabilité
- Posture entrepreneuriale, motivations, aspirations et vision

Veille, innovation et RSE

- Système de veille technologique, commerciale et sociétale
- Innovation produit, service, usage ou distribution
- Première intégration des enjeux RSE dans le projet
- Analyse des tendances et signaux faibles
- Utilisation raisonnée de l'IA pour la veille et la synthèse

Circuits de fabrication et de commercialisation

- Workflow de production ou de service
- Identification des fournisseurs, partenaires et ressources
- Choix des circuits de commercialisation
- Première analyse des risques fournisseurs et distribution
- Formalisation des partenariats utiles au projet

BLOC DE COMPÉTENCES 2
Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle de son projet entrepreneurial

Structurer la stratégie opérationnelle

- Business Circular Canvas : missions, activités, ressources, partenaires, proposition de valeur, distribution, revenus, coûts et impacts
- Objectifs opérationnels et axes de développement
- Choix du statut juridique et comparaison des formes pertinentes
- Tableau de bord et KPI par axe du projet

Planifier les étapes clés

- Roadmap projet de type Gantt
- Jalons, responsables, charges, délais et indicateurs d'avancement
- Méthodes SMART, Eisenhower, PDCA et QQOQCCP
- Système d'alerte et plan d'actions correctives

Mobiliser les ressources

- Cartographie des compétences et ressources nécessaires
- Plan de recrutement, formation, sous-traitance ou partenariat
- Politique RH conforme et inclusive
- Prise en compte du handicap, de la non-discrimination et des acteurs spécialisés

Confirmer sa posture de chef d'entreprise

- Gestion du temps et équilibre vie professionnelle et vie personnelle
- Management d'équipe et organisation interne
- Networking, réseaux professionnels et posture de dirigeant
- Pitch projet d'une minute et storytelling entrepreneurial
- Livrables pédagogiques et preuves attendues : Business Circular Canvas, roadmap ou Gantt, tableau de bord KPI, plan de charge, organigramme ou cartographie des ressources, pitch projet

BLOC DE COMPÉTENCES 3

Contrôler la viabilité économique et financière de son projet entrepreneurial

Construire un plan de financement initial

- Notions de base en gestion, comptabilité et financement
- Plan d'investissement, frais de lancement, immobilisations et capital d'exploitation
- Sources de financement : apport, prêt, prêt d'honneur, aides, partenaires financiers
- Pitch financeur et présentation du potentiel économique

Business plan et projections

- Business plan à 3 ans selon une logique bancaire
- Chiffre d'affaires prévisionnel, charges et marge
- BFR, trésorerie, amortissements, ROI et seuil de rentabilité
- Cohérence entre budget, marché, stratégie et ressources

Budget annuel et prix de revient

- Évaluation des coûts directs et indirects
- Construction du prix de revient et du prix de vente
- Benchmark tarifaire
- Veille fiscale, financière et réglementaire

Outils de gestion et reporting

- Suivi budgétaire mensuel
- KPI financiers et reporting
- Mesure des écarts entre le réel et le prévisionnel
- Actions correctives et pilotage de la rentabilité

BLOC DE COMPÉTENCES 4

Élaborer l'action commerciale de son projet entrepreneurial

Présenter son offre commerciale

- Segmentation, cible commerciale et portrait type
- Argumentaire commercial : CAP, SONCAS, preuves et objections
- Pitch commercial et pitch deck
- Documents commerciaux : devis, factures, CGV, contrats, mentions obligatoires

Construire son image de marque

- Personnalité de marque, valeurs, promesse et storytelling
- Moodboard, logo, charte graphique et supports visuels
- Accessibilité numérique et bonnes pratiques RGAA
- Posture professionnelle et représentation de la marque

Stratégie digitale, IA et communication

- Choix des réseaux sociaux selon la cible
- Éthique, transparence, fiabilité et limites des outils IA

Définir une stratégie de rédaction de contenus par canal

- Élaborer une ligne éditoriale
- Utilisation de l'IA pour l'idéation, la rédaction, l'adaptation et la planification
- Définir les types de contenus en fonction de l'objectif et de la cible
- Établir un calendrier de rédaction
- Publier et promouvoir le contenu
- Suivre les résultats et adapter la stratégie en fonction

Définir et mettre en œuvre des actions de marketing direct (phoning, mailing et porte-à-porte)

- Définition et objectifs
- Les outils du marketing direct
- L'e-mail marketing
- Le mailing postal
- Le phoning
- Le marketing mobile
- Le porte-à-porte

Mettre en place une stratégie de marketing direct

- Identifier les canaux de communication à utiliser
- La communication média (presse, radio, affichage…)
- La communication print (brochures, flyers…)
- La communication digitale (site internet, réseaux sociaux, blogs, e-mailing)
- La communication hors média (PLV, foires et salons, courrier, téléphone…)
- Définir une stratégie de communication cohérente avec l'offre commerciale et les cibles choisies
- Définir les objectifs de communication

BLOC DE COMPÉTENCES 5

Conduire un projet entrepreneurial écoresponsable

Intégrer les préoccupations sociales et environnementales

- Introduction à la responsabilité sociale et environnementale (RSE)
- Sensibilisation à l'importance de la RSE dans l'entrepreneuriat moderne
- Présentation des différentes étapes de l'intégration de la RSE dans la démarche entrepreneuriale

Nommer un responsable RSE

- Explication du rôle et des responsabilités du responsable RSE au sein de l'entreprise
- Identification des compétences et des qualités requises pour assumer ce rôle
- Les moyens de sensibiliser et d'impliquer l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise dans la démarche RSE

Réaliser un état des lieux

- Méthodes et outils pour réaliser un état des lieux de la situation actuelle de l'entreprise en matière de RSE
- Analyse des impacts sociaux et environnementaux de l'activité de l'entreprise
- L'importance de l'évaluation régulière et de la transparence dans la gestion de la RSE

Définir un plan d'action RSE

- Identification des enjeux et des priorités en matière de RSE pour l'entreprise
- Élaboration d'objectifs clairs et mesurables pour chaque enjeu identifié
- Les actions concrètes à mettre en place pour atteindre les objectifs RSE

Intégrer la RSE à toutes les étapes de la démarche entrepreneuriale

- Sensibilisation à l'intégration de la RSE dès la conception du projet entrepreneurial
- Réflexion sur l'impact social et environnemental des choix stratégiques, de la chaîne d'approvisionnement, des modes de production, de la communication
- Les opportunités et les bénéfices d'une démarche entrepreneuriale responsable

Rendre compte de sa démarche RSE : introduction à l'engagement des collaborateurs dans la démarche RSE

- Présentation de l'importance de l'implication des collaborateurs dans la démarche RSE de l'entreprise
- Les avantages d'une équipe engagée et motivée dans la mise en œuvre des actions RSE

Engager les collaborateurs dans des actions RSE concrètes

- Identification et promotion d'initiatives participatives permettant aux collaborateurs de s'impliquer activement dans des actions RSE
- Encouragement de la créativité et de l'innovation pour développer de nouvelles idées et projets en lien avec la RSE

Formation des équipes sur les enjeux de la RSE

- Identification des besoins de formation des équipes sur les différents domaines de la RSE (social, environnemental, éthique)
- Conception et mise en place d'un programme de formation adapté aux besoins spécifiques de l'entreprise

Suivi et évaluation de l'engagement des collaborateurs

- Mise en place d'indicateurs de suivi pour évaluer la participation et l'impact des collaborateurs dans les actions RSE
- Analyse des résultats obtenus et identification de bonnes pratiques à valoriser au sein de l'entreprise

Communiquer de façon transparente sur sa démarche RSE

- Sensibilisation à l'importance de la communication interne dans la diffusion des valeurs et des actions RSE de l'entreprise
- Développement de canaux de communication efficaces pour partager l'information sur la démarche RSE avec l'ensemble des collaborateurs
- Développement d'une stratégie de communication adaptée pour informer les parties prenantes externes sur les actions RSE et les résultats obtenus
- TP : référencement des actions RSE

Modalités pédagogiques

Trois modalités au choix, définies avec vous lors de l'entretien d'admission :

Présentiel mixte
Regroupements au CFA, sur notre campus de Saint-Denis, et e-learning sur la plateforme.

Hybride
Présentiel synchrone en visioconférence avec le formateur et e-learning.

100 % à distance
E-learning asynchrone, à votre rythme, avec un suivi individuel à distance.

Le contrat d'alternance permet d'intégrer une entreprise tout en suivant la formation, généralement sur un rythme d'un à deux jours en formation et de trois à quatre jours en entreprise. Encadré(e) par un tuteur, l'alternant(e) signe un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, qui est un véritable contrat de travail.

Inclus dans votre formation

- Accompagnement méthodologique personnalisé par votre référent
- Accompagnement individuel de vos missions en entreprise
- Suivi pédagogique par nos formateurs experts
- Coaching carrière et contenus employabilité
- Cours écrits et vidéos à la demande, évaluations personnalisées
- Classes virtuelles en direct et en replay
- Préparation spécifique aux examens

Modules spécifiques à l'alternance

Réussir mon alternance
Connaissance de l'alternance, des contrats, des engagements réciproques, des aides et des modalités de suivi · citoyenneté, diversité et santé au travail.

Réussir ma vie professionnelle
Comprendre les enjeux de l'entreprise pour favoriser son intégration · se démarquer en entreprise.

Accompagnement et renforcement pédagogique
Un live interactif par semaine (questions des alternants, aides sociales, mobilité internationale, handicap) · entretiens tripartites réguliers avec le tuteur.

Compétences digitales
Accès à 1 ou 2 programmes courts « digital skills » au choix, pour se former aux logiciels les plus utiles dans son entreprise.

Tronc commun des journées en présentiel

Pour les modalités présentiel mixte et hybride, les journées en groupe sont organisées par niveau en tronc commun. Elles créent une dynamique collective, travaillent les compétences transversales et s'articulent autour du projet fil rouge, le Défi Kréa.

Découverte, organisation et méthodologie
- Organisation personnelle et professionnelle
- Outils collaboratifs
- Méthodologie de travail
- Mode projet, méthodes agiles

Connaissances marketing, commerciales, juridiques, RH et financières
- Initiation à l'étude de marché
- Initiation à la gestion budgétaire
- Initiation à la création graphique et à la communication visuelle

IA et innovation

- Introduction à l'IA et aux outils accessibles
- L'IA pour créer des supports professionnels
- IA et innovation dans les métiers

Communication et posture professionnelle

- Communication verbale et non verbale
- Posture professionnelle
- Relationnel et travail en équipe
- Adaptabilité et image professionnelle

Préparation orale et méthodologie de rapport

- Gestion du stress : respiration, concentration, rituels de préparation
- Rédiger un rapport d'activité, de projet ou une note de synthèse
- Présenter son dossier en quelques minutes et répondre au jury avec clarté

Le Défi Kréa, un projet autour d'une problématique locale. Face à un enjeu concret du territoire, vous proposez une solution innovante, en mode projet : brainstorming, executive summary, étude de faisabilité marketing, business plan, plans marketing, commercial, RH et communication, outils de communication. Le projet mobilise l'ensemble des compétences acquises pendant le parcours.

Admission, financement et accès

Conditions d'admission

Pour entrer en formation, le candidat doit :

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (Bac)
- Avoir un niveau de culture générale équivalent au bac et un projet de création d'entreprise ou de gestion d'un projet économique autonome (intrapreneuriat compris), déjà formalisé (prérequis de la fiche RNCP)

Pour toute autre situation, un conseiller en formation étudie votre admissibilité. L'entrée en formation est validée après un entretien avec l'équipe pédagogique.

Financement

Contrat d'apprentissage

Pour les jeunes de 16 à 29 ans révolus, sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap. La formation est financée par l'OPCO de l'entreprise. L'apprenti(e) perçoit un salaire calculé en pourcentage du SMIC, selon son âge et l'année de formation.

Contrat de professionnalisation

Pour les jeunes de 16 à 25 ans, les demandeurs d'emploi de 26 ans et plus et certains bénéficiaires de minima sociaux. La formation est financée par l'OPCO. La rémunération est un pourcentage du SMIC ou du minimum conventionnel, selon l'âge et le niveau de qualification.

Accès à la formation

L'accès se fait tout au long de l'année, sous réserve de validation du dossier d'admission. Le délai d'accès est de 15 à 30 jours après l'inscription. Le délai d'entrée effective dépend de la complétude du dossier, de la validation pédagogique et de la signature du contrat d'alternance.

Contact : 02 62 66 66 31 · cfa@beforma.fr · dossier de candidature en ligne sur beforma.fr

Votre parcours en alternance avec BEFORMA

1. **Candidature**
   Vous candidatez en ligne et choisissez votre formation et votre parcours.
2. **Dossier d'admission**
   Un conseiller en formation réalise avec vous un bilan d'orientation et vous aide à finaliser votre dossier.
3. **Admission et coaching**
   Vous êtes admis(e) et profitez de notre programme coaching pour trouver votre entreprise d'accueil : offres d'alternance, suivi de vos candidatures, techniques de recherche.
4. **Sas vers l'alternance**
   Selon votre éligibilité, vous pouvez commencer votre formation avant la signature du contrat, jusqu'à 11 semaines, pendant votre recherche d'entreprise. Cette période n'est pas rémunérée. Places limitées.
5. **Démarrage en entreprise**
   Dès la signature du contrat, vous débutez vos missions en entreprise, vous êtes rémunéré(e) et vous suivez votre formation selon le planning prévu.

Certification et examen

Certification : Titre RNCP « Entrepreneur de TPE », Niveau 6 (Bac+3), code NSF 310, 312, 320, enregistré au RNCP sous le numéro RNCP42154 par décision de France Compétences du 30/04/2026, jusqu'au 30/04/2029 (date de dernière délivrance possible de la certification : 30/04/2033).
Certificateur : l'Union des Couveuses d'Entreprises (UCE).
Fiche officielle : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42154/

Modalités d'évaluation

- Évaluation continue de chaque bloc : une note de 12/20 à l'évaluation continue d'un bloc permet d'obtenir le certificat correspondant
- Bloc 1 · étude de marché, benchmark et analyse concurrentielle, SWOT, personas, synthèse de veille, workflow de production ou de service
- Bloc 2 · Business Circular Canvas, roadmap ou Gantt, tableau de bord KPI, plan de charge, organigramme ou cartographie des ressources, pitch projet
- Bloc 3 · budget annuel, business plan à 3 ans, plan de financement, plan de trésorerie, KPI financiers, reporting financier
- Bloc 5 · charte ou manifeste RSE, cartographie des parties prenantes, KPI RSE, plan d'action RSE, preuves de communication responsable
- Dossier candidat, rédigé avant le passage devant le jury selon les chapitres imposés du référentiel, évalué par le jury
- Soutenance : présentation orale de 20 minutes, précédée d'un pitch d'une minute sans support, puis temps de questions et réponses
- Entretien final avec le président du jury : évaluation de la posture entrepreneuriale, de la capacité à se projeter, à s'entourer et à intégrer les contraintes du métier de dirigeant
- Jury composé au minimum du président de l'Union des Couveuses d'Entreprises ou de son représentant, d'un représentant d'un centre de formation habilité (qui ne participe pas aux délibérations pour les candidats qu'il a accompagnés), d'un entrepreneur, repreneur ou intrapreneur, et d'un spécialiste ou enseignant-chercheur en entrepreneuriat

Sessions d'examen : février, avril, juin, juillet, septembre, octobre et décembre, en présentiel.

Validation par blocs de compétences

La certification professionnelle « Entrepreneur de TPE » s'acquiert par la capitalisation de 5 blocs de compétences, permettant une approche modulaire et progressive. Chaque bloc, acquis à vie et sans durée de validité, représente une étape clé vers la maîtrise des compétences essentielles à la création, la gestion et le développement d'une très petite entreprise. Les parcours complets, incluant l'ensemble des blocs, sont prioritairement proposés et mènent seuls à l'obtention de la certification.

Source : fiche RNCP42154 de France Compétences.

Équivalences, passerelles et poursuite d'études

Équivalences : RNCP42154BC03 = RNCP39423BC04 et RNCP39423BC07 (DIPLOVIS, Diplôme en innovation et entrepreneuriat) · RNCP42154BC05 = RNCP39423BC07 · RNCP42154 = RNCP35215 (ancienne version « Entrepreneur de la TPE », correspondance totale)

Après la formation : Créer directement son entreprise, ou poursuivre vers un diplôme de niveau supérieur, par exemple un MBA Consultant en stratégie d'entreprise, un MBA Manager de Business Unit ou un MBA Stratégie digitale (liste non exhaustive).

Métiers visés

Chef(fe) d'entreprise (entreprise individuelle, société, auto-entrepreneur, association, coopérative) · Repreneur(se) d'entreprise · Intrapreneur(e), gestionnaire de projets complexes au sein d'une entreprise hôte · Travailleur(se) indépendant(e)

Personnes en situation de handicap

Nous adaptons les méthodes pédagogiques et aménageons les lieux et conditions d'examen selon vos besoins : ajustement des supports, sous-titrage des vidéos, polices de caractères plus grandes, contrastes renforcés, rythme adapté. Référente handicap : Aline SANZEY · handicap@beforma.fr · 02 62 66 66 31.

Accompagnement, formateurs et indicateurs

Un accompagnement renforcé pour les alternants

Dès l'entrée en formation, un test de positionnement évalue vos acquis et peut déclencher un parcours de remise à niveau individualisé. Un onboarding personnalisé vous présente les services et ressources utiles. Tout au long du parcours, un chargé de suivi alternance vous accompagne sur les volets administratifs et pédagogiques.

- Entretiens tripartites réguliers avec votre tuteur en entreprise, à l'aide d'une grille d'évaluation partagée
- Suivi continu de l'assiduité et de la progression, avec coaching personnalisé si besoin
- Contenus employabilité pour préparer votre insertion professionnelle

Formateur référent

Julien MARIE-LOUISE	Bac+5 · plus de 10 ans d'expérience	Marketing digital, SEO/GEO, copywriting, IA, entrepreneuriat

Formateurs du tronc commun

Julien MARIE-LOUISE	Bac+5 · plus de 10 ans d'expérience	Marketing digital, SEO/GEO, copywriting, IA, entrepreneuriat

Pouvedee VALAMOOTOO	Bac+5 · plus de 10 ans d'expérience	Entrepreneuriat, commerce, vente, marketing digital
Aline SANZEY	Bac+2 · plus de 10 ans d'expérience	Gestion administrative, ressources humaines, compétences transversales

Indicateurs de résultats

Taux de réussite	Taux d'insertion professionnelle	Taux de poursuite d'études	Taux de satisfaction
Indicateurs BEFORMA en cours de consolidation pour cette formation. Les indicateurs officiels sont publiés sur le site InserJeunes (inserjeunes.beta.gouv.fr).			

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : ACTIONS DE FORMATION, ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE. Programme détaillé de la fiche formation : https://beforma.fr/formation-bac3-entrepreneur-tpe-alternance.html