



Référentiel « Concevoir et Développer un projet entrepreneurial »

1. Conception du référentiel

Le référentiel « Concevoir et développer un projet entrepreneurial » a été élaboré pour reconnaître les compétences techniques et comportementales acquises par une personne entreprenante à travers la conception et la conduite effective d'un projet, qu'il s'agisse de son propre projet ou d'un projet mené dans une organisation existante. L'aboutissement effectif du projet lui-même n'entre pas en ligne de compte dans cette évaluation.

Ce référentiel s'appuie sur le référentiel européen ENTRECOMP¹ dont il est une adaptation réalisée par la communauté des enseignants-chercheurs et des accompagnants mobilisés dans le réseau PEPITE.

Par son modèle de progression, le référentiel met en valeur une autonomie croissante dans la conception et une capacité à agir dans des contextes de plus en plus complexes et changeants. Le titre du référentiel indique qu'entreprendre est un processus continu et non linéaire qui nécessite que soient constamment mobilisées des compétences de conception et de développement (adaptation de la mise en œuvre concrète) pour faire progresser le projet dans un contexte qui reste incertain.

Le référentiel est structuré en 4 domaines de compétences eux-mêmes décomposés en 20 méta-compétences

Il comporte une majorité de **soft skills**, entendues ici comme des compétences comportementales et relationnelles. Elles mettent au premier plan la capacité à appréhender un monde complexe et changeant et constituent les points d'appui dans les processus de résolution de problèmes et de création de valeur.

Comparativement à ENTRECOMP, le référentiel rend explicites et visibles des compétences techniques de gestion « **hard skills** » qui étaient regroupées initialement dans une seule méta-compétence ENTRECOMP sous le vocable « *financial and economic literacy* ».

Ainsi, 5 méta-compétences sont associées aux connaissances, outils et méthodes de l'entrepreneuriat : identification de l'opportunité d'entreprendre (en rapport avec le marketing et la stratégie) - conception d'une proposition de valeur (marketing et design thinking ou conception innovante) - ingénierie financière du projet - construction du modèle d'affaires - planification et gestion du projet. (Cf. infra tableau Référentiel Concevoir et développer un projet entrepreneurial »)

Domaine 1 : Avoir une posture entrepreneuriale

- Travailler avec les autres
- Être autonome
- Être curieux explorer et écouter
- Résoudre des problèmes complexes
- Savoir communiquer
- Être motivé et persévérer
- Avoir conscience de soi et de son auto-efficacité

Domaine 2 : faire émerger une opportunité d'entreprendre

- Faire preuve de créativité

¹ Sur la base des travaux menés par le Joint Research Center de la Commission Européenne, ENTRECOMP considère l'esprit d'entreprendre comme une compétence transversale, qui concerne des situations variées, allant de la création et de la reprise d'entreprise à l'intrapreneuriat et aux initiatives personnelles et citoyennes. Il s'appuie sur la définition de l'entrepreneuriat comme étant le fait d'agir sur des opportunités ou des idées et les transformer en valeur utile aux autres, la valeur créée pouvant être financière, environnementale, culturelle ou sociale. Selon les auteurs d'ENTRECOMP, avoir des compétences entrepreneuriales, c'est mobiliser des ressources et agir pour transformer des idées et opportunités.

- Déceler et construire une opportunité
- Stimuler sa vision
- Concevoir une proposition de valeur
- Penser de manière éthique et durable

Domaine 3 : Construire un projet

- Construire le modèle d'affaires
- Construire l'ingénierie financière du projet
- Planifier et gérer
- Gérer le risque, l'ambiguïté et l'incertitude

Domaines 4 : Agir et lancer un projet

- Mobiliser les ressources
- Mobiliser les autres
- Prendre des initiatives
- Apprendre de ses expériences

Il faut noter que si le référentiel comporte une majorité de soft skills, la plupart de ces dernières sont fortement liées à des compétences techniques, en rapport avec les outils de l'entrepreneuriat :

- Mobiliser les autres : l'entrepreneur articule des expertises, notamment juridiques, comptables, fiscales, en propriété intellectuelle, etc. L'entrepreneur n'a pas vocation à être expert dans certaines dimensions utiles à son projet, mais il sait identifier les besoins d'expertise, les mobiliser et les intégrer dans la construction de son projet.
- Faire preuve de créativité : cette compétence douce fortement valorisée par les entreprises s'appuie sur des outils et méthodes qui sont prises en compte dans l'évaluation de cette compétence.
- Travailler avec les autres : cette compétence relève en partie de la maîtrise des outils et principes du management.
- Stimuler sa vision : cette compétence est en rapport avec les méthodes de veille et l'analyse stratégique et de marché, ou encore la méthode des scénarios.
- Savoir communiquer : cette compétence s'appuie explicitement sur des outils et méthodes : construction d'un pitch, plan de communication, mobilisation des outils digitaux, etc.
- Être curieux, explorer et écouter : cette compétence relève également de la veille, de la capacité à rechercher et analyser de données, de la capacité à mobiliser des outils d'analyse stratégique et de marché.
- Apprendre de ses expériences : cette compétence s'appuie sur la notion d'effectuation, sur les outils du pilotage et du reporting de projet
- Gérer l'ambiguïté, l'incertitude et les risques : cette compétence renvoie aux méthodes d'analyse du risque ainsi qu'à l'effectuation.
- Résoudre des problèmes complexes : cette compétence, qui dépend du type de projet et d'innovation, mobilise souvent des méthodologies issues de formations variées et implique par exemple l'analyse multicritère.

2. Modalités de l'évaluation des compétences et procédure de contrôle

2.1 Évaluation et certification des compétences

Le niveau cible des compétences entrepreneuriales relève d'une approche systémique à travers la notion de halo de compétences et l'évaluation est réalisée à travers une méthodologie 360° nourrie par des preuves apportées par l'entrepreneur.

Halo de compétences et niveau moyen cible

Le certificat veut attester que l'entrepreneur sait « combiner et mobiliser des ressources pour agir dans une situation donnée » selon l'expression de Le Boterf. Ces situations sont celles qui ont concrètement été

Direction générale de l'enseignement supérieur et de l'insertion professionnelle

rencontrées par l'entrepreneur pendant la conduite de son projet entrepreneurial spécifique et dans le contexte particulier où s'est déroulé ce projet. L'évaluation dépend du triptyque porteur / projet / contexte.

L'entrepreneur est aussi celui qui sait apprécier son niveau de maîtrise pour mieux définir des axes de progrès, mais aussi pour déléguer ou externaliser leur mise en œuvre, sous son contrôle.

L'évaluation des compétences entrepreneuriales n'est donc pas faite selon une norme ou dans une logique de notation. Elle conduit à évaluer pour chaque personne un halo de compétences qui lui est propre et lui permet d'agir, de progresser et d'apprendre dans l'action, et enfin de valoriser son expérience vis-à-vis de ses parties prenantes, en particulier partenaires d'affaires et employeurs.

Ainsi, la certification sera accordée aux candidats qui pourront attester d'un niveau moyen cible, dans lequel des compétences particulièrement bien maîtrisées peuvent « compenser » des compétences à faire progresser.

Ce niveau moyen cible correspond au niveau de maîtrise « intermédiaire » pleinement acquis, soit un niveau moyen 4/8, soit un total de 80/160 points.

Subjectivité de l'évaluation des soft skills : la méthode 360°

L'évaluation des compétences relationnelles et comportementales (*soft skills*), est influencée par la position et les références personnelles de l'évaluateur, par celles du sujet évalué, et enfin par le contexte dans lequel s'inscrit l'évaluation. Comme le référentiel a une composante significative de soft skills il est demandé de procéder à une évaluation par la méthode du 360° afin de réduire les biais de subjectivité.

L'évaluation à 360° (ou 360 feedback) est une méthode utilisée par de nombreuses entreprises pour évaluer les compétences comportementales de leurs collaborateurs. Elle consiste à faire évaluer un individu par des acteurs représentatifs de son quotidien de travail : supérieur hiérarchique, collatéraux, subordonnés, mais également clients internes ou externes, fournisseurs et partenaires. Cet outil est généralement utilisé comme un outil de développement personnel, qui permet au sujet évalué de faire un point sur ses compétences managériales.

Cette démarche d'évaluation contribue à la reconnaissance de la qualité du référentiel par les acteurs du monde socio-économique.

La démarche d'évaluation des compétences : réflexivité et évaluation à 360°

La démarche d'évaluation des compétences entrepreneuriales associe réflexivité et évaluation à 360°. Elle se déroule en plusieurs étapes associant auto-positionnement par l'étudiant entrepreneur et évaluation finale par ses accompagnateurs.

L'étudiant entrepreneur est invité à **s'auto-positionner** sur l'ensemble des 20 méta-compétences du référentiel, en entrée et en sortie du dispositif, mais aussi s'il le souhaite à tout moment de son parcours entrepreneurial. Il doit alors se situer parmi les 4 niveaux de maîtrise (de base – intermédiaire – avancé – expert), en précisant si ce niveau de maîtrise est acquis ou encore en cours d'acquisition. Il doit également justifier son auto-positionnement en indiquant une réalisation effective sur un mode déclaratif ou en joignant un livrable qui vient en appui de son assertion (notion de preuve).

La soutenance en vue de la certification est construite autour d'un dialogue entre les membres du jury et le candidat. Les membres du jury s'appuient sur l'auto-positionnement et les assertions et livrables qui l'accompagnent (business plan, cartographie du réseau constitué, plan de prospection, réalisations et avancées du projet, participation aux concours entrepreneuriat, etc.) pour fonder leur évaluation des compétences.

Compte tenu de l'organisation du suivi des étudiants entrepreneurs, le jury est composé de deux personnes au minimum, avec nécessairement des professionnels dont au moins un entrepreneur ou le mentor qui a accompagné l'étudiant entrepreneur et il peut être complété par des enseignants du domaine de l'entrepreneuriat et par des chargés d'accompagnement salariés du PEPITE.

Exemples d'assertions / livrables associés aux compétences

Travailler avec les autres	Dans la conduite du projet il a été essentiel que je mobilise des ressources, des personnes pour m'aider. Vous en avez ici une liste. J'ai dû créer les conditions d'une confiance réciproque. J'entreprends seul mais je travaille avec de nombreuses personnes mobilisées autour de mon projet.
Être curieux, explorer et écouter	Dans chaque domaine (université, entreprise dans laquelle j'ai travaillé en stage, entreprise que j'ai créée), j'ai dû prendre l'initiative de rechercher des informations pertinentes mais aussi être à l'écoute des connaissances que l'on pouvait partager. C'est ce qui me permet d'imaginer une solution nouvelle et adaptée aux besoins: cf. recherche d'informations sur le marché, exploitation des études XERFI, sourcing de fournisseurs à l'international. Livrable : Analyse des données du marché dans mon plan d'affaires.
Construire l'ingénierie financière de mon projet	Pour la création de mon entreprise, j'ai fait des budgets prévisionnels et mesuré mes besoins en trésorerie. J'ai mis en place une stratégie de recherche de financements publics aidé par le chargé de projet de mon PEPITE. Livrable : budgets et plan de financement du projet.
Savoir communiquer	Je mets toujours en parallèle des images lorsque je communique afin de faire passer mon message le mieux possible. J'ai appris à changer mon pitch en fonction des publics. IL est très important de ne pas se répéter pour être convaincant. J'ai pitché mon projet lors du concours PEPITE Tremplin. Livrable : diaporama de deux pitches distincts de mon projet.

2.2 Modalités et critères d'évaluation

Pour chacune des **20 méta-compétences**, l'évaluation se fait à partir de plusieurs éléments :

- 1) Auto-positionnement réalisé par le candidat à l'aide de l'outil d'auto-positionnement
- 2) Description de l'action ou de l'expérience qui vient en appui à l'auto-positionnement. Cette description est obligatoire
- 3) Le cas échéant, les éléments de preuve ou livrables sont associés à cette description tels que :
 - Business plan, cartographie du réseau constitué, plan de prospection, réalisations et avancées du projet, participation aux concours entrepreneuriat, etc
 - Documents tels que pitch desk, témoignages vidéo de partenaires, retours d'expériences, vidéo de pitch etc
- 4) La qualité du dialogue avec les membres du jury de soutenance

Le tableau ci-dessous précise les critères d'évaluation qui correspondent aux différents niveaux de maîtrise des compétences, ainsi que les éléments de justification associés à l'auto-positionnement des candidats. Certains de ces éléments sont des livrables formels.

CERTIFICAT : CONVEVOIR ET DEVELOPPER UN PROJET ENTREPRENEURIAL

Description du métier, de l'activité ou de la situation professionnelle à partir duquel le dispositif de formation visant à la certification est initié

Le dispositif permet de favoriser l'émergence de compétences entrepreneuriales transverses auprès de personnes voulant conduire un projet de création de valeur nouvelle à partir du domaine d'exercice professionnel qu'ils ont choisi.

Référentiels

Référentiel de compétences	Référentiel de certification	
	Modalités d'évaluation / livrable	Critères d'évaluation
AVOIR UNE POSTURE ENTREPRENEURIALE		
Travailler avec les autres	<p>Le candidat décrit son expérience en matière d'équipe et de réseau.</p> <p><u>Livrable</u> : présentation du profil et des rôles des personnes qui constituent son équipe. Description des communautés avec lesquelles il collabore.</p>	<p>Le candidat a travaillé en équipe de manière efficace</p> <p>Le candidat a mobilisé une équipe pour son projet créateur de valeur</p> <p>Le candidat a animé une équipe</p> <p>Le candidat a mobilisé des communautés distantes</p> <p>Le candidat a conçu des méthodes et des espaces favorables au travail en équipe.</p>
Être autonome	<p>Le candidat décrit les actions qu'il a menées en autonomie.</p>	<p>Le candidat a réalisé des actions simples en autonomie</p> <p>Le candidat a réalisé des actions créatrices de valeur en pleine autonomie</p> <p>Le candidat a conçu des activités créatrices de valeur seul ou en équipe</p> <p>Le candidat a incité ou aidé les autres à travailler en autonomie</p>
Être curieux, explorer et écouter	<p>Le candidat décrit ses expériences de recherche d'informations et d'exploration de solutions. Il décrit les situations d'écoute qui l'ont aidé à construire et faire évoluer son projet.</p>	<p>Le candidat a fait preuve de curiosité et a écouté les autres</p> <p>Le candidat a identifié des solutions nouvelles pour répondre à des besoins identifiés</p> <p>Le candidat a cherché des solutions nouvelles pour améliorer la création de valeur</p> <p>Le candidat a transposé des connaissances, des idées et des solutions à de nouveaux domaines d'application</p>
Résoudre des problèmes complexes	<p>Le candidat décrit le(s) problème(s) complexe(s) auxquels il a été confronté et les méthodes de résolution choisies ou utilisées.</p>	<p>Le candidat a exploré un problème complexe sous différents angles</p> <p>Le candidat a identifié et formalisé un problème complexe</p> <p>Le candidat a mobilisé différentes approches pour tenter de résoudre un problème complexe</p> <p>Le candidat a mis en œuvre une méthode de résolution de problème complexe</p>
Savoir communiquer	<p>Le candidat décrit son expérience en matière de communication (contenu, situation et cible)</p>	<p>Le candidat a transmis une idée de façon claire, structurée et convaincante</p> <p>Le candidat a transmis la valeur d'une idée à des acteurs différents en adaptant ses arguments et son discours</p>

Direction générale de l'enseignement supérieur et de l'insertion professionnelle

	<u>Livrable</u> : support de communication (par exemple diaporama, pitch, vidéo) – plan de communication	Le candidat a communiqué des scénarios et des récits qui ont inspiré et mobilisé des tiers Le candidat a formalisé et mis en œuvre dans la durée une stratégie de communication
Être motivé et persévérer	Le candidat décrit son expérience en ce qui concerne la progression de ses actions ou de son projet. Il décrit les incidents de parcours, revers et échecs qu'il a connus et la façon dont il a réagi afin de les dépasser. Il explique sa motivation dans le projet.	Le candidat a fait preuve de motivation et ne s'est pas découragé lors de la réalisation de certaines tâches Le candidat a réalisé des tâches en se fixant des objectifs et en mesurant ses progrès Le candidat a surmonté des obstacles et persévéré face à l'adversité Le candidat s'est adapté et a rebondi face aux échecs. Il a maintenu la motivation des autres suite à des revers et échecs
Avoir conscience de soi et de son auto-efficacité	Le candidat décrit ses capacités, ses forces et ses faiblesses et les conditions et étapes de son développement personnel et professionnel.	Le candidat identifie ses capacités et aspirations Le candidat est conscient de ses forces et faiblesses vis-à-vis de son projet Le candidat voit son parcours comme un espace de développement personnel et professionnel en étant à l'écoute du retour des autres Le candidat sait élaborer une stratégie de développement professionnel pour lui-même et son équipe
FAIRE EMERGER UNE OPPORTUNITE D'ENTREPRENDRE		
Faire preuve de créativité	Le candidat décrit son expérience en matière de créativité : outils et processus créatifs utilisés, situation de test, acteurs impliqués. <u>Livrable</u> : descriptif de la méthode ou du processus de créativité utilisé, des résultats obtenus.	Le candidat a proposé des idées originales en réponse à des besoins ou questions Le candidat a utilisé différentes techniques pour générer des idées créatrices de valeur Le candidat a recherché et testé des idées en impliquant d'autres acteurs Le candidat a conçu et mis en œuvre des processus de génération et de validation d'idées créatrices de valeur
Déceler et construire une opportunité	Le candidat décrit sa démarche de recherche et d'analyse d'informations lui ayant permis d'identifier et construire une opportunité entrepreneuriale. <u>Livrable</u> : note d'opportunité portant sur le marché, les concurrents directs et indirects, l'environnement stratégique du projet, les tendances quantitatives et qualitatives identifiées.	Le candidat a identifié des besoins non satisfaits Le candidat a identifié des opportunités et analysé des besoins dans des contextes différents Le candidat a analysé et remis en question des pratiques établies pour créer des opportunités entrepreneuriales Le candidat a transformé une opportunité entrepreneuriale en projet et sait anticiper les tendances
Stimuler sa vision	Le candidat décrit comment il imagine le futur et construit sa vision stratégique. <u>Livrable</u> : présentation de son plan stratégique et des scénarios associés.	Le candidat a élaboré de scénarios simples pour imaginer l'avenir dans son domaine d'activité Le candidat a élaboré des scénarios crédibles lui permettant de proposer une vision de l'avenir inspirante pour les autres Le candidat a élaboré une vision stratégique de son projet en analysant le à l'aide de ses parties prenantes Le candidat a convaincu les autres de son choix parmi des scénarios dans un contexte d'incertitude
Concevoir une proposition de valeur	Le candidat présente sa proposition de valeur et comment elle a été construite et testée. <u>Livrable</u> : présentation de la proposition de valeur et de ses éléments (arborescence	Le candidat a imaginé une idée ayant de la valeur pour des utilisateurs Le candidat a identifié les fonctionnalités d'une offre et différencié les sources de valeur. Le candidat a conçu seul ou en équipe une proposition de valeur et a décomposé la chaîne de valeur

Direction générale de l'enseignement supérieur et de l'insertion professionnelle

	fonctionnelle, leviers de valeur d'usage et d'estime, parcours d'expérience)	Le candidat a mobilisé des approches innovantes pour renforcer une proposition de valeur.
Penser de manière éthique et durable	Le candidat présente l'état de ses réflexions, de ses décisions et de ses actions en matière d'éthique et de développement durable. <u>Livrable</u> : présentation des impacts du projet en matière d'éthique et de durabilité.	Le candidat reconnaît ce qui est éthique et respectueux de l'environnement et de la société Le candidat a pris des décisions sur des bases éthiques et durables Le candidat a agi en s'assurant que les objectifs en matière d'éthique et de durabilité sont atteints Le candidat a responsabilisé les parties prenantes internes et externes à l'impact des actions conjointes
CONSTRUIRE UN PROJET		
Construire le modèle d'affaires	Le candidat présente son modèle d'affaires et explique sa démarche de construction. <u>Livrable</u> : présentation structurée des éléments qui constituent le modèle d'affaires (sous forme de synthèse ou sous forme de plan d'affaires complet)	Le candidat connaît le rôle du modèle d'affaires dans la structuration du projet Le candidat a défini le contenu et les enjeux des éléments clés du modèle d'affaires Le candidat a mis en forme le modèle d'affaires et construit les plans d'actions associés Le candidat a fait évoluer son modèle d'affaires pour relever de nouveaux défis
Construire l'ingénierie financière du projet	Le candidat présente la modélisation financière de son projet et explique les conditions de viabilité financière de son projet. <u>Livrable</u> : budgets, compte de résultat, plan de financement, bilans prévisionnels, évaluation financière de l'entreprise, conditions et montants de la levée de capital	Le candidat a construit un budget simple et connaît les principaux concepts financiers Le candidat a défini le budget de son projet et ses besoins de trésorerie Le candidat a construit la modélisation financière de son projet et identifié et choisi les ressources financières publiques et privées adaptées à son projet Le candidat a levé des fonds et a évalué la santé financière de son projet + création de valeur
Planifier et gérer	Le candidat présente son plan d'actions et la ou les méthodes de gestion de projet utilisées. <u>Livrable</u> : plan d'actions et outils de gestion de projet	Le candidat a construit un plan d'actions simples avec des objectifs cibles Le candidat a construit et adapté un plan d'actions complet en modifiant les activités, les étapes ou les objectifs Le candidat a utilisé une méthode agile de gestion de projet pour adapter le projet aux événements Le candidat a adapté la stratégie de son projet pour prendre en compte les aléas, sans en perdre le contrôle
Gérer l'ambiguïté, l'incertitude et les risques	Le candidat présente son parcours et précise les risques identifiés et la façon dont il les a appréhendés. Le cas échéant, il décrit les étapes de son parcours selon la logique effectuale.	Le candidat a agi en identifiant les risques d'une activité simple Le candidat a évalué de façon critique les ambiguïtés et les incertitudes associées à son projet Le candidat a agi face à l'incertitude selon le principe de la perte acceptable Le candidat sait évaluer les investissements à haut risque et à long terme
AGIR ET LANCER UN PROJET		
Mobiliser les ressources	Le candidat présente la liste des ressources qu'il a mobilisées pour mettre en œuvre son projet ou le développer <u>Livrable</u> : liste des ressources	Le candidat a identifié les ressources matérielles et immatérielles nécessaires à la réalisation d'une activité simple Le candidat a mobilisé les ressources matérielles et immatérielles nécessaire à son projet entrepreneurial Le candidat a organisé la gestion efficace des ressources nécessaires à son projet Le candidat a élargi le cercle des ressources mobilisées pour accompagner le développement de son projet

Direction générale de l'enseignement supérieur et de l'insertion professionnelle

Mobiliser les autres	Le candidat présente les personnes ressources et réseaux avec lesquels il a noué des contacts et relations <u>Livrable</u> : liste des personnes ressources et réseaux	Le candidat a identifié les personnes ressources Le candidat a initié de nouveaux contacts et a noué des relations avec des personnes ressources Le candidat a intégré des réseaux utiles à son projet Le candidat a obtenu l'appui des autres et a délégué des responsabilités
Prendre des initiatives	Le candidat fait le récit des initiatives qu'il a prises.	Le candidat a pris des initiatives pour résoudre des problèmes simples Le candidat s'est engagé pour relever des défis et résoudre des problèmes Le candidat a agi seul ou en équipe pour mettre en œuvre des idées nouvelles Le candidat a agi pour mettre en œuvre des idées nouvelles malgré un environnement complexe et une forte incertitude
Apprendre de ses expériences	Le candidat fait le récit de son expérience et de ses apprentissages et adaptations.	Le candidat a identifié les progrès faits dans une tâche réalisée Le candidat sait adapter son action pour atteindre ses objectifs et surveiller la progression d'une activité Le candidat a accueilli le changement et a appris et s'est amélioré en réalisant un projet Le candidat a suivi la performance de son projet et a ajusté sa vision, ses objectifs, priorités et actions.

3. Présentation des niveaux de maîtrise des compétences du référentiel

Le référentiel est construit selon le modèle de progression comportant 4 niveaux de maîtrise : de base - intermédiaire – confirmé – expert.

Pour chacun des quatre niveaux, l'évaluation des compétences permet aux étudiants entrepreneurs et aux évaluateurs de distinguer les compétences acquises ou en cours d'acquisition.

La liste ci-dessous présente les compétences et leurs niveaux de maîtrise. Est indiqué en gras le niveau cible moyen permettant d'obtenir la certification. Ce niveau cible est indiqué pour chacune des compétences mais en raison du principe retenu de « halo de compétences » et du caractère non standard du profil entrepreneur, il est rappelé que la certification est accordée lorsque la **moyenne des scores** (et non chacun des scores) correspond au niveau de maîtrise intermédiaire acquis, soit le niveau 80/160 au total.

DOMAINE DE COMPETENCES : AVOIR UNE POSTURE ENTREPRENEURIALE

Méta-compétence : Travailler avec les autres

- Non évalué
- Je sais travailler en équipe de manière efficace.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- **Je sais stimuler l'énergie d'une équipe pour créer de la valeur.**
 - o En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais créer et animer une équipe et mobiliser des communautés distantes.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- Je sais concevoir des méthodes et des espaces favorables au travail en équipe
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis

Méta-compétence : Être autonome

- Non évalué
- Je sais réaliser des actions courantes en pleine autonomie.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- **Je peux réaliser en pleine autonomie des actions créatrices de valeur.**
 - o En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je peux concevoir des activités créatrices de valeur seul ou en équipe...
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- Je sais inciter et aider les autres à travailler en autonomie.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis

Méta-compétence : Être curieux explorer et écouter

- Non évalué
- Je ne crains pas d'explorer des situations nouvelles et je sais écouter les autres.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- **Je sais identifier des solutions nouvelles pour des besoins bien identifiés.**
 - o En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais concevoir des solutions nouvelles pour améliorer le processus de création de valeur.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- Je sais transposer des connaissances, des idées et solutions à de nouveaux domaines d'application
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis

Méta-compétence : Résoudre des problèmes complexes

- Non évalué
- Je sais explorer les problèmes auxquels je suis confronté sous différents angles
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- **Je sais identifier et me représenter un problème complexe.**
 - o En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais mobiliser différentes approches pour envisager la résolution d'un problème complexe.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- Je sais mettre en œuvre concrètement une méthode de résolution de problèmes complexes.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis

Méta-compétence : Savoir communiquer

- Non évalué
- Je sais transmettre une idée de façon claire, structurée et convaincante.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- **Je sais transmettre la valeur d'une idée à des acteurs différents en adaptant mes arguments et mon discours.**
 - o En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais communiquer des scénarios et des récits qui inspirent des tiers pour les mobiliser dans mon projet.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- Je sais formaliser et déployer sur la durée une stratégie de communication pour mon projet
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis

Méta-compétence : Être motivé et persévérer

- Non évalué
- Je suis motivé et je ne me décourage pas face à l'ampleur des tâches à réaliser
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- **Je sais fixer des objectifs, mesurer les progrès et surmonter les obstacles.**
 - o En cours d'acquisition

Direction générale de l'enseignement supérieur et de l'insertion professionnelle

- ✓ **Acquis**
- Je sais persévérer malgré l'adversité pour atteindre les objectifs...
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- Je sais m'adapter et faire évoluer mon projet face aux revers et aux échecs et je continue de motiver les autres.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis

Méta-compétence : Avoir conscience de soi et de son auto-efficacité

- Non évalué
- Je sais identifier mes capacités et mes aspirations.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- **Je sais utiliser mes forces et composer avec mes faiblesses pour créer de la valeur.**
 - En cours d'acquisition
- ✓ **Acquis**
- Je conçois mon parcours comme un espace de développement personnel en étant à l'écoute du retour des autres.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- Je sais concevoir une stratégie de développement personnel et professionnel pour moi et mon équipe.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis

DOMAINE DE COMPETENCES : FAIRE EMERGER UNE OPPORTUNITE D'ENTREPRENDRE

Méta-compétence : Faire preuve de créativité

- Non évalué
- Je sais proposer des idées originales en réponse à des besoins nouveaux.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- **Je sais utiliser une ou plusieurs techniques pour générer des idées créatrices de valeur.**
 - En cours d'acquisition
- ✓ **Acquis**
- Je sais impliquer et accompagner des acteurs dans la recherche et le test d'idées créatrices de valeur.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- Je sais concevoir et mettre en œuvre un processus de génération et de validation d'idées créatrices de valeur.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis

Méta-compétence : Déceler et construire une opportunité

- Non évalué
- Je sais identifier des besoins non satisfaits.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- **Je sais utiliser une ou plusieurs techniques pour générer des idées créatrices de valeur.**
 - En cours d'acquisition
- ✓ **Acquis**
- Je sais analyser et remettre en question des pratiques établies pour créer des opportunités entrepreneuriales.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- Je sais agir pour transformer une opportunité entrepreneuriale en projet, et anticiper les tendances.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis

Méta-compétence : Stimuler sa vision

- Non évalué
- Je sais élaborer des scénarios simples permettant d'imaginer l'avenir dans mon domaine d'activité.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- **Je sais proposer une vision de l'avenir inspirante pour les autres à travers des scénarios crédibles.**
 - En cours d'acquisition
- ✓ **Acquis**
- Je sais élaborer une vision stratégique de mon projet en analysant le contexte et en y associant mes parties prenantes.

- En cours d'acquisition
 - Acquis
- Je sais convaincre de mon choix parmi des scénarios dans un contexte d'incertitude
 - En cours d'acquisition
 - Acquis

Méta-compétence : Concevoir une proposition de valeur

- Non évalué
- Je sais trouver des idées qui ont de la valeur pour les utilisateurs
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- **Je sais identifier les fonctionnalités principales d'une offre et différencier les sources de la valeur.**
 - En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais concevoir seul ou en équipe une proposition de valeur globale et décomposer la chaîne de valeur.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- Je sais mobiliser des approches innovantes pour continuer de renforcer ma proposition de valeur
 - En cours d'acquisition
 - Acquis

Méta-compétence : Penser de manière éthique et durable

- Non concerné
- Je sais reconnaître ce qui est éthique pour moi et expliciter mes engagements pour l'environnement et la société.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- **Je sais intégrer dans mon projet mon éthique et l'impact présumé de mes actions sur l'environnement et la société**
 - En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais décider en fonction de mon éthique et de l'analyse de l'impact de mon activité créatrice de valeur.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- Je sais responsabiliser les parties prenantes, externes et internes de mon projet sur l'impact de nos actions conjointes
 - En cours d'acquisition
 - Acquis

DOMAINE DE COMPETENCES : CONSTRUIRE UN PROJET

Méta-compétence : Construire le modèle d'affaires

- Non évalué
- Je connais le rôle du modèle d'affaires dans la structuration de mon projet.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- **Je sais définir les enjeux et le contenu de chacune des parties clés du modèle d'affaires.**
 - En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais rédiger un modèle d'affaires et en déduire le plan d'actions associé.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- Je sais faire évoluer le modèle d'affaires afin de relever de nouveaux défis.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis

Méta-compétence : Construire l'ingénierie financière du projet

- Non évalué
- Je sais construire un budget simple et je connais les principaux concepts financiers.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- **Je sais définir le budget du projet et ses besoins de trésorerie.**
 - En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais construire la modélisation financière du projet et choisir les ressources publiques et privées adaptées.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis

Direction générale de l'enseignement supérieur et de l'insertion professionnelle

- Je sais lever des fonds et sécuriser les flux revenus, étalonner la santé financière du projet.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis

Méta-compétence : Planifier et gérer

- Non évalué
- Je sais créer un plan d'actions composé d'activités simples ciblées sur des objectifs clairs.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- **Je sais adapter un plan d'actions lors de sa mise en œuvre en adaptant les activités, les étapes ou les objectifs**
 - o En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais utiliser une méthode agile de gestion de projet en équipe pour modifier le déroulement du projet face aux événements
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- Je sais transformer la stratégie d'action de mon projet pour prendre en compte les aléas, sans en perdre le contrôle
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis

Méta-compétence : Gérer le risque, l'ambiguïté et l'incertitude

- Non évalué
- Je sais identifier les possibles risques associés à une activité simple et ne crains pas de faire des erreurs.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- **Je sais évaluer de façon critique les ambiguïtés et incertitudes liées à un projet.**
 - o En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais agir face à l'incertitude et je sais prendre une décision selon le principe de la perte acceptable.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- Je sais évaluer les investissements à haut risque et à long terme.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis

DOMAINE DE COMPETENCES : AGIR ET LANCER UN PROJET

Méta-compétence : Mobiliser les ressources

- Non évalué
- Je sais identifier les ressources matérielles et immatérielles nécessaires à la réalisation d'une activité simple.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- **Je sais mobiliser les ressources matérielles et immatérielles nécessaires pour mon projet entrepreneurial.**
 - o En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais organiser une gestion efficace des ressources nécessaires à mon projet entrepreneurial
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- Je sais élargir le cercle des ressources mobilisées pour accompagner le développement de mon projet entrepreneurial.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis

Méta-compétence : Mobiliser les autres

- Non évalué
- Je sais identifier les personnes ressources et créer de nouveaux contacts.
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- **Je sais nouer des relations avec des personnes ressources et intégrer des réseaux utiles à mon projet.**
 - o En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais obtenir l'appui des autres pour mon projet et déléguer des responsabilités
 - o En cours d'acquisition
 - o Acquis
- Je sais maintenir sur la durée la dynamique d'une équipe, m'assurer du soutien des partenaires et me construire un réseau.

- En cours d'acquisition
- Acquis

Méta-compétence : Prendre des initiatives

- Non évalué
- Je sais prendre des initiatives pour résoudre des problèmes simples.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- **Je sais m'engager pour relever des défis et chercher à résoudre les problèmes.**
 - En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais agir pour mettre en œuvre concrètement des idées nouvelles, seul ou en équipe
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- Je sais agir pour mettre en œuvre concrètement des idées nouvelles malgré un environnement complexe et une forte incertitude.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis

Méta-compétence : Apprendre de ses expériences

- Non évalué
- Je sais identifier les progrès réalisés dans la réalisation d'une activité donnée.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- **Je sais adapter un plan pour atteindre des objectifs et surveiller la progression d'une activité.**
 - En cours d'acquisition
 - ✓ **Acquis**
- Je sais accueillir le changement, apprendre et m'améliorer en réalisant un projet.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis
- Je sais suivre la performance pour ajuster ma vision, mes objectifs, priorités et actions.
 - En cours d'acquisition
 - Acquis