

REFERENTIEL D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'ÉVALUATION

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. »

Tout candidat en situation de handicap peut saisir la mission Handi'Cnam (<https://handi.cnam.fr/mission-handi-cnam-au-service-des-eleves-en-situation-de-handicap-646110.kjsp>) qui agit comme un référent et pourra à ce titre mettre en place les aménagements nécessaires en collaboration avec l'équipe pédagogique afin que les candidat(e)s puissent passer les évaluations dans des conditions équitables. Ces aménagements peuvent concerner aussi bien le suivi des cours que les modalités d'évaluations. Par exemple, l'accessibilité des locaux des épreuves, le temps majoré, l'adaptation du poste pour l'évaluation, la mise à disposition de mobilier adapté, la mise à disposition de matériel spécifique, agrandissement du texte des sujets d'épreuves, traduction en braille, composition en salle isolée, secrétariat ou assistance humaine ou toute autre mesure jugée utile par le médecin de prévention ou de la CDAPH. En tout état de cause, chaque situation de handicap est évaluée de manière individuelle afin que la mission Handi'Cnam et le candidat (e) concerné (e) puissent mettre en place un cadre précis des aménagements nécessaires. Concernant l'évaluation, en plus des demandes d'ordre technique tels que l'aménagement de l'espace, du mobilier ou de l'octroi d'un tiers-temps..., les critères d'évaluation pourront également être adaptés et modifiés par le jury en charge de la certification dans la mesure où le candidat ne sera pas pénalisé en termes d'employabilité.

La certification se compose de 4 blocs de compétences :

BLOC DE COMPETENCES N°1 : Elaborer la stratégie d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

- A.1.1 : Analyse de l'environnement de l'entreprise : veille stratégique, environnementale, politique, concurrentielle, analyse des transitions du projet (énergétique, numérique, économique et sociétale) et diagnostic de l'entreprise
- A.1.2 : Elaboration de la stratégie du projet en fonction de l'analyse de l'environnement
- A.1.3 : Elaboration des différents scénarios stratégiques du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise et choix et mise en œuvre du scénario le plus efficient en fonction du contexte
- A.1.4 : Elaboration d'un plan d'action marketing et commercial du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

BLOC DE COMPETENCES N°2 : Concevoir et piloter un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

- A.2.1 : Définition des objectifs opérationnels du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise à partir de l'analyse stratégique réalisée en amont
- A.2.2 : Définition et planification d'un plan d'actions (jalons, durées, échéances) pour atteindre les objectifs opérationnels fixés et constitution de l'équipe projet
- A.2.3 : Elaboration et mise en œuvre d'un plan de gestion des risques, traitement des dysfonctionnements et réajustements du projet
- A.2.4 : Cadrage juridique, réglementaire et normatif du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

BLOC DE COMPETENCES N°3 : Manager les ressources humaines, matérielles, locatives, logicielles et financières d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

- A.3.1 : Définition et management des ressources humaines, matérielles, locatives, logicielles et financières du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise
- A.3.2 : Estimation budgétaire et financière du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise
- A.3.3 : Management des transitions (technologiques, sociétales, environnementale, écologique, énergétique...) auxquelles sont confrontées les TPE
- A.3.4 : Suivi des indicateurs clés de performance de l'avancement du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

BLOC DE COMPETENCES N° 4 : Constituer et animer le réseau d'acteurs internes et externes impliqués dans un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

- A.4.1 : Identification et constitution d'un réseau d'acteurs internes et externes impliqués dans le projet
- A.4.2 : Animation et dynamisation d'un réseau d'acteurs impliqués dans le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise
- A.4.3 : Elaboration et présentation du bilan du projet aux différents acteurs internes et externes impliqués dans le projet

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
BLOC DE COMPETENCES N°1 : Elaborer la stratégie d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise			
<p>A.1.1 : Analyse de l'environnement de l'entreprise : veille stratégique, environnementale, politique, concurrentielle, analyse des transitions du projet (énergétique, numérique, économique et sociétale) et diagnostic de l'entreprise</p>	<p>C1.1.1 Réaliser une analyse interne de la structure (processus, fonctionnement, jeux d'acteurs) en auditant les ressources internes (financières, matérielles, humaines) afin de faire le diagnostic de l'entreprise/du projet. C2.1.1 Analyser l'environnement externe de l'entreprise (écosystème, politique, territorial, PESTEL, partenaires) en identifiant les opportunités et menaces qui freinent le développement de l'entreprise/du projet afin d'établir le diagnostic de l'entreprise/du projet.</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.1.1 à C2.1.1 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>A partir du projet du candidat (projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise), constitué de documents avec des données qualitatives et quantitatives (statistiques, comparatifs, documents législatifs) réalisation :</p> <ul style="list-style-type: none"> -d'une analyse SWOT (forces, faiblesses, menaces, opportunités) -d'une analyse PESTEL (Politique, Economique, Social, Technologique, Environnement, Légal) 	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit L'analyse SWOT comporte les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> -L'analyse des ressources forces/faiblesses comporte 6 thématiques (financier, humain, matériel, logiciel, locatif, technique) -L'analyse des ressources opportunités/menaces comporte 7 thématiques (technologique, environnemental, économique, politique, normatif, législatif, concurrentiel) <p>L'analyse PESTEL présente les thématiques suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Politique -Economique -Sociologique

		<p>Mise en situation professionnelle simulée à partir d'un cas réel : Présentation orale individuelle devant un auditoire (20-25 minutes)</p> <p>A partir des analyses SWOT et PESTEL réalisées, présentation orale devant un auditoire composé de l'enseignant et des autres candidats à l'aide d'un support visuel numérique (de type Powerpoint) de l'analyse interne et externe de l'entreprise/du projet qui identifie les facteurs de succès et les pistes d'évolutions en explicitant sa démarche de construction du diagnostic.</p>	<p>-Technologique -Environnemental -Légal</p> <p>Les analyses SWOT et PESTEL s'appuient sur des sources fiables et vérifiables. (Sites gouvernementaux, sites des entreprises, instituts nationaux, INSEE, INPI...)</p> <p>Présentation orale Complétude de la présentation : -Analyse SWOT : au moins un argument qualitatif et/ou quantitatif pour chacune des 13 thématiques -Analyse PESTEL : au moins un argument qualitatif et/ou quantitatif pour chacune des 6 thématiques -adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation. -pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes et sourcées, fiabilité, vérifiabilité) - conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions) -respect du timing imposé.</p>
	<p>C3.1.1 Faire une étude et une veille concurrentielle en listant ses principaux concurrents (directs/indirects) ainsi que des</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées à la compétence C3.1.1 sont :</p>	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p>

	<p>critères de différenciation (ex : identification, implantation géographique, segment clients, finance, communication, innovation) afin de définir son avantage concurrentiel et d'élaborer sa stratégie de positionnement sur le marché.</p>	<p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>A partir du projet documenté du candidat (projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise) réalisation d'une matrice des 5 forces de Porter :</p> <ul style="list-style-type: none"> -les concurrents actuels -la menace des nouveaux entrants -la menace des produits de substitution -le pouvoir fournisseurs -le pouvoir des clients <p>Construction d'une analyse de la concurrence des concurrents directs/indirects avec des critères de différenciation. (Identification, implantation géographique, segment clients, finance, communication, innovation...) synthétisés dans un tableau points forts / points faibles.</p>	<p>A l'écrit</p> <p>Complétude des 5 thématiques des forces de Porter :</p> <ul style="list-style-type: none"> -les concurrents actuels -la menace des nouveaux entrants -la menace des produits de substitution -le pouvoir fournisseurs -le pouvoir des clients <p>La matrice de Porter est accompagnée d'une analyse de la concurrence sous forme de tableau points forts / points faibles identifiant clairement :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Les concurrents présents sur son périmètre d'action et géographique -Les critères de différenciation (Identification, implantation géographique, segment clients, finance, communication, innovation...) <p>Le tableau est accompagné d'une conclusion ou le candidat détermine son avantage concurrentiel.</p> <p>Le candidat synthétise ses idées, est clair et concis dans ses propos (clarté des termes employés, sélection et priorisation des informations, illustrations concrètes).</p> <p>Présentation orale</p> <ul style="list-style-type: none"> -Complétude de la présentation (reprend les points forts et les points
--	---	---	--

		<p>Mise en situation professionnelle simulée à partir d'un cas réel : Présentation orale individuelle devant un auditoire (20-25 minutes)</p> <p>Présentation de son analyse de la concurrence à l'aide d'un support visuel numérique (de type PowerPoint) en mettant en avant les facteurs de différenciation et l'ébauche de stratégie envisagée pour se démarquer de ses concurrents devant un auditoire composé de l'enseignant et des autres candidats.</p>	<p>faibles identifiés clairement dans le tableau de Porter). -adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation. -pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes et sourcées, fiabilité, vérifiabilité) -conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions). -respect du timing imposé.</p>
	<p>C4.1.1 Evaluer le secteur d'activité de l'entreprise/ du projet au moyen d'une étude documentaire et d'une étude terrain (rencontre de pairs, présence à des salons professionnels, rencontre avec des experts...) pour identifier les grandes tendances du marché (intensité concurrentielle, habitudes de consommations, croissance) et ses fluctuations (marché porteur, en mutation ou en déclin). C5.1.1 Effectuer une veille stratégique en analysant les tendances, les innovations technologiques et réglementaires en rencontrant les acteurs du domaine (clients, partenaires, fournisseurs...), en participant à des événements (salons professionnels,</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C4.1.1 à C5.1.1 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>Réalisation d'un dossier portant sur le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise du candidat en deux parties composé :</p> <ul style="list-style-type: none"> -d'une étude documentaire et de terrain de son secteur d'activité comportant un récapitulatif des rencontres effectuées et des salons professionnels visités ainsi que des données quantitatives et qualitatives identifiant les tendances du marché et ses fluctuations. 	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit</p> <ul style="list-style-type: none"> -Respect du format de présentation : structuration du dossier en deux parties (une partie étude documentaire et une partie veille stratégique) -Bonne prise en compte de la situation du marché pour contextualiser le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise. (Qualité et fiabilité des données qualitatives et quantitatives, sources de ces données sont indiquées, variété des sources mobilisées (revues

	<p>forums), en étudiant les publications (presse, publication scientifique) afin d'identifier les transitions (économique, sociologique, écologique, numérique...) du secteur d'activité de l'entreprise / du projet.</p>	<p>-d'une veille stratégique d'identification des transitions du secteur d'activité de l'entreprise / du projet.</p> <p>Mise en situation professionnelle simulée à partir d'un cas réel : Présentation orale individuelle devant un auditoire (20-25 minutes)</p> <p>A partir du dossier du candidat, présentation orale des deux parties du dossier à l'aide d'un support visuel numérique (de type PowerPoint) devant un auditoire composé de</p>	<p>spécialisées, web, rencontre de pairs...)</p> <p>-Les rencontres effectuées sont justifiées, argumentées (au moins 3 arguments) et permettent de repositionner le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise. (Prise en compte des avis d'experts, des pairs...)</p> <p>La veille stratégique est complète :</p> <p>-l'analyse des tendances est explicitée et se base sur des sources fiables.</p> <p>-comporte des éléments d'innovation technologiques</p> <p>-les transitions sont clairement identifiées (économique, sociologique, écologique, numérique...)</p> <p>Le candidat synthétise ses idées, est clair et concis dans ses propos (clarté des termes employés, sélection, priorisation et actualisation des informations de veille, illustrations concrètes).</p> <p>Présentation orale</p> <p>-présentation complète (les deux parties du dossier sont présentées, les données quantitatives et qualitatives sont argumentées et caractérisées, les rencontres effectuées sont remises en contexte, l'analyse des tendances, les</p>
--	---	---	---

		l'enseignant et des autres candidats qui jouent le rôle de membres de comité stratégique d'entreprise, de financeurs ou d'investisseurs.	innovations et les transitions sont exposées). -adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation. -pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes et sourcées, fiabilité, vérifiabilité) - conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions) -respect du timing imposé.
A.1.2 : Elaboration de la stratégie du projet en fonction de l'analyse de l'environnement	C1.1.2 A partir de l'analyse de l'environnement réalisée au préalable, identifier les opportunités de développement d'activité pour générer de la valeur (économique, sociétale, responsable...) en vue d'établir le cadre stratégique (équipe projet, marge de manœuvre, réglementaire...), la ligne directrice et la stratégie globale (satisfaction client, savoir-faire, qualité...) C2.1.2 Définir, avec les parties-prenantes, lors des réunions : les missions, la vision stratégique et les valeurs de l'entreprise / du projet (innovation, transparence, diversité, durabilité, collaboration, intégrité...) afin de clarifier le positionnement de l'entreprise / le projet sur un marché, un territoire.	Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.1.2 à C3.1.2 sont : Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation : Rédiger un document de cadrage stratégique du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise (de type Business Model Canvas). Le document devra contenir : -la liste des partenaires pertinents pour le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise -les activités clés à mener pour l'exécution de la proposition de valeur	Les critères d'évaluation associés sont : A l'écrit -La liste des partenaires est pertinente par rapport aux objectifs du projet (au moins trois partenaires (financiers, fournisseurs, prestataires...) sont identifiés) -Les activités clés à mener et les ressources allouées à chaque activité proposée par le candidat sont en adéquation par rapport aux objectifs visés par le projet. -la clarté de la proposition de valeur élaborée par le candidat (définition de l'offre, de la cible, de l'avantage concurrentiel)

	<p>C3.1.2 Communiquer aux parties-prenantes la stratégie retenue en présentant ses avantages pour le développement de l'entreprise / du projet afin de susciter leur adhésion.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -les ressources clés à mobiliser (humaines, financières, matérielles...) -la proposition de valeur (réponse à un besoin identifié, définition de son avantage concurrentiel et de la valeur ajoutée de son projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise) -la relation clients : les modalités de communication (réseaux sociaux, événements, mailing), fidélisation -les canaux de distribution (vente physique ou en ligne) -les segments de marché (BtoB, BtoC, profil type (personae)) -la structure de coût (coûts fixes et variables) -les sources de revenus et modèle économique (tarification de l'offre) <p>Mise en situation professionnelle simulée à partir d'un cas réel : présentation orale individuelle devant un auditoire (20-25 min)</p> <p>Présentation du document de cadrage stratégique du projet à l'aide d'un support visuel numérique (de type PowerPoint) devant l'enseignant et les autres candidats qui jouent le rôle des parties prenantes. (Partenaires, clients, financeurs...)</p>	<ul style="list-style-type: none"> -les modalités de communication et les canaux de distribution sont en cohérence avec le produit et le public cible. -le choix de segmentation de marché s'appuie sur des données quantifiables (statistiques, études de consommateurs...) -La structure de coût proposée est en adéquation avec les moyens alloués au projet. -le modèle économique est rentable et prend en compte des données du marché visé (panier moyen, prix psychologique, habitudes de consommation...) <p>Présentation orale</p> <ul style="list-style-type: none"> -Complétude de la présentation (tous les éléments évoqués dans la modalité sont présentés et argumentés, au moins un argument par item du Business Model Canvas) -adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation. -pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au
--	---	---	--

		<p>Le candidat présente oralement le Business Model Canvas réalisé en explicitant la démarche adoptée.</p>	<p>contexte, illustrations concrètes et sourcées, fiabilité, vérifiabilité) -conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions). -respect du timing imposé.</p>
	<p>C4.1.2 Mettre en place un système de veille prospective (revues spécialisées, actualités web, réseaux de professionnels...) sur un métier ou sur un secteur d'activité et capter les signaux faibles (tendances à venir, évolutions réglementaires, technologies émergentes, transitions énergétiques, sociétales...) pour être alerté des évolutions régulières et affiner la stratégie de l'entreprise/ du projet.</p>	<p>La modalité d'évaluation associées à la compétence C4.1.2 est :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation orale en centre de formation :</p> <p>Rédaction d'un rapport détaillé de veille prospective sur un métier ou un secteur d'activité. Le rapport détaillé remis par le candidat devra identifier les paramètres suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Identification d'une opportunité d'affaire : implantation stratégique dans la zone géographique de la veille prospective réalisée -la liste des acteurs à surveiller (réseaux de professionnels, les concurrents, les organismes réglementaires...) -les médias et types de sources à surveiller (revues et sites spécialisées, études publiques, réseaux sociaux, sites internet, salons, avis clients...) -la description et analyse de l'impact des tendances et évolutions sur le métier ou le secteur d'activité (technologies émergentes, transitions, 	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit</p> <ul style="list-style-type: none"> -le critère de choix d'implantation géographique est justifié par des éléments concrets (clientèle et concurrence alentours, montant des charges en fonction du territoire, disponibilité des fournisseurs, relations avec les collectivités territoriales...) -la liste des acteurs identifiés est exhaustive (au moins 5 acteurs identifiés dans les réseaux professionnels, concurrents, organismes réglementaires...) et pertinente (description de l'intérêt stratégique, des apports et avantages de chacun des acteurs) par rapport au secteur d'activité. -pertinence, fiabilité et variété des sources mobilisées pour effectuer la veille stratégique. (Surveillance et réactualisation en continue dans le temps des revues et sites spécialisées, études publiques, réseaux sociaux, sites internet, salons, avis clients...)

		<p>évolutions réglementaires (lois, brevets, marques...))</p> <p>Présentation orale individuelle à partir d'un cas réel devant un auditoire (20- 25 min)</p> <p>En se basant sur le rapport détaillé de veille prospective et à l'aide d'un support visuel numérique (de type PowerPoint), présentation orale de sa démarche de veille et des résultats quantitatifs et qualitatifs obtenus devant l'enseignant et les autres candidats.</p>	<p>-La pertinence de l'analyse des tendances (au moins 3 tendances sont analysées : réglementaire, habitudes et comportements de consommation, transitions écologiques, économiques, technologiques, sociétales...)</p> <p>Présentation orale</p> <p>-Complétude de la présentation (tous les éléments du rapport de veille prospective sont présentés et argumentés).</p> <p>-adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation.</p> <p>-pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes et sourcées, fiabilité, vérifiabilité)</p> <p>-conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions).</p> <p>-respect du timing imposé.</p>
<p>A.1.3 : Elaboration des différents scénarios stratégiques du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise et choix et mise en œuvre du scénario le plus efficient en fonction du contexte</p>	<p>C1.1.3 Elaborer les différents scénarios stratégiques du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en définissant pour chaque scénario les points faibles et les points forts de chacun afin de préparer la prise de décision.</p>	<p>La modalité d'évaluation associées aux compétences C1.1.3 à C4.1.3 est :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p>	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit</p> <p>-Pertinence, clarté et précision des scénarios stratégiques proposés et élaborés par le candidat par rapport</p>

	<p>C2.1.3 Evaluer les différents scénarios stratégiques définis en mesurant leurs impacts et enjeux au moyen d'un tableau comparatif au regard de l'analyse de l'environnement de l'entreprise réalisée en amont pour faciliter la prise de décision.</p> <p>C3.1.3 Réaliser une étude de faisabilité pour choisir le scénario le plus pertinent et efficient (qualité, coût, délai) en accord avec les objectifs stratégiques de l'entreprise/du projet afin de le mettre en place ou de le proposer aux parties-prenantes du projet.</p> <p>C4.1.3 Présenter le scénario stratégique retenu aux acteurs impliqués et décisionnaires du projet, (dirigeants, cocréateurs, partenaires...) au moyen d'un argumentaire évaluant les avantages/les inconvénients, afin de faciliter la prise de décision.</p>	<p>A partir du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise du candidat :</p> <p>Réalisation d'une étude de faisabilité du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise intégrant :</p> <ul style="list-style-type: none"> -une liste des scénarios stratégiques pour le projet, -un tableau comparatif des différents scénarios, -une conclusion pour justifier le scénario stratégique retenu. <p>Présentation orale individuelle de l'étude de faisabilité de son projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise devant un auditoire (20- 25 min)</p>	<p>au projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> -Application du triangle qualité, coût, délai dans la phase d'élaboration des scénarios stratégiques en prenant en compte l'analyse de l'environnement de l'entreprise réalisée en amont. -Présence d'un tableau comparatif des scénarios stratégiques (identification des avantages et inconvénients de chaque scénarios). -Justification du choix de scénario stratégique retenu (mise en évidence des avantages, réalisme et faisabilité du scénario stratégique par rapport aux moyens alloués au projet). -Complétude de l'étude de faisabilité : présence d'une analyse des aspects financiers, juridiques, techniques, RH, économiques et commerciaux du projet. -Qualité des données qualitatives et quantitatives mobilisées : les données sont vérifiables et sourcées. <p>Présentation orale</p> <ul style="list-style-type: none"> -Complétude de la présentation (tous les éléments de l'étude de faisabilité sont présentés et argumentés). -adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise,
--	--	--	--

		<p>Présentation orale de l'étude de faisabilité à l'aide d'un support visuel numérique (de type PowerPoint), incluant le tableau comparatif et une présentation du scénario stratégique retenu devant l'enseignant et le groupe qui jouent le rôle des parties-prenantes.</p>	<p>d'investissement de son auditoire lors de la présentation. -pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes et sourcées, fiabilité, vérifiabilité) -conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions). -respect du timing imposé.</p>
<p>A.1.4 : Elaboration d'un plan d'action marketing et commercial du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise</p>	<p>C1.1.4 Identifier la cible clientèle d'un projet et définir son positionnement sur le marché en appliquant le mix-marketing (Politique de prix, politique produit, politique de communication, politique de distribution) afin de déterminer sa politique marketing et commerciale. C2.1.4 Elaborer un plan d'action marketing et commercial en définissant les actions de promotion, de communication, de canaux de distributions à mettre en place pour atteindre les objectifs commerciaux du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise. C3.1.4 Elaborer l'argumentaire commercial de son offre au moyen de méthodes de pitch afin de convaincre les parties-prenantes du projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise.</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.1.4 à C5.1.4 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>Réalisation d'un dossier portant sur le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise du candidat en deux parties composé :</p> <p>-d'un argumentaire commercial intégrant l'ensemble des paramètres indispensables à la négociation (caractéristiques techniques, commerciales, liées à l'entreprise, avantages et bénéfiques, exemples de marchés et d'utilisation, définition d'une proposition de vente unique et attractive) en utilisant un outil de type CAP SONCAS.</p>	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>Ecrit « argumentaire commercial » -Complétude de l'argumentaire commercial avec l'ensemble des éléments indispensables à la négociation. Au moins 3 éléments de négociation sont identifiés par critères. (Caractéristiques techniques, caractéristiques commerciales, caractéristiques liées à l'entreprise, avantages et bénéfiques, exemples de marchés et d'utilisation, définition d'une proposition de vente unique et attractive) -Identification du marché principal et générique, éventuellement le marché support, complémentaire et substitut. -Segmentation clientèle claire, au moins un personae est créé par le candidat.</p>

	<p>C4.1.4 Elaborer une stratégie de négociation en utilisant des méthodes de vente (par exemple CAP/SONCAS...) en vue d'augmenter sa capacité commerciale.</p> <p>C5.1.4 Mettre en place une stratégie marketing par la mise en place d'actions de promotion (publicité, posts réseaux sociaux, participation à des salons professionnels, rencontre d'experts...) pour augmenter la visibilité du projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise.</p>	<p>-d'un plan marketing en identifiant et formalisant les différents paramètres du mix marketing (produit, prix distribution, communication, société, clients, concurrents, collaborateurs, contexte)</p> <p>Mise en situation professionnelle simulée Pitch individuel à partir d'un cas réel devant un auditoire (20-25 minutes)</p> <p>Pitch de l'argumentaire commercial à l'aide d'un support visuel de type Powerpoint devant l'enseignant et le</p>	<p>-Au moins une USP (Unique Selling Proposition) sur une cible. -Pertinence de l'identification des canaux de communication et des supports par rapport à la cible clients et l'impact environnemental. (Site web, flyers, réseaux sociaux, emailing, panneaux d'affichage)</p> <p>Ecrit « plan marketing » -Complétude du plan marketing avec l'ensemble des paramètres du mix marketing (produit, prix, distribution, communication, société, clients, concurrents, collaborateurs, contexte) : une dizaine d'actions à entreprendre. -le plan marketing est réalisable (il prend en compte les moyens alloués au projet de développement d'activité, de création ou reprise d'entreprise)</p> <p>Pitch de l'argumentaire commercial -Complétude de la présentation (tous les éléments de l'argumentaire commercial sont présents). -adaptation du discours utilisé dans l'argumentaire en fonction des caractéristiques du produit, cible client et motivations d'achats. -originalité de la proposition et mise en avant des avantages pour le client par rapport à la concurrence.</p>
--	--	---	--

		<p>groupe qui jouent le rôle de potentiels clients.</p> <p>Présentation du plan d'action marketing à l'aide d'un support visuel de type PowerPoint devant l'enseignant et le groupe qui jouent le rôle de comité de direction en explicitant en quoi le plan d'action marketing est au service de la stratégie d'entreprise et quels sont les leviers mobilisés.</p>	<p>-pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes et sourcées, fiabilité, vérifiabilité) -conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions). -respect du timing imposé.</p> <p>Présentation orale -Complétude de la présentation (tous les éléments du plan d'action marketing sont présents). -adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation. -pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes et sourcées, fiabilité, vérifiabilité) -conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions). -respect du timing imposé.</p>
<p>BLOC DE COMPETENCES N°2 : Concevoir et piloter un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise</p>			
<p>A.2.1 : Définition des objectifs opérationnels du projet de développement d'activité, de création ou de reprise</p>	<p>C1.2.1 Décliner le scénario stratégique en objectifs opérationnels en réalisant le séquençage du projet pour</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.2.1 à C2.2.1 sont :</p>	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p>

<p>d'entreprise à partir de l'analyse stratégique réalisée en amont</p>	<p>permettre le lancement d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise. C2.2.1 Décrire les objectifs opérationnels en utilisant une méthode de type SMART. (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporellement défini) pour qu'ils soient compris et adoptés par toutes les parties-prenantes.</p>	<p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>A partir de son projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise, définition des objectifs opérationnels à atteindre et des indicateurs clés de performance (KPI) à mobiliser qui permettront de mesurer l'avancement de l'objectif.</p> <p>Présentation orale individuelle à partir d'un cas réel devant un auditoire (20- 25 min)</p> <p>Présentation orale des objectifs opérationnels et des KPI définis à l'aide d'un support visuel de type Powerpoint devant l'enseignant et le groupe.</p>	<p>A l'écrit</p> <ul style="list-style-type: none"> -Utilisation de la méthode SMART (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporellement défini) pour définir les objectifs opérationnels. -Rédaction d'au moins 5 objectifs opérationnels catégorisés par grand type d'activité (économique, financier, commercial, qualité, organisationnel...) -Les indicateurs clés de performance sont réalistes (ils tiennent compte des ressources (humaines, financières, matérielles...) de l'entreprise ou du projet) -Les indicateurs clés de performance (plan de production, commercial, gestion du personnel...) définis par le candidat permettent de mesurer de manière quantifiable le niveau de progression d'un objectif. -Pertinence des KPI sélectionnés par rapport au projet (présentation de 5 KPI les plus représentatifs pour le projet). <p>Présentation orale</p> <ul style="list-style-type: none"> -Complétude de la présentation (tous les objectifs opérationnels sont présentés et argumentés, les KPI pour mesurer l'avancement des objectifs sont quantifiables et réalistes par rapport aux ressources de l'entreprise ou du projet) -adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise,
---	---	--	--

			<p>d'investissement de son auditoire lors de la présentation.</p> <ul style="list-style-type: none"> -pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes et sourcées, fiabilité, vérifiabilité) -conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions). -respect du timing imposé.
<p>A.2.2 : Définition et planification d'un plan d'actions (jalons, durées, échéances) pour atteindre les objectifs opérationnels fixés et constitution de l'équipe projet</p>	<p>C1.2.2 Elaborer un plan d'action d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en définissant les tâches à mener (choix d'un emplacement, d'un local, constitution d'une équipe projet...) pour atteindre les objectifs opérationnels fixés.</p> <p>C2.2.2 Evaluer le niveau d'urgence et d'importance des différentes tâches au moyen d'une matrice des priorités (ex : matrice d'Eisenhower) afin de prioriser les actions à mettre en place (à faire en premier lieu, à planifier, à déléguer, à faire en temps mort).</p> <p>C3.2.2 Estimer la taille de l'équipe projet (interne ou externe) nécessaire au regard des objectifs opérationnels fixés pour s'assurer de la faisabilité du plan d'action établi.</p> <p>C4.2.2 Répartir les tâches à l'équipe impliquée dans le projet en tenant</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.2.2 à C4.2.2 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>Elaboration d'un plan d'action d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise intégrant :</p> <ul style="list-style-type: none"> -les tâches à mener (choix d'un emplacement, d'un local, constitution d'une équipe projet...) -les actions à prioriser (de type matrice d'Eisenhower) -les échéanciers -sous l'hypothèse d'une situation de handicap au sein de l'équipe projet, répartition des tâches entre les parties-prenantes impliquées dans le projet (QQOQCPC (Qui ? Quoi ? Où ? Quand ? Comment ? Pourquoi ? 	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit</p> <p>Le document remis respecte les normes et conventions de l'écrit (respect des règles orthographiques et syntaxiques, utilisation du vocabulaire métier adapté)</p> <ul style="list-style-type: none"> -présentation exhaustive des activités, des tâches, à mener pour le projet. -prise en compte des compétences des membres de l'équipe projet constituée et des situations de handicaps potentiels des membres de l'équipe lors de l'affectation des tâches, -réalisme des échéances fixées par rapport aux ressources mobilisées pour le projet, -utilisation de la méthode QQOQCPC pour la répartition des tâches aux

	<p>compte des situations de handicaps potentiels des membres de l'équipe et en utilisant l'outil QQQQCPC (Qui ? Quoi ? Où ? Quand ? Comment ? Pourquoi ? Combien ?) afin de déléguer les tâches de manière formelle et précise à chacune des parties-prenantes.</p> <p>C5.2.2 Définir les étapes du projet en élaborant une liste des jalons opérationnels du projet datés (administratifs, RH, contractuel, avancement, commerciaux, périodiques, comptables, renouvellement), afin de cadencer l'avancement du projet.</p> <p>C6.2.2 A partir du plan d'action élaboré, définir les durées de chaque action en utilisant une méthode d'estimation de projet (estimation optimiste, pessimiste, par expérience, jugement d'expert...) afin de fixer les échéances à respecter.</p> <p>C7.2.2 Définir l'ordre d'enchaînement des actions au moyen d'un outil de planification (ex : diagramme de Gantt) en prenant en compte les jalons, durées, dépendances et contraintes de chacune des tâches afin d'élaborer le planning du projet.</p>	<p>Combien ?) pour atteindre les objectifs opérationnels fixés</p> <p>Présentation orale individuelle du plan d'action de son projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise devant un auditoire jouant le rôle de comité de direction ou commanditaire (20- 25 min)</p> <p>Présentation orale du plan d'action à l'aide d'un support visuel de type Powerpoint devant l'enseignant et devant le groupe jouant le rôle de comité de direction ou commanditaire</p>	<p>parties-prenantes impliquées dans le projet.</p> <p>Présentation orale</p> <ul style="list-style-type: none"> - Complétude de la présentation du plan d'action proposé (activités, tâches, compétences de l'équipe projet, échéances et répartition des tâches) - adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation. - pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses précises et adaptées au contexte, illustrations concrètes) - conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions). - respect du timing imposé.
		<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C5.2.2 à C7.2.2 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile</p>	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le format du diagramme de Gantt est respecté

		<p>A l'aide d'un logiciel de type tableur Excel ou MS Project, conception d'un diagramme de Gantt pour le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -le périmètre du projet est clairement défini -les activités à mener pour le projet sont rédigées de manière précise et lisible. -la planification est réaliste (les délais sont cohérents avec l'envergure du projet, les objectifs, les activités afférentes et avec la date de fin prévue) -la date de début et de fin du projet est en adéquation avec les objectifs du projet -la date de début et de fin de chaque activité est réaliste et tient compte des ressources humaines et matérielles allouées au projet -l'affectation des ressources nécessaires (humaines, matérielles) à chaque activité est cohérente avec le projet -les dépendances éventuelles des activités et la durée (le chevauchement des activités n'entraîne pas de blocage dans la planification) -le chemin critique défini prend en compte les différentes activités, leurs durées, les dépendances et les contraintes. -les jalons/ livrables intermédiaires sont réalistes et cohérents avec les ressources prévues et la date de fin envisagée pour le projet.
<p>A.2.3 : Elaboration et mise en œuvre d'un plan de gestion des risques, traitement des</p>	<p>C1.2.3 Réaliser un plan de gestion des risques (humains, économiques, numériques,</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.2.4 à C2.2.3 sont :</p>	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p>

<p>dysfonctionnements et réajustements du projet</p>	<p>financiers...) du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise au moyen d'une matrice d'évaluation des risques afin d'élaborer un plan d'action de contournement, d'atténuation ou de suppression du risque.</p> <p>C2.2.3 Contrôler et suivre l'avancement du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise lors de réunions d'équipes régulières afin d'identifier les points de blocage (retards, dysfonctionnements, imprévus) et réadapter les actions planifiées le cas échéant.</p>	<p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>A partir d'une analyse et d'une évaluation des risques inhérents au projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise, élaboration d'un plan de gestion des risques. Le document remis devra intégrer :</p> <ul style="list-style-type: none"> -un classement des risques par grandes catégories (financier, humains, techniques, environnementaux, organisationnels...) -l'échéance pour traiter le risque -une évaluation de la criticité du risque (évaluation de l'impact et de la probabilité) -la hiérarchisation des risques par rapport à la criticité évaluée sous la forme de matrice de risque -un plan de contournement, d'atténuation ou de suppression du risque <p>Mise en situation professionnelle simulée</p>	<p>A l'écrit</p> <ul style="list-style-type: none"> -La liste des risques (financier, humains, techniques, environnementaux, organisationnels...) identifiée par le candidat est exhaustive et la description de chaque risque est précise et objective. -Les risques sont organisés par grandes catégories (financier, humains, techniques, environnementaux, organisationnels...) ou par conséquence sur le projet. -Identification d'au moins 3 risques par catégorie. -La hiérarchisation des risques est présente sous la forme d'une matrice de risques intégrant les éléments suivants : <ul style="list-style-type: none"> ▪ La probabilité (improbable, peu probable, probable, très probable) ▪ L'impact (mineur, majeur, grave, catastrophique) ▪ La criticité (faible, moyenne, élevée) -La description précise des actions d'évitement, d'atténuation, de contournement des risques (actions préventives et correctrices). <p>Présentation orale</p> <ul style="list-style-type: none"> -Complétude de la présentation (tous les éléments du plan de gestion des
--	---	---	---

		<p>Présentation orale individuelle à partir d'un cas réel devant un auditoire (20- 25 min)</p> <p>Présentation du plan de gestion des risques et des choix effectués pour contourner, atténuer ou supprimer le risque en accord avec la stratégie de l'entreprise, à l'aide d'un support visuel de type Powerpoint devant l'enseignant et le reste du groupe, jouant le rôle du commanditaire ou partenaire.</p>	<p>risques sont présentés et argumentés).</p> <p>-adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation.</p> <p>-pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes)</p> <p>-conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions).</p> <p>-respect du timing imposé.</p>
<p>A.2.4 : Cadrage juridique, réglementaire et normatif du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise</p>	<p>C1.2.4 Définir le cadre juridique, réglementaire et normatif applicable au projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise (Lois, normes, statut social du dirigeant, fiscalité de l'entreprise, statuts existants, propriété intellectuelle, contrats...) en réalisant une veille sur les obligations et les évolutions normatives et juridiques (consultation de différentes sources d'information : site web officiel Légifrance, consultations d'experts juridiques) pour s'assurer de la conformité du projet avec la législation en vigueur.</p> <p>C2.2.4 Rédiger un contrat (de vente, d'achat, de partenariat) en définissant les spécificités (clauses de confidentialité, limitation,</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.2.4 à C2.2.4 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile</p> <p>Rédaction d'un contrat (contrat de travail, contrat de prestation de services, contrat de vente...) formalisant les relations contractuelles entre les parties (employé, fournisseur, partenaire, prestataire, client...) pour le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.</p> <p>Le document remis devra contenir tous les éléments juridiques obligatoires attendus d'un contrat (contrat de travail, contrat de prestation de services, contrat de vente...)</p>	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit</p> <p>-Les parties contractantes du contrat sont identifiées (noms, prénoms, raisons sociales, SIRET, adresse, email, numéro de téléphone...)</p> <p>-Les clauses obligatoires du contrat sont intégrées (lieu de travail ou de prestation, tarif ou rémunération, date de prise d'effet du contrat, recours et résolutions à l'amiable, protection et utilisation des données personnelles, modalités d'exécutions...)</p> <p>-Les droits et devoirs de chacune des parties sont clairement rédigés (modalités de livraison ou de travail, documents à fournir, les conditions de</p>

	<p>responsabilité, conditions générales de ventes) afin de sécuriser les relations contractuelles du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise et les relations commerciales/partenariales.</p>	<p>Le contrat s'appuiera sur une veille juridique et normative à l'aide de sites juridiques (Légifrance, Infogreffe...) et de sites spécialisés dans sa branche d'activité.</p>	<p>la transaction sont précisées, le type de paiement est indiqué) -Le document remis respecte les normes et conventions de l'écrit (respect des règles orthographiques et syntaxiques, précision de la terminologie juridique employée) -Les paramètres juridiques, réglementaires et normatifs sont bien calibrés (relations équilibrées entre les parties) -Le contrat est cohérent au regard des besoins et de l'organisation de l'entreprise (contrat de travail, contrat de prestation de services, contrat de vente...) -Le contenu du contrat est en conformité avec les normes juridique et normatives en vigueur (surveillance et réactualisation en continue dans le temps des supports contractuels)</p>
<p>BLOC DE COMPETENCES N°3 : Manager les ressources humaines, matérielles, locatives, logicielles et financières d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise</p>			
<p>A.3.1 : Définition et management des ressources humaines, matérielles, locatives, logicielles et financières du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise</p>	<p>C1.3.1 Analyser les compétences requises pour la mise en place du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise au moyen d'une cartographie des compétences afin d'identifier les acteurs à mobiliser pour atteindre les objectifs fixés.</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.3.1 à C6.3.1 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>Réalisation d'un dossier comprenant :</p>	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit -Définition précise des besoins en ressources et compétences sous forme d'une cartographie :</p>

	<p>C2.3.1 A partir de l'analyse des compétences, élaborer un plan d'action de recrutement, de formation, de sous-traitance en incluant des adaptations spécifiques pour les personnes en situation de handicap pour constituer l'équipe (interne et externe) du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise</p> <p>C3.3.1 Elaborer et mettre en œuvre dans la politique RH de l'entreprise des démarches d'inclusion (handicap, égalité femmes/hommes, intergénérationnel, multiculturalisme) en rédigeant des offres d'emploi inclusives et en formant les équipes aux principes de non-discrimination, afin d'améliorer la qualité de vie au travail et le management efficace de ses équipes.</p> <p>C4.3.1 Inventorier les ressources locatives, matérielles et logicielles nécessaires au projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise au moyen d'un plan de gestion des ressources afin de répondre aux objectifs opérationnels du projet et les moyens à mettre en place pour les obtenir.</p> <p>C5.3.1 Décider des modalités de mise en œuvre des ressources locatives, matérielles et logicielles en évaluant la solution la plus pertinente (location, achat, sous-</p>	<p>-une cartographie des compétences nécessaires et une analyse de la situation de travail intégrant des dispositifs spécifiques adaptés aux capacités des personnes en situation de handicap pour l'élaboration du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise</p> <p>-un plan de gestion des ressources humaines, matérielles, locatives, logicielles et financières</p> <p>-la rédaction d'une offre d'emploi ciblée sur les besoins actuels du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proportionnalité entre les ressources, les compétences et l'envergure du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise (compétences techniques, organisationnelles, relationnelles...) • L'analyse de la situation de travail est complète et intègre la description des dispositifs adaptés aux capacités des personnes en situation de handicap (description de la mission de la fonction, du système technique, de l'environnement, des relations fonctionnelles, des relations hiérarchiques, du rythme de travail, de l'organisation de travail, des exigences principales) • La cartographie prévoit l'évaluation des compétences à un rythme régulier (rythme annuel à minima) <p>-le plan de gestion des ressources énumère et planifie (échéances avec dates de début et dates de fin) les ressources nécessaires (humaines, locatives, matérielles, logicielles) ainsi que leurs coûts prévisionnels</p> <p>-La rédaction de l'offre d'emploi respecte les mentions obligatoires (date de publication ou de mise en ligne, référence/numéro d'offre, intitulé, description, localisation du poste, expérience requise pour le poste, type de contrat et sa durée, adresse de contact, de réception des</p>
--	---	---	---

	<p>traitances, faire sans, solutions open sources, tiers-lieux...) afin d'optimiser la gestion de projet.</p> <p>C.6.3.1 Budgéter et planifier l'acquisition des ressources (humaines, locatives, matérielles et logicielles) en complétant le plan de gestion des ressources afin de contrôler le rythme des dépenses.</p>	<p>Présentation orale individuelle à partir d'un cas réel devant un auditoire (20- 25 min)</p> <p>Présentation orale du dossier incluant la cartographie des compétences, le plan de gestion des ressources et l'offre d'emploi à l'aide d'un support visuel de type Powerpoint devant l'enseignant et devant le groupe.</p>	<p>CV ou un formulaire pour postuler à l'offre) et respecte le principe de non-discrimination.</p> <p>-Le dossier remis respecte les normes et conventions de l'écrit (respect des règles orthographiques et syntaxiques, utilisation du vocabulaire métier adapté)</p> <p>Présentation orale</p> <p>-Complétude de la présentation (tous les éléments du dossier (cartographie des compétences, plan de gestion des ressources et l'offre d'emploi) sont présentés et argumentés (présentation cohérente, logique, reprenant les critères du dossier écrit et s'appuyant sur des exemples de cas réels).</p> <p>-adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation.</p> <p>-pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes)</p> <p>-conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions).</p> <p>-respect du timing imposé.</p>
--	--	---	--

<p>A.3.2 : Estimation budgétaire et financière du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise</p>	<p>C1.3.2 Estimer l'investissement financier nécessaire à la mise en œuvre du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en établissant un plan d'investissement afin de confirmer le dimensionnement du projet et sa faisabilité et de prévoir une marge de manœuvre en cas d'imprévu.</p> <p>C2.3.2 Analyser les risques financiers (inflation, dépassement de budget, abandon du projet par les investisseurs, défaut de paiement...) du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en repérant les signaux faibles et forts de l'environnement afin de sécuriser le plan d'investissement.</p> <p>C3.3.2 Déterminer son besoin en financement et les retombées économiques du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en réalisant un prévisionnel financier afin de convaincre des investisseurs.</p> <p>C4.3.2 Evaluer la rentabilité du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en mobilisant des indicateurs financiers (seuil de rentabilité, point mort, coût de revient, amortissement...) afin de minimiser les risques financiers.</p> <p>C5.3.2 Identifier et prospecter les différentes sources de financement</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.3.2 à C5.3.2 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>Réalisation d'un dossier financier comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> -un plan d'investissement -un prévisionnel financier -un document recensant les sources de financement possibles 	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit</p> <ul style="list-style-type: none"> -Présentation du plan d'investissement (frais de création/dépenses exceptionnelles dans la phase de démarrage, immobilisations, capital d'exploitation, amortissements et intérêts) -Présentation du prévisionnel financier avec : <ul style="list-style-type: none"> • Calcul des soldes intermédiaires de gestion (marge brute, valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation, résultat d'exploitation, capacité d'auto-financement...) • Calcul d'indicateurs financiers (seuil de rentabilité, amortissement, salaires et charges sociales, besoin en fonds de roulement, trésorerie, ROI, taux de rentabilité interne...) <p>-Les deux types de calculs sont exacts, cohérents et réalistes</p> <p>-Identification et justification des choix des sources de financement (prêt bancaire, prêt d'honneur, dons, financement participatif, business Angel, financement privé). Le choix est argumenté (avantages fiscaux,</p>
---	--	---	---

	<p>(prêt bancaire, prêt d'honneur, dons financement participatif, business Angel, financement privé...) en rédigeant un dossier de financement personnalisé pour obtenir les investissements.</p>	<p>Mise en situation professionnelle simulée à partir d'un cas réel : Présentation orale individuelle devant un auditoire (20- 25 min)</p> <p>Présentation orale du dossier financier à l'aide d'un support visuel de type Powerpoint devant l'enseignant et devant le groupe jouant le rôle de financeurs potentiels.</p>	<p>traçabilité, indice de confiance, taux d'intérêt, réputation du prêteur)</p> <p>Présentation orale</p> <p>- Complétude de la présentation : tous les éléments du dossier financier sont présentés et argumentés (présentation ordonnée des trois parties du dossier tout en s'appuyant sur le cas réel du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise)</p> <p>- adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation.</p> <p>- pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes et sourcées, fiabilité, vérifiabilité)</p> <p>- conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions).</p> <p>- respect du timing imposé.</p>
<p>A.3.3 : Management des transitions (technologiques, sociétales, environnementale, écologique, énergétique...) auxquelles sont confrontées les TPE</p>	<p>C1.3.3 Identifier, analyser et caractériser les transitions (numériques, énergétiques, écologiques, sociales et sociétales, économiques) et leurs impacts sur un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise au moyen d'un tableau d'impacts qui recense les transitions, les risques, les</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.3.3 à C4.3.3 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>A partir d'une étude de cas réelle ou fictive sur une problématique</p>	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit</p> <p>- Caractérisation contextualisée des différentes transitions (numériques, énergétiques, écologiques, sociales et sociétales, économiques) en fonction du projet de développement</p>

	<p>opportunités et les effets afin d'élaborer un plan d'inclusion de ces transitions.</p> <p>C2.3.3 Détecter et analyser les signaux faibles (réurrence des demandes clients qui ont une demande spécifique, réurrence des outils mis en place par mes concurrents, tendance des acteurs du marché) au moyen d'une veille stratégique pour anticiper les effets et impacts des transitions.</p> <p>C3.3.3 Mettre en place un système de management de l'innovation en identifiant le type d'innovation à opérer (intégration client, veille, usage, processus, nouveau canal de vente, digitalisation de la chaine de valeur, open innovation, développer le capital humain, industrie 4.0...) afin de rester compétitif sur un marché en constante mutation.</p> <p>C4.3.3 Piloter des actions de gestion des transitions (digitalisation de son point de vente, changer de fournisseurs, ouverture à une nouvelle cible clientèle, intégrer de nouvelles machines, de nouveaux logiciels) :</p> <ul style="list-style-type: none"> -en sensibilisant et accompagnant les équipes, via la formation ; -en investissant sur de nouveaux outils, process ; -en développant de nouvelles activités ; 	<p>d'entreprise (exemple : gestion manuelle des factures, turnover..) élaboration d'un plan de management des transitions intégrant :</p> <ul style="list-style-type: none"> -une cartographie des transitions et une analyse des risques et des opportunités sous forme de tableau d'impacts -une liste des acteurs des transitions du territoire (publics/privés) -une proposition de mise en place d'un système de management de l'innovation pour piloter les transitions à partir d'une problématique donnée (par exemple : gestion manuelle des factures, turnover...) <p>Présentation orale individuelle à partir d'un cas réel devant un auditoire (20- 25 min)</p> <p>Présentation orale de son plan de management des transitions à l'aide d'un support visuel de type Powerpoint devant l'enseignant et le groupe</p>	<p>d'activité, de création ou reprise d'entreprise du candidat.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Complétude de la cartographie des transitions réalisée (présence d'un tableau d'impacts intégrant l'analyse des risques et des opportunités) -identification d'au moins 3 acteurs du territoire (publics/privés) qui exercent/accompagnent les transitions. -pertinence et faisabilité de la proposition de mise en place d'un système de management de l'innovation par rapport à la problématique à traiter. (Par exemple : passer d'une gestion manuelle à une gestion automatisée des factures, mise en place d'un plan de gestion des talents pour éviter le turnover...) -Le document remis respecte les normes et conventions de l'écrit (respect des règles orthographiques et syntaxiques, utilisation du vocabulaire métier adapté) <p>Présentation orale</p> <ul style="list-style-type: none"> -Complétude de la présentation (tous les éléments du plan management des transitions sont présentés et argumentés : la cartographie des transitions, la liste des acteurs, la proposition de mise en place d'un système de management de l'innovation).
--	--	--	--

	<p>-en restructurant l'activité (externalisation, internalisation, acquisition ou fermeture de site...) -en améliorant la performance (logistique, commerciale, financière) pour assurer la pérennité du projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise.</p>		<p>-adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation. -pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes) -conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions). -respect du timing imposé.</p>
<p>A.3.4 : Suivi des indicateurs clés de performance de l'avancement du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise</p>	<p>C1.3.4 Mesurer l'avancement des objectifs opérationnels en identifiant les principaux indicateurs clés de performance (Key Performance Indicator = KPI) (production, commercial, gestion du personnel...) du projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise afin d'évaluer l'efficacité des actions menées et de les réajuster le cas échéant. C2.3.4 Mettre en place des outils de mesure et des outils de retranscription, en calculant les valeurs initiales, les valeurs à date et en estimant les valeurs à atteindre, dans un tableau de bord, afin de suivre son avancement pas à pas et anticiper sur les ajustements nécessaires.</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.3.4 à C2.3.4 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>A l'aide d'un logiciel de type Excel, élaboration d'un tableau de bord pour le suivi des KPI du projet de développement d'activité, de création ou reprise d'entreprise. Le tableau remis par le candidat devra intégrer :</p> <ul style="list-style-type: none"> -les KPI du projet -les calculs des valeurs initiales, des valeurs à date et estimation des valeurs à atteindre. 	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit</p> <ul style="list-style-type: none"> -Pertinence des KPIs définis par rapport aux objectifs du projet de développement d'activité, de création ou reprise d'entreprise (au moins un argument de justification de choix du KPI) -Proposition d'au moins un indicateur clé de performance (exemple : KPI de production, commercial, gestion du personnel) pour chaque objectif opérationnel du projet de développement d'activité, de création ou reprise d'entreprise -Exactitude des calculs des valeurs initiales et des valeurs à date -Réalisme des estimations des valeurs à atteindre réalisés par le candidat par rapport aux objectifs

		<p>Présentation orale individuelle à partir d'un cas réel devant un auditoire (20-25 minutes)</p> <p>Présentation orale et analyse critique du tableau de bord à l'aide d'un support visuel de type Powerpoint devant l'enseignant et le groupe</p>	<p>fixés pour le projet de développement d'activité, de création ou reprise d'entreprise. L'estimation tient compte de l'environnement du projet. (Contexte économique, juridiques, écologique...)</p> <p>Présentation orale</p> <ul style="list-style-type: none"> - Complétude de la présentation (tous les éléments du tableau de bord sont présentés et argumentés) - présentation et justification des KPIs définis par rapport aux objectifs du projet de développement d'activité, de création ou reprise d'entreprise - exhaustivité de la présentation des calculs (valeurs initiales, des valeurs à date et estimation des valeurs à atteindre) - adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation. - pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes) - conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions). - respect du timing imposé.
--	--	--	---

BLOC DE COMPETENCES N° 4 : Constituer et animer le réseau d'acteurs internes et externes impliqués dans un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise			
<p>A.4.1 : Identification et constitution d'un réseau d'acteurs internes et externes impliqués dans le projet</p>	<p>C1.4.1 Identifier l'ensemble des acteurs du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise (partenaires, fournisseurs, collaborateurs, direction, acteurs socio-économiques...) en réalisant une cartographie des acteurs à mobiliser et des étapes projet sur lesquelles ils doivent intervenir afin de se construire un réseau.</p> <p>C2.4.1 Constituer le réseau d'acteurs internes et externes via des rencontres informelles et formelles en vue de pérenniser les relations et de les impliquer dans le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.4.1 à C2.4.1 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>Réalisation d'une cartographie des acteurs internes et externes à mobiliser pour le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise. La cartographie devra intégrer une répartition des étapes projet aux acteurs identifiés.</p> <p>Présentation orale individuelle devant un auditoire (20- 25 min)</p> <p>Présentation orale de la cartographie des acteurs en centre de formation devant l'enseignant et le groupe.</p>	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit</p> <ul style="list-style-type: none"> -Pertinence des acteurs identifiés (rôles, interrelations, niveau de confiance) par rapport aux objectifs du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise. -Prise en compte dans la constitution de la cartographie du niveau d'impact de chaque acteur (taux d'investissement et taux d'engagement) pour le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise. -Pertinence de l'affectation des étapes projets aux acteurs identifiés. <p>Présentation orale</p> <ul style="list-style-type: none"> Complétude de la présentation (tous les éléments de la cartographie des acteurs du projet sont présentés et argumentés). -argumentation pertinente de l'affectation des étapes projet aux différents acteurs -adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de

			<p>compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation.</p> <ul style="list-style-type: none"> -pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes et sourcées, fiabilité, vérifiabilité) -conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions). -respect du timing imposé.
<p>A.4.2 : Animation et dynamisation d'un réseau d'acteurs impliqués dans le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise</p>	<p>C1.4.2 Animer un réseau de partenaires interne et externe en définissant les priorités, en valorisant les équipes, en listant les actions à entreprendre et en coordonnant les rencontres pour maintenir leur engagement.</p> <p>C2.4.2 Etablir un plan de communication interne du projet afin d'informer l'ensemble des acteurs des avancées du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en adaptant l'information, le support de diffusion et en choisissant une communication formelle ou informelle en fonction des destinataires.</p> <p>C3.4.2 En le formalisant sur un outil de conduite de projet, mettre en place un plan d'action d'animation et de management d'une équipe pour répartir les tâches en fonction des compétences, donner les</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.4.2 à C4.4.2 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p> <p>Conception d'un plan d'action d'animation et de management d'une équipe qui comporte les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> -identification des relations entre chacun des acteurs -identification de la structure organisationnelle la plus adaptée (fonctionnelle, matricielle, par projet) - les leviers pour maintenir la motivation de l'équipe et l'implication du réseau d'acteurs 	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit</p> <ul style="list-style-type: none"> -les différents types de relations entre les acteurs sont précisées (relation hiérarchique, fonctionnelle) -le périmètre d'activité de chaque membre du réseau est précisé et délimité en fonction de ses compétences (missions, objectifs, moyens alloués...) -le choix de structure organisationnelle et le plan de management de l'équipe sont argumentés et contextualisés et cohérents avec la stratégie de l'entreprise - les leviers pour maintenir la motivation de l'équipe et l'implication du réseau d'acteurs proposés par le candidat sont cohérents avec les valeurs de l'entreprise.

	<p>attendus/livrables à chacun, s'assurer de la bonne compréhension de la demande, suivre les acteurs et récupérer/vérifier les livrables.</p> <p>C4.4.2 Gérer et accompagner un réseau d'acteurs afin de maintenir son réseau et de l'étoffer, en répondant à leurs attentes (être à l'écoute, se rendre disponible, répondre aux inquiétudes et aux sollicitations).</p>	<p>Présentation orale individuelle à partir d'un cas réel devant un auditoire (20- 25 min)</p> <p>Présentation orale du plan d'action d'animation et de management de l'équipe de son projet de développement d'activité, création ou de reprise d'entreprise à l'aide d'un support visuel de type Powerpoint devant l'enseignant et le groupe.</p>	<p>-Au moins 4 leviers de motivation sont identifiés par le candidat (reconnaissance, bien-être et qualité de vie au travail, évolution de carrière, évolution de la rémunération, autonomie, intérêt du poste...)</p> <p>Présentation orale</p> <p>-Complétude de la présentation (tous les éléments du plan d'action d'animation et de management sont présentés et argumentés)</p> <p>-adaptation du discours du candidat en fonction du niveau de compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation.</p> <p>-pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes et sourcées, fiabilité, vérifiabilité)</p> <p>-conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions)</p> <p>-respect du timing imposé.</p>
<p>A.4.3 : Elaboration et présentation du bilan du projet aux différents acteurs internes et externes impliqués dans le projet</p>	<p>C1.4.3 Réaliser le bilan d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en identifiant les apports du projet et la pertinence des livrables afin de mesurer les résultats atteints et le reste à faire.</p>	<p>Les modalités d'évaluation associées aux compétences C1.4.3 à C5.4.3 sont :</p> <p>Travail individuel écrit réalisé à domicile suivi d'une présentation en centre de formation :</p>	<p>Les critères d'évaluation associés sont :</p> <p>A l'écrit :</p> <p>-Pertinence de l'analyse des résultats du candidat (les écarts sont identifiés)</p>

	<p>C2.4.3 Identifier et évaluer les facteurs de succès, les freins rencontrés et les correctifs apportés en rédigeant une synthèse du projet, réitérer les bonnes pratiques et lever plus rapidement les difficultés (temps perdu, interruption, retard, imprévu, dysfonctionnement ...) dans la poursuite du projet ou dans un futur projet.</p> <p>C3.4.3 Evaluer le delta financier, temps-hommes, planning (prévisionnel / réel) en réalisant un tableau d'analyse des écarts afin de mesurer le rapport investissement-temps et pour réétalonner les futurs projets.</p> <p>C4.4.3 Clôturer les éléments contractuels et administratifs du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise afin d'inscrire les résultats du projet dans les activités opérationnelles en s'assurant que tous les aspects réglementaires sont respectés et que les engagements sont finalisés.</p> <p>C5.4.3 Capitaliser l'expérience en élaborant la synthèse du projet en rassemblant l'ensemble des documents liés au projet (historique du projet, classement des différents documents) afin d'optimiser les projets futurs et transférer les compétences acquises.</p> <p>C6.4.3 Rendre compte et communiquer les résultats d'un</p>	<p>Réalisation d'un bilan du projet incluant :</p> <ul style="list-style-type: none"> -une analyse des résultats produits par le projet (résultats positifs / négatifs) -une analyse de la performance et des écarts potentiels entre l'attendu et le réalisé (delta financier, temps-hommes, planning) -une évaluation du projet (retour d'expérience, bonnes pratiques à renouveler, erreurs à ne pas réitérer, correctifs apportés) -une synthèse des différentes étapes du projet afin d'optimiser les projets futurs et transférer les compétences acquises. <p>La modalité d'évaluation associée à la compétence C6.4.3 est :</p> <p>Mise en situation professionnelle simulée :</p> <p>Organisation et animation d'une réunion de clôture d'un projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise devant un auditoire (20- 25 min)</p> <p>Organisation et animation d'une réunion de clôture d'un projet à l'aide d'un support visuel de type Powerpoint devant l'enseignant et le groupe qui jouent le rôle de l'équipe projet.</p>	<p>par type (quantitatif ou qualitatif), les causes des écarts sont expliquées)</p> <ul style="list-style-type: none"> -L'analyse de la performance réalisée par le candidat s'appuie sur des données quantitatives et qualitatives : -retour quantitatifs avec des KPI -retour qualitatif : mesure de la satisfaction du commanditaire ou du client à l'aide de verbatims -Complétude de l'évaluation du projet et de la synthèse des étapes du projet réalisées par le candidat intégrant : -un retour d'expérience -une liste des correctifs apportés -une liste des bonnes pratiques -une liste des erreurs à éviter et actions correctives envisagées pour ne pas les réitérer dans de futurs projets <p>Présentation orale</p> <p>-L'organisation logistique de la réunion est prévue :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Communication de la réunion en amont • Choix pertinent du lieu de réunion • Envoi d'un email d'invitation et de compte-rendu de réunion <p>-complétude de la présentation (tous les éléments de la réunion de clôture sont présentés et argumentés)</p> <p>-adaptation du discours et de la technique d'animation du candidat en fonction du niveau de</p>
--	---	--	---

	<p>projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise à l'ensemble des acteurs en organisant une réunion de clôture pour valoriser le travail accompli et envisager une collaboration sur de futurs projets.</p>		<p>compréhension, d'expertise, d'investissement de son auditoire lors de la présentation -pertinence et fluidité des réponses apportées aux questions posées par l'auditoire (réponses adaptées au contexte, illustrations concrètes) -conviction et dynamisme (ton convaincant, posture professionnelle, langage adapté, réponses spontanées aux questions) -respect du timing imposé.</p>
--	--	--	--

Validation de la certification

Les composantes de la certification sont les suivantes :

1. La validation cumulative des 4 blocs de compétences :

- Bloc de compétences n°1 : Élaborer la stratégie d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise
- Bloc de compétences n°2 : Concevoir et piloter un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise
- Bloc de compétences n°3 : Manager les ressources et contrôler l'avancement d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise
- Bloc de compétences n°4 : Constituer et animer le réseau d'acteurs internes et externes impliqués dans un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

2. La rédaction et soutenance d'un rapport méthodologique devant un jury de soutenance

Le rapport méthodologique, modalité d'évaluation transverse, est un travail de recherche approfondi et documenté qui porte sur un projet entrepreneurial (projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise) du candidat.

Le rapport permet :

- d'apprécier la posture entrepreneuriale du candidat au prétexte du projet qui est le sien (projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise);
- d'orienter le candidat par le fait d'infirmer ou confirmer certaines de ses pistes.

Sa soutenance consiste à présenter oralement le travail réalisé à partir du projet entrepreneurial devant un jury qui évalue la qualité du contenu, la méthodologie utilisée et les compétences de communication du candidat.