

## REFERENTIEL DE COMPETENCES ET D'ÉVALUATION

### RS5228 - CERTIFICAT COMPLEMENTAIRE "DEVELOPPER-ENTREPRENDRE DANS LE CHAMP DE L'ENCADREMENT SPORTIF"

**MINISTERE DES SPORTS**

La certification s'adresse aux titulaires d'un diplôme d'Etat permettant l'encadrement d'activités physiques ou sportives ou aux personnes en cours de formation. Les activités du détenteur du certificat complémentaire « développer – entreprendre dans le champ de l'encadrement sportif » se déploient dans le cadre d'un projet de développement ou de création d'activité dans le champ sportif par une démarche « entrepreneuriale » ou « intrapreneuriale ». Cette démarche peut s'exercer dans des structures de tout type et notamment au sein de l'économie sociale et solidaire et du champ lucratif marchand (associations, coopératives, sarl, eirl, micro-entrepreneur...).

Ce certificat permet d'entreprendre un projet de développement dans le champ des activités sportives en apportant les garanties de connaissance du secteur (marché, partenariats...) et des contraintes réglementaires particulières à respecter. La certification contribue à mener une analyse de positionnement pertinente et à appréhender les outils techniques, budgétaires, marketing et de commercialisation efficiente en prenant en compte les spécificités du secteur de l'activité physique ou sportive.

<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b>  <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales</i>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b>  <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
	<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<b>Conduire une démarche de création ou de développement d'activité dans le champ de l'encadrement sportif</b>		
<p><b>C1 – Mener et porter un diagnostic dans une approche territoriale, sociologique, économique et marketing en vue de faire émerger un projet de développement ou de création d'activité dans le champ sportif</b></p> <p>C1.1 Effectuer un état des lieux par l'analyse des activités et des caractéristiques de la structure ainsi que du marché existant tout en prenant en compte les particularités du secteur des activités physiques ou sportives.</p>	<p><b>La situation d'évaluation certificative est réalisée au moyen :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de la présentation différée d'un projet. Le candidat présente devant les évaluateurs un projet de développement ou de création d'activité dans le champ sportif, préparé en amont de la certification, ainsi que la démarche suivie pour sa mise en</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1) Le candidat conçoit :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Un support de présentation</b> en vue de convaincre</li> <li>- <b>Une stratégie de communication</b> de son projet adapté à ses différents interlocuteurs</li> </ul> </li> <li>2) Le candidat présente :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Un diagnostic</b> comprenant notamment la problématique contextualisée ainsi que l'analyse des forces et des faiblesses du projet</li> <li>- <b>Un état des lieux</b> comportant :</li> </ul> </li> </ul>

<p>C1.2. Analyser le modèle économique de la structure existante ou en création dans lequel s'inscrit le projet, au regard des spécificités du secteur.</p> <p>C1.3. Effectuer un état des lieux des acteurs en présence et de leurs interactions en évaluant les complémentarités possibles, afin de formaliser un diagnostic partagé avec les parties prenantes (partenaires publics et privés, financeurs, hiérarchie)</p> <p>C1.4. Elaborer et présenter un diagnostic en mettant en évidence la problématique contextualisée ainsi que les forces et faiblesses du projet, susceptibles d'impacter sa mise en oeuvre</p> <p><b>C2. Définir et présenter une offre adaptée en liant le projet d'activités sportives au modèle économique de la structure existante ou en construction</b></p> <p>C2.1. Définir l'offre de service ou le produit permettant de répondre aux besoins identifiés du secteur</p> <p>C2.2. Expliciter le (ou les) segment (s) visé (s) du marché (public(s) cible(s)) au regard de l'offre déjà existante pour proposer un projet de création ou de développement d'activité dans le champ de l'encadrement sportif, réaliste et réalisable</p> <p>C2.3. Construire et présenter une stratégie de commercialisation et de communication valorisante adaptée aux particularités du secteur de l'encadrement des activités physiques ou sportives</p> <p>C2.4. Définir et argumenter les choix budgétaires pour sécuriser le modèle économique de l'activité au regard de l'environnement particulier dans laquelle elle s'inscrit (saisonnalité, structures de petite taille, coexistence public/privé et marchand/non-marchand...)</p> <p>C2.5. Identifier et arbitrer le choix du statut juridique de structure le plus adapté au regard du projet ou identifier les avantages et limites du statut juridique de la structure existante afin d'en sécuriser l'activité.</p>	<p>oeuvre(durée comprise entre 10 minutes et 15 minutes maximum).</p> <p>- d'un entretien portant sur la démarche et le projet (durée 40 minutes maximum).</p> <p>Lors de l'entretien, les différents documents du candidat produits ou utilisés pour construire son projet (cadre réglementaire, documents comptables, documents de communication, tout élément base de constitution de son projet...), doivent être consultables sous forme imprimée ou numérique à la demande des évaluateurs et/ou à l'initiative du candidat pour étayer son argumentation.</p>	<p><b>Les activités et caractéristiques de la structure</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le modèle économique de la structure</li> <li>- Les acteurs en présence et leurs interactions</li> <li>- Le marché existant (offre, demande, besoins...)</li> <li>- Les évolutions technologiques et les innovations</li> </ul> <p><b>Une offre de service adaptée en justifiant :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le positionnement de l'offre de service ou de produit</li> <li>- Le choix du public cible</li> <li>- La stratégie de commercialisation utilisée</li> </ul> <p><b>Le lien entre le projet et le modèle économique de la structure en exposant :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le choix des critères de rentabilité en lien avec les objectifs de la structure</li> <li>- L'étude budgétaire du projet</li> <li>- La prise en compte du cadre comptable et fiscal</li> <li>- Les ressources d'accompagnement à la création d'entreprise existantes identifiées</li> <li>- Les avantages et limites des statuts juridiques identifiées en adéquation avec le projet</li> <li>-</li> </ul>
---	--	--

**C3. Formaliser le projet d'activités sportives en vue de convaincre les pratiquants visés, les financeurs et les partenaires**

C3.1. Produire des éléments écrits pour étayer sa démarche et offrir une présentation valorisante de son projet

C3.2. Mettre en valeur le projet auprès des pratiquants potentiels pour favoriser une adhésion la plus large possible.

C3.3. Concevoir un discours structuré et l'adapter à différents interlocuteurs, publics et privés pour obtenir notamment des aides ou subventions.