

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. »*

Bloc 1 : Appréhender le monde affaires, comprendre l'écosystème d'une organisation, être force de proposition pour son entreprise

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
<p>Activité : Mise en action de la stratégie de l'entreprise en prenant en considération la réalité opérationnelle, l'environnement concurrentiel et économique dans un contexte international</p> <p>T1 – Diagnostic de la situation de l'entreprise et de son environnement (concurrentiel, réglementaire, tendance sectorielle...)</p> <p>T2 – A partir du diagnostic de l'entreprise, définition et proposition d'une stratégie et d'un plan d'action à court, moyen et long terme</p> <p>T3 – Déploiement et pilotage du plan stratégique en mode projet</p>	<p>C1 - Etudier et diagnostiquer le potentiel de l'entreprise ;</p> <p>C2 - Définir et proposer à la hiérarchie une stratégie pour l'entreprise ;</p> <p>C3 - Piloter des projets de Développement.</p>	<p>E1 - Les candidats réalisent une étude de cas individuelle. Pour cela ils :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Effectuent un diagnostic stratégique - Analysent et proposent une évolution de la structure organisationnelle et formulent des recommandations - Organisent le déploiement du projet en définissant les étapes et les livrables - Mettent en place un tableau de suivi et des indicateurs de performance 	<ul style="list-style-type: none"> - Le diagnostic stratégique est clair, exhaustif. Démontrer sa capacité à sélectionner et appliquer les outils, cadres et modèles appropriés au cas proposé. Maîtrise des outils du diagnostic - Justification des objectifs déterminés au regard de la stratégie élaborée et des actions à mettre en œuvre. Cohérence entre le diagnostic et les recommandations. - Le plan de déploiement du projet est réaliste, permet d'atteindre les objectifs en respectant les délais et en maîtrisant les coûts - Les indicateurs de performance sont précis, adéquats

Bloc 2 : Développer la lisibilité de l'entreprise et son chiffre d'affaires sur le plan commercial et marketing en environnement international

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
<p>Activité : Mise en place et suivi de la stratégie marketing et de la politique commerciale</p> <p>T1- Mise en œuvre d'une veille concurrentielle active sur un marché français ou étranger</p> <p>T2-Détection des opportunités et des risques en terme de développement commercial sur le plan national et international</p> <p>T3- Conception des plans annuels marketing et commerciaux</p> <p>T4-Définition du prévisionnel d'activité</p> <p>T5-Organisation et gestion de la mise en œuvre des plans marketing et commerciaux</p>	<p>C4 - Assurer une fonction de veille sur un marché français ou étranger ;</p> <p>C5 - Détecter les opportunités et les risques de développement commercial sur le plan national et international ;</p> <p>C6 - Fixer les plans annuels marketing et commerciaux ;</p> <p>C7 - Etablir des prévisions d'activité ;</p> <p>C8 - Organiser et gérer la mise en œuvre des plans marketing et commerciaux ;</p>	<p>E2 - A partir d'un cas réel d'entreprise, les candidats réalisent en groupe un dossier et une soutenance orale :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réaliser une veille et un double diagnostic interne (entreprise) et externe (environnement) - Construire une analyse SWOT, - Evaluer les différentes hypothèses (préparation des recommandations). <p>Réaliser un plan marketing incluant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une analyse marketing d'un produit à lancer - Recommander des clés de segmentation de bases clients 	<ul style="list-style-type: none"> - Les données nécessaires sont pertinentes pour renseigner les outils de la prise de décision. Les indicateurs sont renseignés. Les outils d'aide à la décision sont renseignés. - Le diagnostic prend en considération les spécificités de l'entreprise et ses contraintes - Les forces et faiblesses à partir de l'étude du couple produit / marché sont correctement appréciées - Le positionnement stratégique et les plans marketing et commercial proposés sont correctement dimensionnés par rapport aux ressources de l'entreprise - Les fondamentaux des marchés mondiaux, nationaux et

<p>T6- Suivi de l'activité, du déploiement de la stratégie et analyse de la performance</p>	<p>C9 - Contrôler et analyser les résultats.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Un cahier des charges et un rétroplanning - Une synthèse des actions à mener, - Répartir le budget et planifier selon les actions choisies - Elaborer et présenter dans la troisième partie les outils financiers et budgétaires de suivi du lancement puis de pilotage de la nouvelle offre. - Mesurer les retombées et résultats - Calculer et manier des indicateurs de fidélité - Identifier des facteurs de satisfaction et d'insatisfaction, et proposer des actions correctives 	<ul style="list-style-type: none"> régionaux sont pris en compte dans la segmentation client - Les choix d'actions effectués sont justifiés et s'appuient sur une analyse stratégique - Les calculs sont exacts et la présentation des tableaux, et du budget est correctement structurée - Le compte de résultat prévisionnel est présenté - Le seuil de rentabilité des éléments du mix pour chaque marché est calculé - Les tableaux de bord afin d'établir et de suivre les différentes actions et ratios sont mis en place - Les indicateurs de fidélité sont connus et maîtrisés - Les diagnostics relatifs à l'expérience clients sont de qualité - Des recommandations concrètes, opérationnelles, et cohérentes avec les ressources de l'entreprise sont émises - Des solutions d'accompagnement dans la mise en œuvre du plan d'actions commerciales sont préconisées
---	--	--	---

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

Bloc 3 : Savoir manager une équipe, prendre ses responsabilités et faire preuve de leadership

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
<p>Activité : Constitue, encadre et accompagne une équipe</p> <p>T1 Recrutement de collaborateurs et gestion de leur intégration tenant compte des personnes en situation de handicap</p> <p>T2 Coordination et mobilisation de l'équipe autour du projet d'entreprise</p> <p>T3 Création d'un climat de communication efficace et positif</p> <p>T4 Accompagnement au changement (technologique, managérial...)</p> <p>T5 Communication et circulation de l'information</p>	<p>C10 - Constituer une équipe, intégrer de nouveaux collaborateurs ;</p> <p>C11 - Animer une équipe de collaborateurs ;</p> <p>C12 - Créer un climat de communication positif ;</p> <p>C13 - Accompagner le changement ;</p> <p>C14 - Communiquer et faire circuler l'information ;</p>	<p>E3 - Dans le cadre d'une simulation professionnelle sur une année académique, les étudiants seront évalués sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La coordination de leur équipe : Rédiger une grille de sélection des candidatures. Elire un responsable de projet par phase qui gèrera le planning de travail et la communication du groupe. Organiser et proposer un plan d'animation des équipes - La constitution d'un process d'intégration et d'accompagnement des personnes en situation de handicap - La qualité de la collaboration au sein de l'équipe : Identifier des habiletés/compétences complémentaires. Présenter/anticiper les 	<ul style="list-style-type: none"> - Les grilles de sélection établies permettent un traitement équitable des candidats - Modalités d'organisation des équipes efficaces et tenant compte des contraintes techniques et temporelles du projet. Pertinence des outils d'animation des équipes - Le process d'accompagnement est structuré et permet de s'adapter à chaque handicap (la mise en place de partenariat avec des structures externes spécialisées est un plus) - Identification claire des compétences individuelles - Adéquation des propositions d'action en matière de

		<p>différents points de blocage et de résolution.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La gestion du projet au sein de l'équipe : Etablir une organisation et des objectifs clairs et une hiérarchie des outils. Partager le travail en fonction des compétences de chacun. Maintenir un état d'esprit de développement - La communication interne : Présenter les objectifs opérationnels à atteindre. Etablir un plan de communication interne. Suivre la performance de l'équipe dans le suivi projet. 	<p>résolution de conflits aux profils des collaborateurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maintien de la motivation et de l'engagement sur la durée du projet. Qualité et bien fondé de la répartition des tâches en fonction des compétences et appétences de chacun. Création d'un environnement de travail propre à l'investissement - Responsable de la communication dans le groupe identifié. - Plan de communication détaillé et varié en fonction des objectifs et étapes du projet. - Les indicateurs de suivi et le tableau de pilotage ont été remplis régulièrement et ont permis de suivre l'avancée du projet.
--	--	---	--

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

Bloc 4 : Utiliser les outils d'aide à la décision et avoir une approche fine de la gestion budgétaire dans son champ de responsabilité, pouvoir échanger efficacement avec le service comptable de l'entreprise

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'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>Activité : Gestion et suivi de l'activité comptable afin de garantir l'atteinte des objectifs de l'entreprise</p> <p style="text-align: center;">T1 Recueil, synthèse des informations financières permettant l'établissement d'un diagnostic économique et financier</p> <p style="text-align: center;">T2 Optimisation du pilotage d'un centre de profit</p> <p style="text-align: center;">T3 Pilotage et suivi de la performance financière de l'entreprise</p>	<p>C15 - Utiliser l'information comptable pour la prise de décision dans tout type de contexte, établir un diagnostic économique et financier ;</p> <p>C16 - Optimiser le pilotage d'un centre de profit ;</p> <p>C17 - Utiliser les outils de contrôle de gestion pour piloter son activité.</p>	<p>E4 - Travail individuel écrit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Procéder à une synthèse des informations financières et les interpréter - Proposer des recommandations en cohérence avec la problématique de l'entreprise <p>E5 - Travail individuel à partir d'exercices et de cas (réels et fictifs) d'entreprises :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construire des budgets prévisionnels (vente, production, masse salariale, trésorerie) - Faire ressortir les écarts entre les objectifs et les 	<ul style="list-style-type: none"> - La situation financière de l'entreprise est clairement analysée - Les indicateurs financiers sont bien définis et justifiés - Les mesures correctives sont en cohérence avec le diagnostic établi et les ressources de l'entreprise - Les calculs des prévisions sont justes et les budgets correctement présentés - Une bonne interprétation des écarts relevés et mise en place d'actions correctives adaptées

		<p>réalisations et en expliquer l'origine</p> <ul style="list-style-type: none">- Proposer des solutions pour réduire les écarts et rapprocher le prévisionnel du réel- Mettre en place des tableaux de bord permettant de contrôler l'atteinte des objectifs de l'entreprise.	<ul style="list-style-type: none">- Les tableaux de bord sont clairs et les indicateurs y figurant faciles à interpréter
--	--	---	--

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

Bloc 5 : Développer une capacité d'analyse macro de son environnement de travail, des marchés et des flux financiers en environnement mondialisé

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'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>Activité : Analyse et prise en compte de la structure et de la situation financière dans la gestion budgétaire</p> <p>T1 Réalisation d'un diagnostic stratégique de l'environnement externe et interne de l'entreprise</p> <p>T2 Analyse des leviers de croissance de l'entreprise</p> <p>T3 Identification des risques financiers et non-financiers auxquels l'entreprise est exposée et pouvant mettre en péril sa croissance</p> <p>T4 Elaboration des documents prévisionnels budgétaires pour assurer la rentabilité et garantir le suivi de la trésorerie</p>	<p>C18 - Analyser l'impact des évolutions majeures de l'environnement économique et social de l'entreprise ;</p> <p>C19 - Savoir appréhender le financement de la croissance de l'entreprise ;</p> <p>C20 - Analyser toute forme de risques ;</p> <p>C21 - Etablir des budgets et gérer la trésorerie.</p>	<p>E6 Dans le cadre d'une étude de cas, réaliser un diagnostic interne et externe de l'environnement économique de l'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des forces et des faiblesses de l'entreprise, des opportunités et des menaces propres à son marché <p>E7 Travail individuel écrit avec des exercices et des cas divers :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calculer les bons indicateurs de structure financière et de choix d'investissement - Justifier le choix d'un mode de financement - Justifier le choix d'un projet d'investissement 	<ul style="list-style-type: none"> - L'analyse SWOT / PESTEL est correctement réalisée et présentée - Des formules sont utilisées au cours du diagnostic stratégique (ROE, DL, ROA, ROS, AT) - Les indicateurs de structure financière sont déterminés pour mettre en évidence l'adéquation entre le mode de financement retenu et la situation financière globale de l'entreprise - L'arbitrage entre différents projets d'investissements est réalisé et justifié par les critères financiers adéquats.

Bloc 6 : Faire de la veille d'opportunités, protéger son environnement professionnel de travail et maîtriser le cadre législatif de son champ de responsabilité

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
<p>Activité : Gère son environnement professionnel</p> <p>T1 Organisation et gestion des systèmes d'information</p> <p>T2 Mise en œuvre des outils professionnels</p> <p>T3 Maîtrise des enjeux de l'entreprise et de son secteur</p> <p>T4 Respect des contraintes juridiques, sociales et patrimoniales de l'entreprise</p>	<p>C22 - Organiser et gérer les systèmes d'information ;</p> <p>C23 - Utiliser les outils stratégiques ;</p> <p>C24 - Comprendre l'environnement de l'entreprise et déceler les éléments significatifs ;</p> <p>C25 - Droit social, gestion des conflits, patrimoine de l'entreprise.</p>	<p>E8 Dans le cadre du développement d'un projet en groupe se déroulant sur 1 an, les candidats :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sélectionnent un projet et un marché (développement d'un produit, d'une marque, d'un service...) - Analysent les données économiques, financières et sociales pour vérifier la pertinence du projet - Définissent les prix, le mode de commercialisation - Construisent un business plan en prenant en compte les contraintes juridiques et sociales - Mettent en place des outils et indicateurs de suivi - Organisent la gestion du projet dans les systèmes d'information 	<ul style="list-style-type: none"> - Être capable de synthétiser l'ensemble des informations collectées et les hiérarchiser compte tenu de leur importance - Créativité, qualité de l'étude de l'offre et de la demande. Capacité à montrer la viabilité financière du projet à travers un business plan. - Les indicateurs définis mettent en évidence les risques internes et externes - Connaissance des principales obligations légales en matière de politique sociale. - Propositions de recommandations cohérentes sur la plan RH