

REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>Domaine de compétences n°1 - Structurer un projet de création d'entreprise</b>		
<b>Cadrer un projet de création d'entreprise en tenant compte de ses forces, faiblesses, moyens et contraintes.</b>	Le candidat, à partir de son projet d'entreprise, produit les livrables requis pour démontrer les compétences acquises et les soutient devant un professionnel externe.	<input type="checkbox"/> Le candidat a présenté l'activité qu'il souhaite créer ou reprendre. La présentation est claire et synthétique. <input type="checkbox"/> Le candidat a détaillé les motivations au fondement de son projet. <input type="checkbox"/> Le candidat a identifié ses qualités et ses faiblesses, en relation avec son projet. <input type="checkbox"/> Le candidat a identifié les moyens dont il dispose pour la réalisation de son projet, ainsi que les contraintes inhérentes au projet. <input type="checkbox"/> Le candidat a déterminé les principaux jalons pour la création de son entreprise. Ces jalons sont temporellement définis.

<p><b>Évaluer l'opportunité d'une offre en réalisant une analyse de marché.</b></p>		<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Le candidat a déterminé le périmètre de son marché : secteur d'activité, espace géographique, consommateurs cibles.</li> <li><input type="checkbox"/> Une étude de marché est réalisée. Celle-ci inclut :<ul style="list-style-type: none"><li>- les chiffres clés du secteur ;</li><li>- les tendances du secteur ;</li><li>- une matrice SWOT permettant d'identifier les forces, faiblesses, opportunités et menaces de son projet d'entreprise ;</li><li>- un mapping concurrentiel permettant d'identifier les concurrents directs et indirects.</li></ul></li></ul>
<p><b>Tester et valider la pertinence de son offre auprès de cibles potentielles.</b></p>		<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Le candidat a réalisé des interviews et sondage auprès de cibles potentielles, en mobilisant les outils et méthodologies adaptés.</li> <li><input type="checkbox"/> Le candidat a présenté les principaux enseignements issus de cette phase de test.</li> <li><input type="checkbox"/> Le candidat a identifié les ajustements à réaliser par rapport à son projet initial.</li></ul>

<p><b>Définir une offre et une proposition de valeur.</b></p>		<p><input type="checkbox"/> Le candidat a décrit son offre et défini sa proposition de valeur.</p> <p><input type="checkbox"/> La proposition de valeur est simple : elle est compréhensible immédiatement, sans explications supplémentaires.</p> <p><input type="checkbox"/> La proposition de valeur est actionnable : elle débouche sur un résultat, un bénéfice.</p> <p><input type="checkbox"/> La proposition de valeur est spécifique : elle met en avant un aspect de l'offre différenciant.</p>
<p><b>Définir le modèle économique d'une entreprise en élaborant son business model.</b></p>		<p><input type="checkbox"/> Le candidat a rempli son Business Model Canvas (BMC) et celui de deux concurrents.</p> <p><input type="checkbox"/> Le candidat est capable d'expliquer les différences entre son canvas et celui des concurrents.</p> <p><input type="checkbox"/> Le candidat peut donner les éléments clés de son BMC et expliquer ses choix.</p>
<p><b>Domaine d'activités n°2 - Démarrer son activité</b></p>		
<p><b>Définir le statut de son entreprise et effectuer les démarches nécessaires à sa création.</b></p>	<p>Le candidat, à partir de son projet d'entreprise, produit les livrables requis pour</p>	<p><input type="checkbox"/> Le candidat a choisi un statut pour son entreprise. Le choix tient compte :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de ses éventuels associés ;</li> </ul>

	<p>démontrer les compétences acquises et les soutient devant un professionnel externe.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- des modalités de direction souhaitées pour l'entreprise et du statut du dirigeant ;</li> <li>- du montant du capital social apporté ;</li> <li>- des modalités d'imposition des bénéficiaires.</li> </ul> <p><input type="checkbox"/> Le candidat est capable d'argumenter son choix.</p> <p><input type="checkbox"/> Le candidat a effectué ou décrit les démarches à effectuer pour immatriculer son entreprise.</p>
<p><b>Définir l'identité de marque et l'identité visuelle de son entreprise.</b></p>		<p><input type="checkbox"/> Le candidat a déterminé les finalités et les valeurs de son entreprise.</p> <p><input type="checkbox"/> Le candidat a déterminé l'identité de marque de son entreprise. La cohérence de l'identité de marque avec les valeurs de l'entreprise est explicitée.</p> <p><input type="checkbox"/> Le candidat a décrit l'identité visuelle qu'il souhaite donner à son entreprise. La cohérence de l'identité visuelle avec l'identité de marque de l'entreprise est explicitée.</p> <p><input type="checkbox"/> Le candidat a trouvé un nom et un logo en respectant les principes de la propriété intellectuelle. Il a déposé ou s'est renseigné sur les démarches de dépôt de sa marque.</p>

<p><b>Rédiger un business plan complet et convaincant.</b></p>		<p><input type="checkbox"/> Le business plan comprend une présentation du projet, du marché et de la stratégie incluant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- une analyse complète de la taille de marché. L'analyse de la taille de marché repose soit sur le marché directement adressable, soit sur une estimation de la part du marché total qu'il est possible d'atteindre.</li> <li>- Une analyse complète du marché concurrentiel. Les concurrents qui adressent le même besoin, même s'ils n'ont pas le même produit, sont intégrés.</li> <li>- Une analyse complète du pricing (tarification) et du positionnement. Le pricing correspond à la cible.</li> </ul> <p><input type="checkbox"/> Le business plan comprend des prévisions financières. Ces prévisions justifiées, réalistes et cohérentes.</p> <p><input type="checkbox"/> Le business plan comprend une présentation du créateur, de l'équipe et de la structure.</p>
<p><b>Élaborer un plan de financement pour son entreprise.</b></p>		<p><input type="checkbox"/> Le candidat a élaboré un plan de financement incluant les besoins de financement, sources de financement prévues, la répartition entre capitaux propres, emprunts, subventions.</p>

		<input type="checkbox"/> Le candidat a identifié les acteurs et dispositifs lui permettant de bénéficier de financements pour son projet de création d'entreprise.  <input type="checkbox"/> Le candidat a identifié les conditions et exigences nécessaires pour solliciter ces financements.  <input type="checkbox"/> Le candidat a élaboré un plan d'action pour la mobilisation de ces financements. Ce plan tient compte des exigences et du calendrier propres à chaque acteur.
<b>Identifier le lieu d'implantation optimal pour son entreprise.</b>		<input type="checkbox"/> Le candidat a conduit une enquête terrain pour déterminer un lieu d'implantation idéal. Il a argumenté son choix en s'appuyant sur les résultats de son enquête.  <input type="checkbox"/> Le lieu est cohérent avec les caractéristiques du marché ciblé par le candidat et tient compte de ses moyens et contraintes.
<b>Domaine d'activités n°3 - Trouver ses premiers clients et partenaires</b>		

<p><b>Se présenter et présenter son projet de manière convaincante.</b></p>	<p>Le candidat, à partir de son projet d'entreprise, produit les livrables requis pour démontrer les compétences acquises et les soutient devant un professionnel externe.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Le candidat a réalisé un pitch d'une minute.</li> <li><input type="checkbox"/> Le candidat a réalisé un pitch de dix minutes.</li> <li><input type="checkbox"/> Le candidat a délivré des pitches clairs et convaincants.</li> <li><input type="checkbox"/> Le candidat ne décrit pas les fonctionnalités de son produit en détail.</li> </ul>
<p><b>Élaborer un plan d'actions commercial, marketing et communication.</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Le candidat a déterminé les canaux de vente de son offre. Les canaux de vente sont adaptés à sa clientèle ou aux segments de clientèle ciblés.</li> <li><input type="checkbox"/> Le candidat s'est fixé des objectifs commerciaux. Ces objectifs sont réalistes et cohérents avec la taille évaluée de son marché.</li> <li><input type="checkbox"/> Le candidat a élaboré un plan commercial, marketing et communication pour atteindre ces objectifs, incluant : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les actions envisagées pour atteindre chaque segment de clientèle ;</li> <li>- Les moyens financiers et humains nécessaires à la réalisation de ces actions ;</li> <li>- Le planning de réalisation de ces actions.</li> </ul> </li> </ul>

<b>Prospecter ses premiers clients.</b>		<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Le candidat a établi la liste des prospects à contacter.</li><li><input type="checkbox"/> Le candidat a priorisé les prospects à contacter.</li><li><input type="checkbox"/> Le candidat a créé un fichier de suivi de prospection.</li><li><input type="checkbox"/> Le candidat a préparé son pitch de prospection.</li><li><input type="checkbox"/> Le candidat a prospecté ses premiers clients et analysé leurs premiers retours sur l'offre.</li></ul>
<b>Développer son réseau professionnel.</b>		<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Le candidat a identifié les réseaux pertinents dans le cadre de son projet et sélectionné quelques événements auxquels participer.</li><li><input type="checkbox"/> Le candidat a mis à jour son profil LinkedIn (si applicable).</li><li><input type="checkbox"/> Le candidat a participé à des événements professionnels et en a tiré des contacts.</li></ul>



		<input type="checkbox"/> Le candidat a relaté les principaux enseignements tirés de la participation à ces événements.  <input type="checkbox"/> Le candidat a établi les personnes sur lesquelles il peut compter dans son propre réseau.  <input type="checkbox"/> Le candidat a identifié les bons partenaires (fournisseurs, prestataires...).
<b>Domaine d'activités n°4 - Piloter son activité au quotidien</b>		
<b>S'entourer de collaborateurs afin de s'adjoindre de compétences et de ressources complémentaires.</b>	Le candidat, à partir de son projet d'entreprise, produit les livrables requis pour démontrer les compétences acquises et les soutient devant un professionnel externe.	<input type="checkbox"/> Le candidat s'est fait aider grâce à d'autres personnes ayant des compétences complémentaires aux siennes.  <input type="checkbox"/> Le candidat a identifié un ou plusieurs associés ou collaborateurs aux compétences complémentaires (si applicable).  <input type="checkbox"/> Le candidat a relaté les enseignements tirés de la collaboration.

<p><b>Assurer les bases de la gestion administrative et comptable de son entreprise.</b></p>		<p><input type="checkbox"/> Les différents interlocuteurs de l'entrepreneur sont identifiés (RSI, SIE, Ursaff, etc.). Leur fonction et les obligations qui leur sont rattachées sont connues.</p> <p><input type="checkbox"/> Les documents types nécessaires à son activité sont créés :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- documents commerciaux (conditions générales de vente, devis, factures, etc.) ;</li><li>- documents comptables ;</li><li>- documents contractuels.</li></ul> <p><input type="checkbox"/> Les obligations liées à la production et à la gestion de ces documents sont connues et décrites.</p> <p><input type="checkbox"/> Un plan de trésorerie prévisionnel est établi. Le plan correspond aux hypothèses de marché.</p>
<p><b>Créer des indicateurs et des tableaux de bord de suivi de l'activité.</b></p>		<p><input type="checkbox"/> Le candidat a déterminé les principaux objectifs de performance de son entreprise. Ces objectifs sont observables et mesurables.</p> <p><input type="checkbox"/> Le candidat a déterminé les indicateurs clés pour suivre son activité. Ces indicateurs sont cohérents avec ses objectifs.</p>

		<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Le candidat a estimé un seuil pour chacun de ses indicateurs, afin de pouvoir repérer les alertes.</li> <li><input type="checkbox"/> Le candidat a créé des tableaux de bord sur excel ou tableur pour suivre son activité.</li></ul>
--	--	--