

**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
<b>BLOC 1 Développer, fidéliser le portefeuille client et traiter administrativement les commandes de menuiserie</b>			
Prospection de la future clientèle de la menuiserie	Créer des supports de communication traditionnels pour informer la clientèle de proximité de l'existence de la menuiserie afin de capter de nouveaux clients.	<u>Etude de cas individuelle au sein de l'organisme de formation.</u> Le, la candidat.e répond par écrit aux problématiques de l'étude de cas, il elle : - Propose une stratégie de prospection et de communication - Analyse la demande - Réalise un plan détaillé	Les supports créés mettent en valeur la menuiserie et ses spécificités. Ils comprennent les mentions légales, ils sont lisibles par tous et ne comportent pas de faute de grammaire ou d'orthographe.

	<p>Prospecter en participant à des évènements professionnels et en utilisant les réseaux sociaux pour développer la clientèle et pérenniser l'activité.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etablit un devis</li> <li>- Vérifie la commande et identifie les points à ajuster</li> <li>- Prépare un mail d'information au client</li> <li>- Elabore un planning de réalisation de la commande à l'aide d'un outil d'ordonnancement</li> <li>- Rédige deux propositions de publication à poster éventuellement sur un blog (les sujets sont laissés au libre choix du candidat)</li> </ul>	<p>Les salons, foires expositions intéressantes pour l'entreprise sont identifiés avec pertinence.</p> <p>Les réseaux sociaux sont utilisés avec maîtrise. Leurs spécificités identifiées (LinkedIn, Facebook, Instagram) Les propositions de contenus sont adaptés au canal choisi.</p>
<p>Commercialisation d'un produit de menuiserie</p>	<p>Modéliser le projet en réalisant un dessin technique à l'aide d'instruments manuels ou d'un outil de modélisation 3D (Sketchup, cadwork...) pour vérifier la faisabilité de la demande ou leads récupérés au cours de la prospection afin de réaliser un avant-projet global de la demande avant la commande ..</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle orale reconstituée.</u></p> <p>Le, la candidat.e explique les propositions de l'étude de cas devant un jury d'expert.</p> <p>Le jury joue le rôle d'un client, le/la candidat.e négocie les points mis en avant par le jury.</p>	<p>Les techniques et règles du dessin industriel sont maîtrisées :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les différentes formes de tracés (dessin, esquisse, croquis, schéma, épure)</li> <li>- La représentation des plans</li> <li>- La normalisation</li> </ul> <p>Les leads ou demandes reçues sont analysés et mis en corrélation avec les savoir-faire de la menuiserie. Les ajustements nécessaires à la bonne réalisation du produit sont détaillés avec clarté.</p>

	<p>Etablir une offre commerciale en calculant le cout des différentes étapes de la fabrication et des matériaux associés pour répondre, au plus juste, à la demande client afin d'obtenir la commande.</p>		<p>L'ensemble des coûts nécessaires à la fabrication du produit sont listés avec exhaustivité. Les calculs sont justes.</p> <p>L'offre commerciale prend en compte la marge et comporte les conditions de ventes (délai, validité de l'offre, CGV ...).</p> <p>Elle correspond à la demande reçue.</p>
	<p>Négocier avec le client des modalités technique, économique et juridique de la vente en utilisant les techniques de ventes pour ajuster la proposition en vue de finaliser la commande client dans une démarche d'éthique des affaires.</p>		<p>Les techniques de ventes utilisées sont adaptées au client et à sa demande.</p> <p>Les propositions de modifications et d'ajustement sont pertinentes et sont faites dans un esprit gagnant-gagnant.</p>
Traitement de la commande du client	<p>Vérifier la conformité de la commande client avec le devis et le plan envoyés pour la saisir dans le logiciel de gestion afin de la mettre en fabrication.</p>		<p>L'analyse de la commande est structurée et exhaustive.</p> <p>Elle met en avant les éventuelles différences avec le devis afin d'en avertir le client.</p> <p>Elle est saisie sans erreur dans le logiciel de gestion de l'entreprise.</p>
	<p>Prendre contact avec le client par mail, téléphone ou physiquement pour accuser réception de la commande et sa bonne réalisation.</p>		<p>Le français est maîtrisé à l'oral et à l'écrit.</p> <p>Les techniques d'écriture de mail sont utilisées avec maîtrise : Le mail est court, l'objet est précisé les destinataires correctement identifiés dans les à, cc, cci.</p>

			<p>Les formules de politesses de démarrage et de fin sont en cohérence avec le lien que le menuisier à avec son client.</p> <p>Le discours est clair et fluide.</p>
Fidélisation des clients de la menuiserie	<p>Mettre en place un outil d'ordonnancement permettant de suivre l'avancée des commandes pour informer régulièrement les clients de la bonne réalisation de leur ouvrage afin d'améliorer l'expérience client en vue de leur fidélisation.</p>		<p>L'outil choisi (diagramme de Gantt, la gestion des ressources, le gestionnaire de tâches ou encore les feuilles de temps...) est adapté à la spécificité de la menuiserie et de la clientèle.</p> <p>Il permet d'avoir un état d'avancement de la commande rapidement et de façon lisible.</p>
	<p>Publier des recommandations professionnelles et des réalisations sur les réseaux sociaux et sur le site web pour garder le lien avec les clients et accroître sa réputation.</p>		<p>Les techniques de publication d'informations sur internet sont utilisées avec maîtrise :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Les textes sont courts et structurés en utilisant une technique de type AIDA,</li> <li>-La personnalité du menuisier ou de la société est mise en valeur,</li> <li>-L'appel à l'action clos le texte,</li> <li>-Les photos sont de bonne qualité et représentatives du savoir-faire de la menuiserie.</li> </ul>

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
<b>BLOC 2 Concevoir, affûter et fabriquer un ouvrage de menuiserie</b>			
Conception et préparation à la réalisation de l'ouvrage	Etablir une feuille de débit sur papier libre ou sur ordinateur à partir de la réalisation d'un plan détaillé pour prévoir les différentes préparations de l'œuvre à réaliser.	<u>Mise en situation professionnelle individuelle pratique reconstituée au sein de l'organisme de formation.</u> Le, la candidat.e réalise une œuvre à partir d'une thématique donnée, il, elle :	Le plan détaillé comprend les cotations complètes. La feuille de débit est détaillée et exhaustive (nom des pièces à réaliser avec le calcul du cubage longueur, largeur, choix des essences...) Les cotes permettent de faire les gabarits de débit.
	Organiser l'ensemble des opérations de production à l'aide d'un outil d'ordonnancement en réalisant une analyse de fabrication pour ordonner tous les éléments nécessaires à la réalisation de l'ouvrage afin de choisir les différents modes d'usinage du début jusqu'à la finition.	- Réalise des plans et établit une feuille de débit - Organise sa production - Choisit les équipements et matériaux en vue de la fabrication - Vérifie les machines qu'il va utiliser	L'analyse de fabrication est précise et exhaustive quant aux choix des machines et de l'outillage. La chronologie des étapes successives et le temps alloué à chaque opération est réaliste et pertinente. La reproduction sur un diagramme de GANTT est juste.
	Choisir les matériaux et les équipements nécessaires à la fabrication de l'ouvrage, en s'appuyant sur l'analyse de fabrication pour installer le poste de travail, conformément à la production future, à la réglementation en matière de sécurité au travail et à la démarche éco responsable mise en place.	- Effectue les traçages - Dimensionne, usine, assemble et monte à blanc l'ouvrage - Finalise l'ouvrage	Le choix des matières brutes sont justifiées. Elles correspondent au projet attendu et tiennent compte d'une démarche éco-responsable. Les machines sont adaptées au processus de fabrication. L'organisation des différentes phases sont conformes aux normes de prévention et de sécurité. Le port des EPI (Equipement de Protection Individuelle) est conforme et effectif.

<p>Affûtage des différents outils de coupe et contrôle du bon fonctionnement des machines</p>	<p>Vérifier l'état de coupe de l'outillage et le bon état de marche des machines à partir des notices d'utilisation pour les affuter et les régler en fonction de l'analyse de fabrication afin d'assurer une production de qualité en toute sécurité.</p>	<p>Le, la candidat.e décrit son œuvre et explique sa réalisation devant un jury de formateurs experts. Il, elle identifie avec précision :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-les points de contrôle mis en place pour fabriquer une œuvre conforme à la commande</li> </ul>	<p>Les tests sont effectués dans le respect des notices d'utilisation et des sécurités liées aux machines. Les ajustements des affutages et des réglages sont identifiés avec pertinence et réalisés avec professionnalisme. Le port des EPI (Equipement de Protection Individuelle) est conforme et effectif.</p>
<p>Fabrication de l'ouvrage</p>	<p>Tracer les pièces avec des marges brutes pour débiter, tout en optimisant les chutes afin de les réutiliser pour d'autres ouvrages dans le respect des règles de sécurité.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-la démarche transverse d'éco responsabilité</li> <li>-les obligations réglementaires</li> </ul>	<p>Le traçage des pièces avec une marge brute est précis. La démarche d'optimisation du bois est présente à chacune des étapes pour limiter le gaspillage. Le débit des pièces est pertinent et correspond au traçage. Le tronçonnage et le délignage sont effectués en toute sécurité. Les signes d'établissement sont respectés et conformes aux règles de l'art. Les règles de sécurité ont été respectées pendant l'utilisation des machines. Le port des EPI (Equipement de Protection Individuelle) est conforme et effectif.</p>
	<p>Dimensionner aux côtes finies les pièces découpées à l'aide des dégauchisseuses et raboteuse ou d'une corroyeuse afin de les faire correspondre à notre analyse de fabrication.</p>		<p>Le dimensionnement des découpes des pièces est précis et effectué en toute sécurité. Le contrôle du respect des côtes demandées est conforme à la demande.</p>

			<p>Le port des EPI (Equipement de Protection Individuelle) est conforme et effectif.</p>
	<p>Réaliser les différents usinages et assemblages des pièces à l'aide des machines-outils pour donner aux pièces les formes et dimensions voulues afin de monter à blanc la structure.</p>		<p>Les usinages et assemblages des différentes pièces sont réalisés dans les règles de l'art. Le choix des assemblages est judicieux et répondent à des efforts et contraintes mécaniques du bois. Le dimensionnement des pièces et des différents usinages correspondent aux attentes esthétiques du projet. Les règles de sécurité et le port des EPI ont été respectés pendant l'utilisation des machines.</p>
	<p>Monter à blanc la structure de l'ouvrage en ponçant les pièces inaccessibles après le montage pour contrôler la stabilité du produit afin de procéder aux ajustements nécessaires.</p>		<p>Le montage de la structure à blanc est effectué sur une surface plate. Les pièces poncées ne font apparaître aucun défaut et sont considérées comme définitivement posées. La vérification des différents assemblages est effectuée avec minutie pour un ajustement des pièces si nécessaire. Les règles de sécurité et le port des EPI ont été respectés pendant l'utilisation des machines.</p>

	<p>Finaliser l'ouvrage, conformément à la commande du client, en posant les différents éléments de quincaillerie et en ponçant les pièces restantes pour être en conformité avec la demande client afin de livrer l'ouvrage dans les délais et exigences prévus.</p>		<p>Les différents éléments de quincaillerie sont posés en respectant les prescriptions du fabricant. Le Ponçage de l'ensemble du produit est réalisé avec précision. Le toucher du meuble est sans aspérité ni tâche quelconque. Le type de finition choisi correspond à l'essence du bois et à la commande du client.</p>
	<p>Déterminer les points de contrôles durant la production pour mettre en place une démarche qualité afin de livrer l'œuvre dans le respect des réglementations et de la commande client.</p>		<p>Le contrôle de l'ensemble du produit est réalisé avec professionnalisme. La démarche mise en place est systématisée et respecte les réglementations.</p>



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
<b>BLOC 3 Créer, gérer et manager son activité de menuiserie</b>			
Création de l'activité de menuiserie	Analyser les opportunités et les contraintes du secteur pour détecter les facteurs clefs du succès à maîtriser, afin de les intégrer dans le cadre d'un projet de création ou de reprise d'une activité de menuiserie.	<u>Mise en situation professionnelle individuelle écrite reconstituée.</u> A partir de documents donnés par le centre de formation, et de recherches personnelles le, la candidat.e présente un projet de création d'une menuiserie. Le projet comprend : - Une étude du secteur et le positionnement de l'entreprise - Le choix d'un statut juridique et ses implications sociales et fiscales - Une stratégie marketing en lien avec le positionnement choisi - Un plan financier sur 3 ans en cohérence avec le positionnement et le statut juridique choisi	Les éléments du micro et macro environnement sont étudiés avec rigueur au travers d'un diagnostic externe (Demande-Offre-Parties prenantes-PESTEL).  Les facteurs clefs de succès sont identifiés avec justesse et comparés au regard des compétences maîtrisées.
	Comparer les différents statuts juridiques au regard du projet de création ou de reprise en identifiant leurs impacts sur le plan fiscal, social et patrimonial pour choisir le montage juridique le plus approprié afin de respecter les conditions et réglementations applicables à l'activité de menuiserie.		Le choix du statut juridique prend en compte l'ensemble des contraintes liées au projet (nombre d'associés et d'investisseurs, patrimoine privé à protéger, schéma de sortie des revenus, perspectives d'avenir, respect des réglementations...).
	Réaliser un business plan en formalisant les stratégies marketing, financière et commerciale du projet pour garantir la rentabilité de l'activité dans une démarche responsable et le respect des contraintes réglementaires.		Le business plan comprend de façon détaillée et claire : - Un plan marketing adapté au positionnement et aux produits choisis - Un plan financier à 3 ans - Une stratégie commerciale performante Il inclut une démarche responsable transverse.

Gestion administrative et comptable/financier de l'activité de menuiserie	Utiliser avec maîtrise les logiciels de gestion dédiés aux TPE/PME en utilisant ses connaissances comptables, fiscales et sociales pour gérer comptablement et administrativement l'entreprise afin d'être en règle avec les obligations sociales et fiscales.	- Un plan de suivi de l'activité comprenant les ratios de performances clef (chiffre d'affaires, rotation des stocks, rentabilité ...) - Un tableau de trésorerie prévisionnelle	Les bases de la comptabilité sont acquises (analyse pertinente d'un compte de résultat, calcul de TVA Juste...). Les obligations de déclarations fiscales et sociales sont acquises. Les échéances à respecter sont justes et adaptées au contexte juridique de l'entreprise.
	Elaborer des tableaux de suivi en choisissant les ratios de performance adaptés à l'activité pour piloter au quotidien l'activité de menuiserie afin de surveiller sa rentabilité par rapport à la moyenne du secteur.		Les tableaux de suivi élaborés permettent de gérer l'activité et la trésorerie de la menuiserie avec justesse et efficacité. Ils comprennent : - Le suivi du chiffre d'affaires et de la rentabilité - L'état des stocks et leur rotation - Le suivi des paiements des clients - Le suivi des paiements des fournisseurs - Le seuil de rentabilité des fabrications unitaire ou en série  Le calcul des ratios est juste et la rentabilité est rapportée à la rentabilité moyenne du secteur.

Management de l'activité dans le respect des réglementations et d'une démarche responsable.	Respecter et faire respecter les règles de sécurité et le port des EPI pour que l'équipe travaille en toute sécurité pendant l'utilisation des machines et dans l'atelier afin d'éviter les accidents.	<u>Mise en situation professionnelle individuelle écrite reconstituée.</u> A partir d'un exemple de menuiserie fictive le, la candidat.e décrit sous une forme schématique : - Les obligations légales de sécurité à chacune des étapes - La démarche d'économie circulaire possible - Des préconisations de produits éco-responsable utilisable dans la gestion de l'activité	Les règles de sécurité sont respectées pendant l'utilisation des machines.  Le port des EPI (Equipement de Protection Individuelle) est conforme aux réglementations et effectif.
	Acheter les matières premières en recherchant des produits durables pour préserver les ressources naturelles afin de fabriquer dans la performance environnementale.		Le choix des produits Eco responsable inclus les solvants, peintures et vernis...Les bois sont issus de filières certifiées participant à la promotion de la gestion durable de la forêt.
	Mettre en place une démarche éco-responsable au sein de la menuiserie pour éviter le gaspillage au sein de la production et diminuer les nuisances pour les collaborateurs.		La démarche d'économie circulaire est mise en place au maximum des possibilités de fabrication. Le gaspillage est optimisé et réduit à son minimum.