

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

5 - REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Bloc 1 : Conception d'un ouvrage de menuiserie et/ou d'agencement			
<p>Conception d'un projet de menuiserie et/ou d'agencement Menuiserie intérieure : portes, plinthes, habillage de caisson, habillage de mur, parquet, plafond en bois plat, structure de mezzanine, châssis de vitre fixé à l'intérieur, claustra...</p> <p>Menuiserie extérieure : toutes les fermetures de bâtiment donnant vers l'extérieur – portes, fenêtres, volets – terrasse en bois, gloriette balustrade...</p> <p>Agencement : comptoir et banque d'accueil, placard, meuble de cuisine, meubles meublant en bois massif...</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Analyser et interpréter la demande du client ou les pièces du marché (données orales/écrites/graphiques, ergonomiques, documentaires, techniques, ...) - Réaliser l'étude de faisabilité technique et esthétique - Proposer différentes réponses d'agencements esthétiques et techniques de réalisations de menuiserie de bâtiment et d'agencement en respectant les souhaits du donneur d'ordre et au regard de la structure, des réglementations (DTU, normes, environnement) - Concevoir techniquement l'ouvrage et l'illustrer au moyen d'outils numériques (CAO-DAO) ou traditionnels (plan, vue, cote, montage, etc) - Réaliser le métré de l'ouvrage de menuiserie - Définir les essences de bois et les matériaux adaptés à l'usage de l'ouvrage - Définir la/les finitions adaptée(s) à l'ouvrage 	<p>Pièce de maîtrise : A partir d'un ouvrage de menuiserie choisi par le candidat. Il doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - établir le dossier technique de présentation de son projet comprenant : <ul style="list-style-type: none"> • Une perspective (dans la mesure du possible tracée dans le décor ambiant) ; • 3 vues au 1/10^{ème} (vue de face, de côté, de haut) ; • Les détails techniques nécessaires au tracé des vues au 1/10^{ème}, <u>à l'échelle 1</u> ; • Une estimation du temps de réalisation ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Qualité et précision du travail préparatoire : plan, épure, choix des matériaux et accessoires - Respect des normes professionnelles - Exactitude des chiffrages (métré, devis) - Pertinence, rationalité du process de fabrication - Qualité esthétique de la pièce - Qualité de la réalisation et de la finition tenant compte des difficultés techniques

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<ul style="list-style-type: none"> - Etablir le ou les devis (descriptif, estimatif et quantitatif) des différentes alternatives de l'ouvrage - Définir techniquement les process de fabrication y compris en modélisant les informations (BIM) - Créer la bibliothèque d'ouvrages et alimenter celle de l'entreprise (indexer, classer les plans) - Formaliser les dossiers de réponse aux appels d'offre de marchés publics ou privés dans le respect des procédures en vigueur 	<ul style="list-style-type: none"> • Une planification des différentes étapes de réalisation de la pièce ; • Un descriptif des moyens techniques de mise en œuvre (parc machines). <p>- Réaliser la pièce conformément au dossier technique</p>	<p><u>Pour les pièces de création</u> : créativité, recherche et esthétisme ;</p> <p><u>Pour les pièces de reproduction</u> : fidélité au modèle et au style</p>
<p>Bloc 2 : Fabriquer un ouvrage de menuiserie et/ou d'agencement complexe</p>			
<p>Fabrication d'ouvrages de menuiseries et/ou d'agencement complexes</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Fabriquer un ouvrage complexe comportant des difficultés techniques : arêtiers droits/cintrés, coupes cintrées, cintres, raccord de plans non perpendiculaires - Réaliser l'épure - Débiter, couper les différentes essences de bois, y compris au moyen d'une machine à commande numérique, préalablement programmée - Assembler les pièces conformément au plan, emboîter, fixer, coller - Réaliser les finitions des ouvrages : vernir, patiner, peindre 	<p>Epreuve pratique – mise en situation professionnelle</p> <p>Durée : 12 heures maximum</p> <p>A partir de plans et/ou de schémas fournis, le candidat réalise en centre d'examen, en temps limité, une pièce comprenant une difficulté technique complexe.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Conformité de la pièce par rapport au cahier des charges - Qualité des assemblages - Qualité de la finition - Respect des règles de sécurité - Respect du temps imparti pour réaliser la pièce.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	- Installer l'ouvrage dans le lieu de destination : monter, fixer, régler et ajuster	Réalise une épure, si nécessaire à la réalisation de la pièce	
Bloc 3 : Organiser et optimiser la production de pièces de menuiserie unitaires ou sérielles			
Organisation de la production de pièces unitaires et sérielles (ex. portes, aménagement de chambres d'hôtel, etc)	<p>Définir le process de fabrication unitaire ou sérielle</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir les procédures de fabrication et les matériaux en fonction de la destination de la réalisation et en conformité avec les normes applicables à la professions (DTU) - Calculer les temps de fabrication. - Etablir les coûts de production. - Rédiger l'offre de prix. - Etablir l'ordre de fabrication à partir des données du devis, des fiches matières, des machines numériques et traditionnelles et des compétences au sein de l'entreprise - Définir les critères et les modalités de contractualisation avec des sous-traitants et des cotraitants - Séquencer et organiser la collaboration avec d'autres corps d'état sur le chantier (électricien, maçons, etc.) - Optimiser les temps de fabrication par l'enchaînement optimal des tâches en tenant 	<p>Organisation et gestion de production – 3 contrôles continus sur la durée de la formation</p> <p>L'évaluation pourra prendre la forme d'une mini-étude de cas, d'une ou plusieurs questions ouvertes ou un mélange des deux. Les thématiques abordées peuvent porter sur : la définition du process de fabrication, la veille technologique ou réglementaire, la démarche qualité, etc</p> <p>Etude de cas écrite – contrôle terminal</p> <p>A partir d'un cahier présentant une entreprise (équipement, personnel, situation géographique),</p>	<ul style="list-style-type: none"> - qualité (pertinence) de l'analyse - exactitude des réponses - prise en compte des évolutions technologiques et réglementaires <ul style="list-style-type: none"> - justesse des calculs techniques - pertinence des choix des matériaux

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>compte des impératifs de production et de la demande du donneur d'ordre</p> <p>Lancer la fabrication pour une réalisation sérieelle</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créer les fiches de fabrication détaillées - Transférer les modes opératoires à l'atelier au moyen d'un outil numérique - Réorganiser la production en cas d'impondérables - Identifier les points de contrôle de la production et les étapes de la démarche qualité - Mettre en œuvre une démarche d'amélioration continue - Définir les règles d'hygiène et de sécurité applicable dans l'atelier et veiller à leur mise en œuvre collective et individuelle opérationnelle - Mettre en place une démarche environnementale au sein de la menuiserie (filière bois, traitement des déchets de solvants, peinture, vernis) 	<p>d'une commande ou d'un appel d'offre, de plans/schémas et/ou tracés, le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyser la commande ou l'appel d'offre - déterminer les matériaux, les machines et les process de fabrication adaptés - Etablir les coûts de production. - rédiger l'offre de prix - planifier les approvisionnements - constituer les équipes de travail et attribuer des tâches à chacun - mettre en place les documents de suivi de fabrication - décrire la ou les solutions envisageables pour une production en série de la pièce 	<ul style="list-style-type: none"> - respect des règles de normalisation - pertinence du choix des équipes - rigueur de l'étude - logique de la méthode suivie - prise en compte de l'ensemble des contraintes techniques et réglementaires - prise en compte des contraintes de l'entreprise (commerciales, financières et organisation du personnel) - pertinence du planning (optimisation des moyens techniques et humains) - chronologie et temps de fabrication sont clairement définis - le devis est complet et conforme à la réglementation - pertinence et exactitude des réponses aux questions technologiques
--	---	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc 4 : Créer et développer une menuiserie de bâtiment et d'agencement			
<p>Créer, diriger et développer une menuiserie</p>	<p>Conduire un projet de création d'entreprise, de reprise ou de développement d'activités</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ancrer son projet de création, de développement dans la réalité fiscale, sociale et juridique du secteur du bâtiment et de la menuiserie - Construire le projet entrepreneurial, le business model de la création et du développement de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> - Identifier et actionner les leviers d'aide (outils & structures) financiers et administratifs - Construire un argumentaire, une présentation, une « storytelling » pour défendre son projet dans le registre adapté à ses interlocuteurs (banquiers investisseurs, clients etc) 	<p>A l'écrit :</p> <p>A partir d'un dossier constitué de textes d'actualité à caractère économique et/ou réglementaire et/ou social (le statut d'auto-entrepreneur, les zones franches, le statut de conjoint-collaborateur,...) le candidat devra analyser l'ensemble des documents avant d'en mesurer l'impact éventuel sur son secteur d'activité, sa branche, son entreprise. Son point de vue, devra être argumenté et illustré d'exemples issus de son expérience</p> <p>A l'oral : 15 jours après l'écrit</p> <p>Le candidat porte une analyse sur sa production écrite et apporte tout élément complémentaire ou rectificatif, en lien avec le thème lui</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les critères de viabilité du projet sont identifiés - Les impacts financiers, patrimoniaux des choix sont énoncés et arbitrés - La présentation du projet est complète et fédère les acteurs (équipe, partenaires etc) - Identification et mobilisation des relais intervenant dans la création/développement d'entreprises du bâtiment - L'argumentaire utilisé dans la présentation du projet est adapté et illustré d'exemples

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

		paraissant pertinent pour le secteur de la menuiserie et du bâtiment	
Bloc 5 : Commercialiser les fabrications et prestations de la menuiserie			
Commercialisation des fabrications et prestations de la menuiserie en français et en langue étrangère	<p>Définir la politique commerciale de l'entreprise de menuiserie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concevoir une offre lisible à destination des particuliers sur le segment du marché de l'agencement - Développer une gamme de réalisations et services spécifiques différenciant les compétences et savoir-faire particuliers de l'entreprise - Apporter des éléments de différenciation de son offre par rapport à la concurrence locale, régionale, nationale dans le cadre de marchés en business et business, en réponse aux appels d'offre. <p>Déterminer la politique tarifaire applicable aux réalisations et aux prestations de l'entreprise de menuiserie, agencement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir le taux de marge par nature de chantier (particulier, entreprise, etc) - Déterminer le taux de remise tarifaire applicable selon les fabrications demandées et la taille du marché - Encadrer les modalités ou facilités de paiement pouvant être accordées à la clientèle de particuliers ou de professionnels 	<p>A l'écrit :</p> <p>A partir d'une étude de cas, exposant la situation commerciale, la concurrence et le marché d'une entreprise, le candidat analysera la situation commerciale de l'entreprise et formulera une stratégie commerciale et de communication réaliste et en lien avec les ambitions de son dirigeant</p> <p>A l'oral : (+ langue étrangère)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence de la segmentation des produits/services - Clarté du positionnement commercial de l'entreprise - L'offre proposée est lisible et facilement identifiable par le client - Cohérence de la politique tarifaire au regard des prestations proposées, des marchés - Efficacité commerciale et financière des modalités retenues au regard de la concurrence, du marché, de la rentabilité - Fluidité dans la présentation orale de

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>Concevoir des outils et des vecteurs de communication destinés aux particuliers et aux professionnels (prospection, notoriété etc)</p> <p>Commercialiser le projet de menuiserie et/ou d'agencement auprès du donneur d'ordre et le conseiller</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présenter et argumenter le projet et le devis au client - Conseiller techniquement le client sur les différentes solutions pour satisfaire son besoin - Répondre aux objections et aménager l'offre, si nécessaire - Conduire une négociation commerciale avec un client, un prescripteur en business to business en français et en anglais - Organiser l'après-vente et le suivi des prestations et la garantie contractuelle propre au bâtiment (garantie décennale) -Bâtir les argumentaires techniques des collaborateurs (références, positionnement etc) - Concrétiser l'acte d'engagement par la signature du devis, du marché 	<p>Le candidat tire au sort un texte court en anglais d'ordre économique ou en lien avec son activité de menuisier de bâtiment et d'agencement Il doit se présenter, présenter son projet professionnel et s'exprimer sur le texte</p> <p>En contrôle continu : Après une préparation écrite, le candidat développera à l'oral un argumentaire de commercialisation de fabrication de pièces de menuiserie ou d'agencement</p>	<p>l'entreprise et de son savoir-faire en langue étrangère</p> <ul style="list-style-type: none"> -Pertinence des réponses au regard des questions techniques et économiques posées -Précision et adaptation du vocabulaire technique et économique employé <ul style="list-style-type: none"> - Pertinence et clarté de l'argumentation de vente - Compréhension et intégration du besoin du client - Pertinence et précisions des réponses apportées aux interrogations des clients - Pertinence et opérationnalité de la politique après-vente
--	---	---	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc 6 : Gérer une menuiserie de bâtiment et d'agencement

<p>Gestion financière de la menuiserie de bâtiment et d'agencement lors de la création, du rachat ou du développement de l'activité</p>	<p>Elaborer le dossier financier de l'entreprise à destination des partenaires extérieurs (banquier, société de cautionnement mutuel,...)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir la stratégie de l'entreprise à partir des documents comptables élaborés par l'expert-comptable - Justifier et/ou expliquer la stratégie de l'entreprise au moyen des comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices : conséquences et raisons des investissements effectués, des recrutements, etc. - Elaborer un plan de financement réaliste à destination du banquier, et négocier un prêt, des facilités de trésorerie lors d'investissements - Identifier les indicateurs de la santé financière de l'entreprise et les utiliser comme argument auprès des donneurs d'ordre, des financiers <p>Piloter au quotidien la rentabilité de l'entreprise de menuiserie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construire les tableaux de bords de suivi de l'activité, les alimenter et les analyser - Etablir le seuil de rentabilité de chaque fabrication unitaire ou sérielle - Surveiller la valeur des stocks et sa rotation - Gérer les délais de paiement des clients, en particulier pour les gros chantiers - Négocier les délais fournisseurs 	<p>A l'écrit : Etude de cas de gestion</p> <p>Sous la forme d'une étude de cas, le candidat réalise une analyse de la situation financière d'une entreprise à partir de ses documents comptables et définit si le projet de reprise ou le projet du dirigeant est viable et sous quelles conditions.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence et justesse des chiffreages réalisés - Réalisme du plan de financement - Justesse de l'analyse de la santé financière de l'entreprise de menuiserie - Pertinence et réalisme des axes de progrès identifiés - Le suivi financier de l'activité, des contrats, est réalisé et optimisé - Pertinence des outils de suivi construits - Le suivi de la trésorerie est périodique et permet la relance client - La rentabilité de l'entreprise est conforme à la rentabilité moyenne du secteur du bâtiment
--	--	---	--

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc 7 : Former et accompagner un apprenant en alternance

Bloc 8 : Gérer les ressources humaines, les équipes de la menuiserie

<p>Gestion des ressources humaines de la menuiserie de bâtiment et d'agencement dans le respect des principes de droit du travail</p>	<p>Préparer et mener le recrutement (embauche d'un collaborateur, d'un jeune en contrat d'apprentissage)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir les besoins en compétences de l'entreprise -Rédiger une offre d'emploi, une définition de poste en CDI, en CDD, en intérim - Etablir la liste des tâches et la fiche de poste du nouvel embauché. - Contractualiser la collaboration dans le respect de la convention collective bu bâtiment et des travaux publics <p>Développer les compétences des salariés et des apprentis</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborer le plan de formation de l'entreprise de menuiserie pour intégrer les innovations techniques, réglementaires et le développement personnel des salariés - Organiser les séquences d'évaluation du jeune dans l'entreprise et sur chantier et les communiquer au CFA - Evaluer et réajuster la progression de l'apprenant en adéquation avec le référentiel du titre/diplôme préparé <p>Analyser et améliorer l'organisation du travail en atelier et sur chantier</p>	<p>A l'oral : Mise en situation d'apprentissage (alternance)</p> <p>Le candidat tire au sort une situation d'alternance qui peut être d'ordre générale ou problématique. Il analyse la situation décrite et formule des réponses ou solutions à cette dernière et ce, dans le cadre strict de son rôle de maître d'apprentissage et de l'exécution de ce contrat de travail particulier.</p> <p>Etude de cas écrite – Epreuve terminale A partir de données, de l'organisation d'une</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le plan de formation élaboré est adapté aux besoins actuels et futurs de l'entreprise - La situation d'apprentissage est correctement analysée tant dans la maîtrise du geste professionnel que sur la motivation du jeune - Qualité pédagogique : le séquençage des apports est pensé, la progression pédagogique articulée dans le temps -Respect du cadre légal du contrat d'apprentissage, du contrat de professionnalisation - Présence et qualité de la stratégie RH formulée au regard de l'entreprise
--	--	---	--

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<ul style="list-style-type: none"> - Planifier et distribuer les tâches, constituer les équipes - Définir les plannings des équipes, en fonction des compétences à mettre en œuvre et dans le respect des droits du travail (temps de travail, congés, etc.) - Mettre en place une politique de rémunération (salaire, prime, intéressement), en accord avec les accords de branche <p>Animer les équipes de l'entreprise de menuiserie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Transmettre les informations, donner des consignes sur les projets, les chantiers et les modes de collaboration attendus - Conduire les entretiens professionnels (entretiens d'évaluation, de fixation d'objectif, de régulation...) et les bilans de fin de chantier - Analyser les comportements des salariés et gérer le volet relationnel des collaborateurs entre eux, avec les clients et les autres corps de métiers. 	<p>entreprise, le candidat analyse l'organisation RH de l'entreprise et formule des propositions d'organisation, de management pour répondre aux objectifs de son dirigeant</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Efficacité des équipes constituées - Adéquation des profils avec les interventions à réaliser, les commandes à honorer - Respect du droit du travail - Les équipes constituées sont corrélées à la charge de travail (recrutement, GPEC...) - clarté des consignes données - la régulation individuelle et collective est effectuée à bon escient
--	---	---	--

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle