

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. »

Candidat en situation de handicap :

Dans le cadre du respect du règlement d'examen, tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation. Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés.

Sur conseil du référent handicap et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité pourra être adaptée.

Sur avis motivé du référent handicap le jury de certification peut décider d'exempter le candidat de certains critères d'évaluation. :

- dans la mesure où cela ne remet pas en question la capacité professionnelle globale du candidat
- si le critère au regard de la nature du handicap n'a pas vocation à s'appliquer dans la pratique professionnelle future du candidat

Ces deux critères étant cumulatifs.

L'ingénieur de certification s'engage dans la mesure du possible à élaborer des modalités d'évaluation inclusives permettant une adaptation du format. Dans le cas d'une modalité spécifique à une situation de travail, il s'engage à préciser le cadre des aménagements possibles.

Consultant en stratégie d'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>A1. Conseil client sur un projet stratégique</p> <p>A1.1. Etude du marché, des besoins et des enjeux client</p>	<p>C1.1. Conduire un entretien avec un commanditaire en pratiquant l'écoute active, en le questionnant sur ses besoins en termes d'enjeux et de problématiques et en analysant le contexte de sa demande afin de délimiter les objectifs de la mission.</p>	<p>Mise en situation professionnelle : A partir d'un cas réel ou fictif portant sur une activité de conseil stratégique pour une entreprise, le candidat étudie le contexte de la demande, puis restitue sa méthodologie d'entretien et son analyse à l'écrit</p>	<p>Le candidat instaure le cadre de l'échange (rappeler des objectifs de l'entretien, identifier les attentes et besoins)</p> <p>Les techniques et types de questionnement utilisés (questions ouvertes ou fermées, reformulation) permettent de bien cerner le contexte de l'entreprise et les besoins du client</p> <p>Les besoins exprimés par le client sont bien cernés dans la restitution.</p> <p>Le langage et l'approche utilisés sont adaptés au profil du client / à la nature du client / à la typologie du client (personnalité, degré de connaissance, besoin d'accompagnement...)</p> <p>Le candidat présente une synthèse claire des enjeux et problématiques qui ont été analysés</p>
	<p>C1.2. Analyser l'écosystème de l'entreprise cliente et son positionnement sur le marché en menant une veille prospective (technologiques, environnementales, réglementaires sociales/ sociétales...) et en s'appuyant sur des outils variés incluant l'IA et méthodologies d'analyse stratégique afin de faire un état de lieux des évolutions et enjeux du marché.</p>	<p>Mise en situation professionnelle : A partir d'un cas réel ou fictif portant sur une activité de conseil stratégique pour une entreprise, le candidat réalise une note d'opportunité s'appuyant la réalisation d'un état de l'art du marché (tendances, évolutions, besoins...) et explicite sa méthodologie d'analyse</p>	<p>L'état de l'art couvre un périmètre assez large pour recenser un ensemble d'informations sans être pour autant malthusienne</p> <p>Les facteurs environnementaux, technologiques, réglementaires sociales, sociétales et managériaux (opportunités, menaces) pouvant impacter l'activité et le développement de l'entreprise ainsi que les facteurs propres à l'organisation (forces et faiblesses) sont répertoriés</p>

Consultant en stratégie d'entreprise

			<p>Les outils prospectifs utilisés sont adaptés (sources, articles de presse, outils d'analyse utilisés, IA...) au regard du contexte du projet</p> <p>Le candidat est capable de rationaliser les informations (la note est qualitative et quantitative)</p> <p>L'étude de l'écosystème permet de situer l'entreprise par rapport à ses concurrents. Le regard porte sur l'entreprise ou la marque en interne et sur le secteur dans lequel il ou elle évolue en externe (cf critères SWOT, matrice BCG, les 5 forces de Porter)</p>
<p>A1.2. Définition des pistes de solutions à partir d'une problématique client</p>	<p>C1.3. Diagnostiquer la cause d'une problématique en identifiant les sources de création de valeur et les risques associés pour l'entreprise afin de déterminer des pistes de solutions stratégiques répondant aux besoins du client.</p>	<p>Mise en situation professionnelle : A partir d'un cas réel ou fictif portant sur une activité de conseil stratégique pour une entreprise, le candidat analyse la problématique donnée et détermine des pistes de solutions adaptées aux enjeux clés de transformation ou de développement de l'organisation</p>	<p>Les méthodes et/ou outils de collecte et de traitement de données respectent la législation (RGPD, confidentialité, droit de propriété...) et l'analyse des données permet de réaliser le diagnostic de la problématique</p> <p>La connaissance de la législation étaye les propos et facilite l'identification des enjeux et des risques liés à l'analyse de la donnée qui sont étudiés et désamorçés (Sécurisation de la donnée, Les données sont fiabilisées, Respect du RGPD...)</p> <p>Les risques sont évalués à travers une cartographie Les sources de création de valeur sont mises en perspective au regard des risques associés pour l'entreprise</p> <p>Plusieurs pistes de solutions sont explorées et les potentialités sont bien identifiées (à minima 2)</p> <p>L'évaluation des enjeux se fonde sur une analyse des différents champs (étude de la concurrence et du comportement des consommateurs, retours commerciaux, maîtrise des réglementations,</p>

Consultant en stratégie d'entreprise

			impact environnemental...) pouvant impacter la stratégie.
A1.3 Elaboration de solutions adaptées au regard d'un projet client	C1.4 A partir des enjeux et besoins identifiés, rédiger un rapport d'études détaillé à destination d'un client, en s'appuyant sur les analyses prospectives menées et en définissant un plan d'actions adapté aux enjeux rencontrés par l'entreprise dans un cadre de développement ou d'accompagnement de manière à lui apporter de la vision et faciliter la prise de décision.	<p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>A partir d'un cas réel ou fictif portant sur une activité de conseil stratégique pour une entreprise, le candidat rédige un rapport d'études incluant des recommandations répondant à une problématique rencontrée par une entreprise (développement, accompagnement...)</p>	<p>Le rapport permet de comprendre la situation initiale, la problématique et les standards du secteur Les préconisations formulées sont réalistes et adaptées à la problématique du cas et intègrent les différents enjeux socio-économiques inhérents au contexte de l'entreprise et du marché</p> <p>Le rapport d'étude est pragmatique et apporte une vision précise des différentes alternatives possibles pour le client (aide la décision, les recommandations sont argumentées par des éléments factuels, chiffrés et sourcés)</p> <p>Les recommandations proposées prennent en compte la problématique posée et se justifient par l'analyse fournie de cette dernière et des éléments de contexte (ressources humaines et financières, marché, concurrence, impact écologique et social...)</p>
A1.4 Présentation de la stratégie élaborée	C1.5 Présenter une synthèse analytique des recherches réalisées en s'appuyant sur les différents échanges ainsi que sur les études menées sur l'entreprise et son écosystème pour faciliter la prise de décision stratégique.	<p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>A partir d'un cas réel ou fictif portant sur une activité de conseil stratégique pour une entreprise, le candidat prépare et présente une synthèse de la stratégie proposée au client</p>	<p>La stratégie est synthétisée en une feuille de présentation comprenant les informations clefs issues de la recherche et de l'analyse préalablement menée</p> <p>Les outils d'analyse utilisés en vue de la synthèse sont adaptés au type de données analysées (tableur, outil de visualisation...) et le choix est justifié.</p> <p>L'analyse valorise la donnée par un outil de visualisation qui s'adapte en fonction du besoin du destinataire (possibilité de filtrer, de faire des hypothèses etc)</p> <p>Les éléments présentés, notamment les axes stratégiques, sont argumentés au moyen de</p>

Consultant en stratégie d'entreprise

			<p>données chiffrées et/ou d'éléments contextuels issus des échanges menés.</p> <p>La présentation peut être adaptée en vue d'un usage inclusif (par exemple : choix des couleurs pour des mal-voyants, sous-titre du support sonore pour des malentendants...)</p> <p>La stratégie présentée est caractérisée et analysée au moyen d'un système d'étude stratégique reconnu (7s, matrice McKinsey ou autre).</p>
--	--	--	---

Consultant en stratégie d'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>	
<p>A2. Conception d'une offre de services ou de prestation de conseil stratégique</p> <p>A2.1 Elaboration d'une proposition d'accompagnement dans le cadre d'une mission de conseil</p>	<p>C2.1 Analyser le cahier des charges d'un projet stratégique de création ou développement d'une offre de service en procédant à une étude du contexte, en définissant ses enjeux et en collectant les données clés permettant d'appréhender l'ensemble des facteurs et critères inhérents à la mise en œuvre de la mission (environnement, acteurs, projet...) afin de préparer sa réponse.</p>	<p>Mise en situation professionnelle : A partir d'un cas réel ou fictif de conception d'une offre de service ou de prestation impliquant différents acteurs, le candidat mène une analyse prospective du contexte et des enjeux de la mission.</p>	<p>L'étude du cahier des charges regroupe l'ensemble des éléments clés inhérents à la bonne compréhension des attendus</p> <p>Le contexte et les enjeux du projet sont bien identifiés et sont étayés par des éléments d'informations complémentaires (environnement, principaux points de vigilance, risques...)</p> <p>Les informations recensées sont qualitatives et quantitatives</p> <p>Les recherches complémentaires ont été menées et des sources utilisées pour étayer la compréhension des enjeux de la mission sont adéquates (en lien avec le secteur, sources fiables, croisement des éléments d'information)</p> <p>La compréhension des enjeux de la mission est étayée de recherches complémentaires comprenant des sources fiables, reliées au secteur et croisant différents éléments d'information</p>
	<p>C2.2. Concevoir une proposition d'accompagnement sur mesure à partir d'un cahier des charges client en décrivant l'ensemble des moyens</p>	<p>Mise en situation professionnelle : A partir d'un cas réel ou fictif, portant sur une demande d'entreprise spécifique impliquant</p>	<p>Le processus d'accompagnement proposé est approprié à la taille et au type de projet (moyens, méthodes, démarche méthodologique, outils, charges...)</p>

Consultant en stratégie d'entreprise

	<p>techniques et des ressources ainsi que les coûts afférents au développement d'un projet ou d'une solution afin de le présenter aux commanditaires.</p>	<p>différents acteurs, le candidat rédige une réponse détaillée au besoin exprimé dans le cahier des charges</p>	<p>Des phases et sous-phases d'intervention sont bien déterminées puis sont étayées par des actions de mise en œuvre concrètes (cadrage, réalisation, suivi, restitution et validation des travaux...)</p> <p>La proposition est structurée, respecte les attendus du cahier charges (fond, forme...) et comprend de manière lisible les différents livrables qui seront remis tout au long de la mission (calendrier, chiffrages, acteurs impliqués...). Elle intègre les dernières avancées technologiques, techniques et règlementaires.</p>
<p>A2.2. Présentation d'une offre de services à un commanditaire</p>	<p>C2.3. Défendre une proposition d'offre de services face à des décideurs en mettant en valeur son expertise et sa plus-value en termes de savoirs, savoir-faire et savoir-être afin de remporter un marché ou un appel à projet.</p>	<p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>A partir d'un cas réel ou fictif, portant sur la présentation d'un projet de développement, le candidat présente une proposition d'accompagnement accompagné d'un support de présentation</p>	<p>Les éléments avancés sont différenciants et mettent en avant son expertise technique</p> <p>La présentation du candidat est professionnelle et pédagogue (discours clair et étayé)</p> <p>Le candidat met bien en avant les principaux points forts de sa proposition et sa plus-value pour le projet (ressources, moyens)</p> <p>Les propositions du candidat sont argumentées et la présentation est convaincante (structuration, mise en valeur des enjeux importants à prendre en compte...)</p> <p>L'argumentation menée par le candidat répond aux questions du décideur et s'adapte à ses objections (financières, techniques, sociales, environnementales...)</p>

Consultant en stratégie d'entreprise

<p>A2.3. Contractualisation d'une mission de conseil stratégique</p>	<p>C2.4. Formaliser le cadre d'intervention d'une mission en définissant les aspects techniques et financiers de la mission et en rédigeant les documents contractuels de manière à contractualiser la collaboration dans le respect des engagements communs aux deux parties.</p>	<p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>A partir d'un cas d'entreprise réel ou fictif, portant sur la formalisation administrative et financière d'une mission de conseil, le candidat propose une genèse de contrat de prestation de services répertoriant ses éléments clefs</p>	<p>Les objectifs, moyens, ressources et contextes de l'accompagnement sont clairement explicités</p> <p>Les éléments définis respectent la législation en vigueur, les attentes et engagements de chacune des parties</p> <p>L'ensemble des éléments règlementaires et procédures de contractualisation sont répertoriés (conditions financières, délais de réalisation et de paiement, nature de la prestation, clauses, exclusivité...) dans le respect des conditions générales de vente</p>
--	--	---	---

Consultant en stratégie d'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>	
<p>A3. Pilotage des projets d'accompagnement d'une organisation</p> <p>A3.1. Cadrage du projet d'accompagnement inhérent au lancement d'un projet d'accompagnement d'une organisation</p>	<p>C3.1. Concevoir le plan organisationnel de l'accompagnement en définissant le retro planning des activités, livrables à réaliser et du phasage de la mission à mener tout au long du projet et en planifiant les actions à l'aide de solutions logicielles afin de structurer le pilotage du projet.</p>	<p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Dans le cadre d'un projet d'accompagnement mené auprès d'une entreprise réelle ou fictive, le candidat doit élaborer le plan de pilotage du projet</p>	<p>Les enjeux, objectifs et livrables attendus pour chaque phase du projet sont présentés de manière claire (jalons, deadline, risques...)</p> <p>Le plan est ordonné de manière logique et permet de piloter le projet de manière optimale et est hiérarchisé selon les priorités et les ressources</p> <p>Les charges de production sont bien estimées au regard du format cible et des moyens nécessaires à la production des livrables selon leurs délais de réalisation</p> <p>La planification des activités est réaliste et optimale au regard des ressources disponibles. Elle intègre des indicateurs de performance (réalisation de tâches, échéancier, délais...)</p>
	<p>C3.2. Animer une réunion de lancement de projet avec les commanditaires et les parties-prenantes du projet en rappelant les enjeux et les modalités d'accompagnement, en recensant leurs attentes particulières et en s'adaptant à la diversité des profils représentés afin d'engager les équipes et valider les objectifs de la mission.</p>	<p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Dans le cadre d'un projet d'accompagnement mené auprès d'une entreprise réelle ou fictive, le candidat doit animer une réunion de lancement de projet en s'appuyant sur un support de présentation</p>	<p>Le déroulement de réunion est explicité (ordre du jour, contexte, objectifs...)</p> <p>La technique d'animation utilisée permet de dynamiser et favoriser les échanges avec les membres dans une démarche d'idéation</p> <p>Le candidat fait preuve de pédagogie en adoptant un langage clair et compréhensible (vocabulaire adapté, tournure de phrase lisible)</p>

Consultant en stratégie d'entreprise

			<p>pour non-initié, son approche est adaptée à la diversité des profils...)</p> <p>Le support présente clairement les actions à mener, les jalons et échéances à respecter ainsi que liens entre les réalisations attendues et les objectifs de chaque étape</p>
<p>A3.2. Management transversal et accompagnement des équipes en assistance à maîtrise d'ouvrage</p>	<p>C3.3. Co-construire un plan de développement stratégique avec le commanditaire en adoptant une posture de conseil augmenté et en mettant à profit son expertise technique et/ ou sectorielle et en élaborant des supports et outils afin de l'appuyer dans le déploiement du plan.</p>	<p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Dans le cadre d'un projet d'accompagnement mené auprès d'une entreprise réelle ou fictive, le candidat doit décrire sa stratégie d'accompagnement et rédiger les supports associés</p>	<p>Les solutions proposées sont opérationnelles et évolutives (usage des outils technologiques, plan d'action, automatisation, choix de nouvelles solutions ou services...) et prennent en considération la politique RSE de l'entreprise, notamment en termes d'impact carbone, le cas échéant</p> <p>Le candidat s'est appuyé sur différentes sources de veille pour proposer un plan d'action adapté et créateur de valeur</p> <p>Le protocole d'accompagnement et les supports associés sont complets (modalités d'intervention, outils mobilisés) et qualitatifs (lisibilité, format, rédaction) au regard de la stratégie à déployer et des parties-prenantes mobilisées</p> <p>Le candidat propose des supports et solutions qui apportent des éléments de développement ou de transformation répondant à la demande exprimée</p>

Consultant en stratégie d'entreprise

	<p>C3.4. Coordonner les opérations et les différents acteurs (internes et externes) impliqués dans le projet en adaptant sa posture et la méthode employée aux différentes formes de diversité (handicap, profil, ...) en mettant en place des systèmes d'évaluation et de résolution de problèmes afin de veiller au respect des délais et à la qualité des livrables.</p>	<p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Dans le cadre d'un projet d'accompagnement mené auprès d'une entreprise réelle ou fictive, impliquant la participation de plusieurs acteurs internes et de prestataires, le candidat propose un plan de suivi du projet en termes de planification et de qualité, monitoré l'aide d'indicateurs de performance.</p>	<p>Les indicateurs définis sont simples, objectifs mesurables et adaptés à une évaluation de la performance et de la qualité (efficacité et efficience) de la mission et/ou du projet</p> <p>Des valeurs de références sont définies pour chaque indicateur afin d'évaluer la situation de départ et celle d'arrivée au regard de la stratégie globale de l'entreprise</p> <p>L'outil d'analyse de données proposé permet de traiter les informations de manière automatique et rapide et de mettre en évidence les axes d'amélioration à prévoir (outils de traitement de données technologiques...)</p> <p>Le plan et les outils de coordination permettent d'anticiper les points bloquants et de limiter les contraintes en ressources et retards pouvant impacter la bonne réussite du projet</p> <p>Des réunions de revues de projets / comités de pilotage sont programmées en fréquence suffisante et leur programmation dans le temps est adaptée à la taille et à la spécificité du projet</p> <p>Les rôles de chaque parties prenantes, les besoins en ressources, critères et les objectifs de chaque phase sont explicités et programmés en fonction des charges de production de manière optimale</p>
<p>A3.3. Suivi des projets et réalisation de reportings auprès des clients</p>	<p>C3.5. Assurer le suivi des projets en mettant en place un système de suivi et de contrôle, en réalisant des reportings réguliers avec les clients tout au long de la mission et en leur</p>	<p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Dans le cadre d'un projet d'accompagnement mené auprès</p>	<p>Le système de suivi mis en place s'adapte aux contextes, à l'environnement de travail et à la culture d'entreprise du client</p>

Consultant en stratégie d'entreprise

	<p>apportant des conseils techniques afin d'évaluer l'attente des objectifs</p>	<p>d'une entreprise réelle ou fictive, le candidat réalise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - un tableau de bord de suivi et de contrôle des activités - un rapport de mission accompagné des différents livrables 	<p>Le tableau de bord est fonctionnel et permet de faire un suivi en temps réel et détecter les points bloquants</p> <p>Le tableau de bord est synthétique et visuel puis permet de mettre en évidence les informations importantes.</p> <p>Le compte rendu contient des éléments chiffrés et intègre les résultats obtenus ainsi que des préconisations de développement pour pérenniser le projet</p> <p>Les livrables réalisés sont qualitatifs (lisibilité, forme, rédaction...)</p>
	<p>C3.6 Animer des comités de suivi de projet et/ou de formation avec l'ensemble des parties-prenantes en organisant régulièrement des échanges et en adaptant sa posture aux différents interlocuteurs afin de développer la relation entre les parties prenantes facilitant le déploiement du projet.</p>	<p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Dans le cadre d'un projet d'accompagnement mené auprès d'une entreprise réelle ou fictive, le candidat prépare et anime une réunion à partir d'un scénario donné, puis il réalise un rapport d'avancement</p>	<p>Un ordre du jour est établi avec les documents de références (objectifs, tableaux de bords, livrables...)</p> <p>La posture adoptée permet de favoriser les échanges avec les différents interlocuteurs.</p> <p>Les solutions proposées aux différentes problématiques sont adéquates au regard de la situation et permettent de lever les obstacles.</p> <p>Le support présente un résumé des actions à mener et les jalons/échéances à respecter.</p>

Consultant en stratégie d'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>	
<p>A4. Développement d'une activité entrepreneuriale</p> <p>A4.1. Mise en place d'un projet de création d'entreprise en tant qu'indépendant</p>	<p>C4.1. Définir le modèle économique d'un projet de création d'entreprise en procédant à une étude de marché de son environnement, et en évaluant la faisabilité du projet (opportunités, menaces) afin de préparer le lancement d'une activité entrepreneuriale.</p>	<p>Cas pratique :</p> <p>A partir d'un projet professionnel réel portant sur le développement d'une activité entrepreneuriale, le candidat réalise un business plan d'un projet de création d'entreprise</p>	<p>La genèse du projet de création est bien explicitée (idée, motivation, objectifs...)</p> <p>L'étude de marché détaille les caractéristiques des clients potentiels, les concurrents directs ou indirects, les éventuels risques liés à l'environnement économique, juridique, sociétal et professionnel du projet (prix, ressources, retour sur investissement...)</p> <p>La stratégie retenue pour s'insérer sur le marché et développer son activité est pertinente (segmentation, choix du marché, positionnement, plan d'actions commercial et communication) au regard des cibles</p> <p>Les prévisions financières sont crédibles (budget prévisionnel ; investissements, plan de financement, compte de résultats, plan de trésorerie, seuil de rentabilité,</p> <p>Le chiffre d'affaires prévisionnel estimé est correctement évalué au regard du projet présenté (bénéfices, valorisation, projection sur année N, N+1, N+2)</p>

Consultant en stratégie d'entreprise

	<p>C4.2. Créer une entreprise de conseil en sélectionnant le statut juridique d'entreprise le plus adapté et en réalisant les démarches administratives nécessaires (formalités) au lancement d'une activité afin d'être en conformité avec les obligations légales inhérentes à l'exercice d'une activité entrepreneuriale.</p>	<p>Cas pratique :</p> <p>A partir d'un projet professionnel réel portant sur le développement d'une activité entrepreneuriale, le candidat élabore le protocole de mise en place d'une structure (freelance, micro-entreprise ou société)</p>	<p>Les principaux avantages et inconvénients de chaque statut juridique (micro-entreprise, SASU, EURL, EI/EIRL) sont répertoriés et comparés en s'appuyant sur différents critères (responsabilité, gestion administrative, fiscalité, régime social...)</p> <p>Le statut juridique sélectionné est le plus adapté au regard du projet et du type d'activité</p> <p>Les sources de financement et d'accompagnement éventuelles sont identifiées (aides, primes régionales, structures d'accompagnement)</p>
<p>A4.2. Mise en place d'un dispositif de veille économique, sociétale, technologique et réglementaire</p>	<p>C4.3. Organiser une stratégie de veille continue en mettant en place des outils de veille appropriés (curation, agrégateurs de contenu, alertes web...) permettant de recenser des informations sur les évolutions de son secteur et de son environnement afin d'adapter ses prestations de services aux évolutions du marché (diversification des activités, innovation, inclusion).</p>	<p>Mémoire professionnel :</p> <p>A partir d'un projet professionnel réel portant sur le développement d'une activité entrepreneuriale, le candidat propose une méthodologie de veille (concurrentielle, informationnelle-RSE, technologique-réglementaire) pour recueillir et exploiter les informations pertinentes de manière à développer ses connaissances et compétences de manière continue</p>	<p>Les objectifs de la veille sont clairement définis (type d'informations, données à mettre en exergue, périmètres géographiques concernés...)</p> <p>Le candidat a bien identifié les réseaux d'information appropriés pour son domaine d'activité, projet</p> <p>Les sources de veille utilisées sont diversifiées et ciblées et intègrent des sources liées au développement de l'inclusion (mots clés, types de sources adaptés...)</p> <p>Les outils de veille sélectionnés sont appropriés au regard du projet et du sujet</p>

Consultant en stratégie d'entreprise

<p>A4.3. Développement commercial et d'un réseau de partenaires et de clientèle</p>	<p>C4.4. Promouvoir les activités de son entreprise en mettant en place une stratégie de communication sur son offre de prestation de services via différents outils de communication (actualités, newsletters, publications sur les réseaux) afin de développer l'image de marque de son entreprise.</p>	<p>Mémoire professionnel :</p> <p>A partir d'un projet professionnel réel portant sur le développement d'une activité entrepreneuriale, le candidat élabore une stratégie de communication visant à promouvoir les activités de l'entreprise</p>	<p>Les axes et objectifs de communication sont bien définis par rapport aux cibles</p> <p>Les supports d'information/ de promotion élaborés sont synthétiques et complets (valorisation de son domaine d'expertise et mise en avant des caractéristiques des services proposés)</p> <p>Les réseaux de communication sélectionnés pour faire connaître les activités de l'entreprise sont adaptés aux cibles potentielles</p>
	<p>C4.5. Développer son réseau de partenaires et de contacts clients en réalisant une étude introspective de ses ressources et en mettant en place des techniques de réseautage par l'organisation et/ou la participation à des évènements professionnels (colloques, tables rondes, webinaires pro, handicap...) afin d'élargir le rayonnement de son activité.</p>	<p>Mémoire professionnel :</p> <p>A partir d'un projet professionnel réel portant sur le développement d'une activité entrepreneuriale, le candidat propose une stratégie de développement de son réseau professionnel incluant sa méthodologie de recherche et de ciblage (sourcing)</p>	<p>Les stratégies de recherche et de ciblage, ainsi que les intérêts, besoins et objectifs cibles sont pertinents pour créer des relations porteuses de valeur et entretenir un réseau (cartographie des réseaux existants dans le domaine d'activités visé contacts potentiels, références...)</p> <p>Le sourcing répertorie des partenaires et contacts appropriés au contexte, aux activités et à l'environnement professionnel de l'entreprise et notamment sur des sujets en lien avec l'inclusion des PSH</p> <p>Les choix et actions opérés en termes d'approches et de communication permettent de créer des opportunités de rencontres pour en tirer un maximum de bénéfices</p>

Consultant en stratégie d'entreprise

			La stratégie d'acquisition de nouveaux contacts est adéquate au regard des communautés ciblées.
A4.4. Pilotage des opérations administratives et comptables des activités de l'entreprise en tant que freelance, microentreprise ou dirigeant de société	C4.6. Piloter la gestion administrative et financière de sa structure à l'aide de logiciels de gestion et en élaborant des outils de suivi d'activités afin d'être en conformité avec la réglementation en vigueur.	<p>Cas pratique :</p> <p>A partir d'un cas d'entreprise fictif et d'un corpus de documents comptables et budgétaires donnés le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyser la situation de l'entreprise et élaborer un tableau de bord de suivi d'activités - produire l'ensemble des documents administratifs et financiers adaptés au régime d'imposition de l'entreprise (facture, livre journal des recettes, bilan annuel...) 	<p>Les données financières sont analysées et bien répertoriées dans les différents documents comptables obligatoires selon le régime d'imposition/statut juridique et les catégories d'activités de l'entreprise (bilan simplifié, compte de résultats et annexes, livre de recettes, grand livre, enregistrement des mouvements...)</p> <p>Le modèle de facture établi comporte tous les éléments obligatoires selon le statut de l'entreprise (date, coordonnées, numéro de facture, désignation, date de réalisation de la prestation, TJM, etc...)</p> <p>L'ensemble des documents élaborés sont adaptés au statut juridique de l'entreprise et respectent les obligations comptables</p>