

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
1. Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial	1.1. Etudier le marché et son environnement dans ses caractéristiques présentes	1.1.1. Conduire une étude terrain en rencontrant des pairs et/ou en participant à des événements tels que salons et conférences afin de confirmer les besoins et les grandes tendances du marché	Qualité, diversité des sources + éventuellement nombre de sources Les données sont vérifiables : Sites gouvernementaux, sites des entreprises concurrentes, instituts nationaux, INSEE, INPI...	Dossier candidat - partie 1 - Le marché évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses
		1.1.2. Mener des enquêtes (famille, amis, questionnaires en ligne, enquêtes de rue, ...) en entrant en contact direct avec des clients potentiels afin d'affiner les besoins et les attentes	Contacts directs vérifiables via un site internet, une page LinkedIn, ... Les rencontres effectuées sont justifiées, argumentées (au moins 3 arguments) et permettent de confirmer ou repositionner le projet de création ou de reprise d'entreprise.	
		1.1.3. Identifier, analyser et interpréter les sources d'informations externes (benchmarking) pour avoir une vision de l'écosystème environnant	Exhaustivité des sources : géographiquement, évolutions dans le temps, prévisions Analyse pertinente des bilans précédents dans le cadre d'une reprise: les bons KPI, lien chiffres/secteurs/concurrents	
1.2. Conduire une étude de marché		1.2.1. Identifier, collecter, analyser et interpréter les données nécessaires à la construction d'une étude de marché en répertoriant et consultant les sources réputées sûres (INSEE, CCI, Presse professionnelle, ...) afin de définir précisément l'écosystème environnant et confirmer le besoin et la faisabilité du projet entrepreneurial.	Analyse des concurrents directs et indirects Les 5 thématiques des forces de Porter sont présentes dans l'étude : -les concurrents actuels -la menace des nouveaux entrants -la menace des produits de substitution	
		1.2.2. Réaliser une veille concurrentielle initiale en listant ses principaux concurrents directs et indirects ainsi que leurs critères différentiels afin de définir ses propres avantages concurrentiels potentiels.	-le pouvoir fournisseurs -le pouvoir des clients La présentation est fluide et respecte le timing imposé	
		1.2.3. Définir sa clientèle cible en synthétisant les éléments du benchmarking, des questionnaires et de l'évaluation du positionnement par rapport à la concurrence afin de confirmer les besoins	Le candidat est convainquant : énergie et dynamisme langage adapté sans jargon réponses spontanées	

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
		1.2.4. Analyser les bilans précédents de l'entreprise dans le cadre d'une reprise en associant la méthode patrimoniale et la méthode comparative afin de synthétiser la performance actuelle et potentielle de l'entreprise		

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
	1.3. Construire un projet entrepreneurial profitable cohérent avec les besoins présents et les évolutions probables du secteur	1.3.1. Analyser l'ensemble des données collectées pendant l'étude de marché en les organisant sous forme de besoins et de solutions à ces besoins pour structurer une problématique entrepreneuriale pertinente.	Aucune donnée pertinente n'a été évacuée sans justification Chaque donnée mise de côté est justifiée	Dossier candidat - partie 2 - Le projet - Aujourd'hui et demain évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation
		1.3.2. Décrire précisément les produits ou services construits à partir des études précédentes sous forme d'arbre à produit pour formaliser l'offre envisagée	Le produit est décrit avec suffisamment de détail pour une bonne compréhension du produit et du lien avec l'étude de marché	Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses
		1.3.3. Identifier les opportunités et menaces en réalisant une matrice SWOT afin de repérer les solutions les plus pertinentes et profitables, saisir les opportunités, anticiper / neutraliser les menaces	Présence d'un SWOT SWOT pertinent en regard de l'étude de marché Sont analysés dans le SWOT les thèmes : financier, humain, matériel, logiciel, locatif, technique L'analyse des ressources opportunités/menaces porte sur la technologique, l'environnement, la structure économique, les contraintes liées à la politique, aux normes, ainsi qu'aux aspects législatifs, et concurrentiels	
		1.3.4. Mener une veille stratégique sur l'environnement de son projet entrepreneurial en structurant un réseau de contacts professionnels (Institutions, réseaux de pairs, forum, ...) afin d'identifier et d'anticiper les évolutions et ruptures qui se profilent dès le lancement du projet (innovations technologiques ou sociétales, nouveaux acteurs, transferts de technologies ou de pratiques, ...)	Présence d'élément de veille technologique et sociale dans les éléments présentés Identification de réseaux professionnels pertinents sur la thématique Au moins une source analysée et exploitée par élément	

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
	1.4. Modéliser un système de veille pour détecter des innovations en intégrant les enjeux de la RSE	1.4.1. Evaluer les innovations liées à l'activité envisagée pour identifier sa position dans la chaîne de l'innovation et mettre en œuvre un plan d'action en conséquence	Pas d'obsolescence anticipée du projet Des innovations pertinentes identifiées - implémentées dans le projet	
	Inclus dans la compétence 1.3.4	1.4.2. Mettre en œuvre un travail de veille technologique et commerciale pour maintenir une bonne connaissance de son marché	d'un point de vue technique d'un point de vue commercial d'un point de vue fabrication et/ou distribution	
		1.4.3 Evaluer et anticiper les évolutions de son marché pour définir et mettre en œuvre des actions permettant de garder ou améliorer sa position	NB : l'approche RSE sera évaluée dans le cadre du bloc 5	
		1.4.4 Identifier et appliquer (ou mettre en œuvre) les principaux indicateurs de RSE pour pouvoir les prendre en compte dans son		
	1.5. Identifier et prospector son circuit de fabrication et de commercialisation	1.5.1. Décomposer les étapes de sa production de produits ou de service sous forme de workflow afin de formaliser l'ensemble des étapes depuis la conception jusqu'à la livraison/réception client	Ressources externes identifiées, abordables et disponibles Rédaction d'un contrat (prestation de services, de vente...) formalisant les relations contractuelles entre les parties (fournisseur, partenaire, prestataire, ...)	
		1.5.2. Identifier les fournisseurs nécessaires en les positionnant sur le workflow afin d'élaborer des appels d'offres pertinents et complets	Le document remis devra contenir tous les éléments juridiques obligatoires attendus du contrat selon son objet selon les données disponibles sur Légifrance, Infogreffe, ...	
		1.5.3. Identifier et évaluer les différents circuits de commercialisation possibles (vente directe, site internet, distributeur, agent commercial, ...) afin de déterminer le ou les plus adaptés au marché et aux clients cibles et construire les partenariats nécessaires à leur mise en place	Indépendance du ou des réseaux de distribution envisagés Le candidat doit démontrer que son activité n'est pas du salariat déguisé, et qu'il pourra garder son indépendance face à ses réseaux de distribution	

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
	1.6. Valider la cohérence de son projet entrepreneurial avec ses aspirations en tant que futur dirigeant	1.6.1. Identifier l'ensemble des compétences nécessaires à la réalisation du projet de création ou de reprise d'entreprises en rédigeant une ou plusieurs fiches de poste afin de les comparer à son propre profil et à ceux de ses éventuels associés	Cohérence entre les compétences du candidat ou de l'équipe et celles nécessaires au projet	Entretien final avec le jury
		1.6.2. Construire un plan d'action de montée en compétence en activant les différents leviers disponibles (formation, partenariats, association, ...) afin de sécuriser les compétences clés du projets	Viabilité des actions envisagées pour compenser les éventuels écarts	Présentation (vidéo de 2 minutes maximum ou texte d'1 page, ou schéma synthétique) accompagnant le dossier candidat
		1.6.3. Identifier et solliciter des partenaires pertinents pour proposer un feedback objectif et factuel autant sur les produits / services que sur sa propre posture entrepreneuriale	Capacité à s'entourer en interne ou en externe	Liste des partenaires ayant participé au feedback en annexe du dossier candidat
		1.6.4. Rédiger sa vision entrepreneurial sous forme d'un manifeste (texte ou iconographie) en respectant les règles du storytelling afin à la fois de confirmer sa posture de porteur de projet et convaincre les partenaires extérieurs	Recherche de feed-back : une évolution de la posture ou du projet peut être citée en exemple	

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
2. Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle de son projet entrepreneurial	2.1. Elaborer une stratégie opérationnelle pour structurer le développement de l'activité	2.1.1. Définir les objectifs opérationnels du projet de création d'entreprise en fonction des éléments analysés précédemment sous forme d'un Business Circular Canva (BCC) afin de présenter le projet de façon synthétique tout en prenant en compte les enjeux environnementaux dès la conception du projet	Présence et argumentation devant le jury d'un BCC avec au minima : <ul style="list-style-type: none"> * les missions * les activités clés * les partenaires * les ressources (naturelles, techniques et énergétiques) * la proposition de valeur * les utilisateurs et contextes * les usages suivants * la distribution * les impacts positifs et négatifs * les revenus et les coûts 	Dossier candidat - partie 3 - Le projet - BCC selon le modèle fourni évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation Présentation devant un jury des points clés du BCC
		2.1.2. Définir les KPI applicables à chaque axe du projet en se basant sur les différentes catégories du BMC afin de disposer d'un outil de pilotage pertinent (tableau de bord)	Présence et argumentation devant le jury d'un tableau de bord Les KPI sont visuels et couvrent tous les champs du BCC :	
		2.1.3. Evaluer le niveau d'urgence et d'importance de chaque objectif en utilisant une matrice de priorité type Eisenhower afin de prioriser les actions à mettre en place	Présence et argumentation devant le jury d'un plan de charge justifié par une matrice d'Eisenhower	
		2.1.4. Définir les besoins de l'entreprise et ses besoins propres pour choisir le statut juridique le plus adapté en réalisant une étude comparative des formes juridiques et de leurs atouts et contraintes afin de prendre une décision motivée	Présence et argumentation devant le jury du choix du statut juridique retenu dans le cadre d'une création d'entreprise, ou de l'évolution de statut envisagé dans le cadre d'une reprise Au moins 3 statuts pertinents ont été analysés	Dossier candidat - partie 2 - Le projet - Aujourd'hui et demain évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
	2.2. Planifier les étapes clé et suivre son projet entrepreneurial	2.2.1. Planifier les actions à conduire dans une logique de pilotage par objectifs en séquençant les tâches à réaliser dans un document de synthèse de type roadmap afin de répartir sa charge de travail	Présence et argumentation devant le jury d'une roadmap de type diagramme de Gantt La roadmap est cohérente avec les KPI et les priorisations	Dossier candidat - partie 4 - Le projet - Roadmap évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses
		2.2.2. Identifier et positionner les principaux jalons du projets en les formalisant sur le document afin d'organiser des rendez-vous de bilans intermédiaires tout au long du projet.	La roadmap permet d'identifier les jalons, enchainements des taches, les responsables, leur charge et les délais Au moins 1 indicateur d'avancement est en place, avec une revue à minima à chaque jalon	
		2.2.3. Identifier et quantifier les indicateurs pertinents pour chaque jalons en utilisant la méthode SMART afin de réaliser une évaluation objective de l'avancée du projet à chaque jalon	Un système d'alerte en cas de dérive est en place Un modèle de plan d'action est proposé, basé sur une démarche PDCA ou QQQQCPC, avec à minima des objectifs de recouvrements pour chaque écart, un responsable et un délai	
		2.2.4. Préparer et suivre un plan d'action sous forme PDCA ou équivalent afin de lister les écarts de façon exhaustive et d'organiser le retour au plan initial ou lister les évolutions décidées en rends-vous de bilan intermédiaire		

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
	2.3. Identifier et mobiliser les ressources nécessaires à l'avancement du projet	2.3.1. Identifier les ressources internes et externes nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie en analysant le plan d'action afin d'élaborer un plan de recrutement, de formation, et/ou de sous-traitance	Cartographie des compétences Cohérence entre les ressources et l'envergure du projet d'un point de vue organisation et compétences techniques Analyse des postes de travail incluant les spécificités de compensation pour les personnes en situation de handicap	Dossier candidat - partie 4 - Le projet - Roadmap et tableau de bord des ressources évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation
		2.3.2. Élaborer et appliquer une politique RH respectant le cadre légal (code du travail, conventions collectives) et intégrant des mesures spécifiques pour prendre en compte les besoins liés aux situations de handicap.	Si applicable, modèle d'offre d'emploi cohérente avec le projet et conforme aux exigences de non discrimination ainsi que les mentions obligatoires : date de publication ou de mise en ligne, référence de l'offre, intitulé du poste, description, localisation, expérience requise, type de contrat et durée, adresse de contact, adresse de réception des CV et lettres de motivation	Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses
		2.3.3. Inclure les adaptations spécifiques pour les personnes en situation de handicap dans le plan de recrutement en prenant attache avec les acteurs pertinents (par exemple Agefiph) afin de créer un environnement de travail et/ou un réseau de partenaires incluant / inclusif	Si applicable, un tableau de bord sur 3 ans liste et organise les ressources internes ou externes nécessaire (humaines, matérielles, techniques) et évalue les coûts prévisionnels	
		2.3.4. Rédiger des annonces de recrutement ou des appels à partenariat de façon inclusive en se formant et en formant les équipes aux principes de non-discrimination afin de toucher l'ensemble des candidats pertinents		
		2.3.5. Préparer et maîtriser le pitch de présentation du projet entrepreneurial en le pratiquant de façon régulière afin de prendre attache facilement avec des partenaires, fournisseurs, candidats à l'embauche potentiels	Le pitch permet : d' identifier le problème résolu par le projet propose une solution claire commence par une accroche percutante. présente une structure logique est adapté à l'auditoire donne des chiffres ou des exemples concrets est vivant et naturel	Présentation au jury : le candidat commence par son pitch de 1 minute avant de faire sa présentation complète

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
	2.4. Confirmer sa posture de chef d'entreprise	2.4.1. Suivre le plan d'action du projet de façon régulière en sanctuarisant des temps autour de son analyse afin d'anticiper les décisions nécessaires à la poursuite du projet	Présence d'un tableau de bord et d'une roadmap pertinents - voir 2.1.2 et 2.2.1 Justification des choix réalisés devant un jury en intégrant à minima les aspects compétences et montées en compétences, équilibre vie personnelle et vie professionnelle, équilibre entre gestion et production	Entretien final avec le jury
		2.4.2. Gérer son temps de façon efficace en utilisant des outils de gestion du temps et en protégeant sa vie personnelle afin de tenir le projet dans le temps		
		2.4.3. Manager une équipe en tenant compte des besoins spécifiques liés aux situations de handicap, notamment dans la définition des rôles, des responsabilités et des modalités de collaboration (ex. : organigramme interne adapté, outils de communication accessibles).	Réponse à un questionnaire du jury sur la connaissance de l'écosystème d'aide à l'insertion (Agefiph, ...) et sur le type d'organigramme envisagé Au moins un contact établi dans le secteur de l'aide à l'insertion Pertinence de l'organigramme envisagé en fonction du type	
		2.4.4. Mobiliser son réseau professionnel en participants à des événements (salons, forums, groupes de réflexion, ...) afin de partager ses difficultés entrepreneuriales dans un contexte « hors les murs »	Inscription dans un réseau professionnel minimum Le réseau choisi est cohérent avec la taille et l'ambition du projet	

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
3. Contrôler la viabilité économique et financière de son projet entrepreneurial	3.1. Construire un plan de financement initial	3.1.1. Calculer les seuils de viabilité économique en utilisant les données et formules adéquates afin d'évaluer la rentabilité du projet d'entreprise ou de l'entreprise à reprendre	Les notions de bases peuvent être définies et expliquées Plan d'investissement comprenant frais de création/dépenses exceptionnelles dans la phase de démarrage immobilisations capital d'exploitation amortissements intérêts	Dossier candidat - partie 5 - Eléments financiers évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses
		3.1.2. Intégrer les résultats dans la revue des KPI projet afin de prendre les décisions nécessaires en cas d'écart et mettre en place des actions si nécessaire		
	3.2. Demander des financements	3.2.1. Identifier les sources de financements possibles (économies personnelles, emprunt privé, banques, prêts d'honneur, ...) en listant ceux applicable à sa situation particulière afin de pouvoir les activer en cas de besoin	Prévisionnel financier avec le détail * du calcul des soldes intermédiaires de gestion (marge brute, valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation, résultat d'exploitation, capacité d'auto- financement...)	
		3.2.2. Rédiger un business plan à 3 ans en utilisant le modèle type imposé par les banques afin de projeter le projet de création ou de reprise d'entreprise sur les 3 prochaines années et anticiper des besoins de financement	* du calcul d'indicateurs financiers tels que le seuil de rentabilité, les amortissements, éventuellement les salaires et charges sociales, le BFR, la trésorerie, le ROI, ... Tous les calculs sont réalistes, exacts, et cohérents avec le projet	
		3.2.3. Préparer un pitch et un dossier de présentation de l'activité - incluant un business plan à 3 ans - pour justifier le potentiel d'une diversification ou d'une augmentation de l'activité dans le cadre d'un rendez-vous de demande de financement une fois l'activité rentable / au point d'équilibre	Si applicable : Le résultat prévisionnel est en croissance la rémunération du dirigeant est cohérente avec son statut Identification d'un montant de chiffre d'affaires prévisionnel réaliste Evaluation d'un montant de charges cohérent	

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
	3.3. Construire un budget de fonctionnement annuel	3.3.1. Comprendre les principes de la comptabilité pour être capable d'échanger avec son expert-comptable et mettre en œuvre les principes de base		Dossier candidat - partie 5 - Eléments financiers évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses
		3.3.2. Evaluer les différents coûts engendrés par son activité en les listant de façon exhaustive afin de construire son prix de revient		
		3.3.2 bis. Dans le cadre d'une reprise d'entreprise, identifier les différents coûts engendrés par son activité en les listant de façon exhaustive afin de construire son prix de revient		
		3.3.3. Benchmarker son secteur d'activité et/ou son secteur géographique pour définir un prix de vente cohérent avec le marché et le niveau de <u>rupture de la solution proposée</u>		
		3.3.4. Mettre en place une veille légale et réglementaire sur les obligations fiscales et financières en listant et suivant les sources adéquates afin d'anticiper les évolutions dimensionnantes pour le coût de revient		

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
	3.4. Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget	3.4.1. Calculer les seuils intermédiaires de gestion en appliquant les formules adaptées afin d'identifier les points de fuite au plus tôt		Dossier candidat - partie 5 - Eléments financiers selon le modèle fourni évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses
		3.4.2. Identifier le point mort de son activité en fonction des éléments du budget annuel afin de suivre le délai d'atteinte de l'équilibre budgétaire et financier		
		3.4.3. Suivre son budget mensuel et sa trésorerie en définissant des KPI pertinents à inclure dans le tableau de bord de l'entreprise à fin d'anticiper les problèmes éventuels, et y remédier au plus tôt		
		3.4.4. Mesurer les écarts entre le réel et le prévisionnel pour mettre en place des actions correctives		
		3.4.5. Calculer le retour sur investissement des actions de développement en comparant les dépenses et les bénéfices attendus afin de décider de façon objective de leur mise en place		
		3.4.6. Evaluer annuellement la rémunération du dirigeant en fonction de son statut et des bénéfices attendus afin de confirmer la pérennité de l'activité sur le long terme		
		3.4.7. Définir un format de reporting financier en fonction des logiciels utilisés afin de servir de support aux discussions avec les partenaires financiers (banquier, expert comptable, ...)mettre en avant les points que l'on souhaite discuter / modifier dans l'optique du développement de l'entreprise.		

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
4. Élaborer l'action commerciale de son projet entrepreneurial	4.1. Présenter son offre	4.1.1. Définir sa cible commerciale en réalisant un portrait type pour identifier ses leviers d'achats et adapter son discours commercial en conséquent	<p>Persona réalistes et pertinentes</p> <p>La finesse de découpage du marché est suffisante sans être excessive</p> <p>Les besoins et attentes de chaque segment sont identifiés et pondérés (au moins 5 par segments avec des critères tels que le budget, la fréquence d'achat, ...)</p>	<p>Dossier candidat - partie 6 - Communiquer et Vendre évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation</p> <p>Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses</p> <p>En cas de reprise, une comparaison entre les éléments de communication précédent et nouveaux</p>
		4.1.2. Préparer une description argumentée de son offre en listant tous les avantages et points forts afin de construire son discours commercial	SONCAS adaptés pour au moins 2 segments visés	
		4.1.3. Construire son pitch commercial et son pitch deck en intégrant ses points forts et les attentes de sa cible afin de présenter son offre commerciale de façon convaincante.	<p>Pitch évalué précédemment</p> <p>Le pitch deck est cohérent avec l'image de marque (voir 4.2) et permet de communiquer sur au minimum 2 canaux parmi les principaux : rencontre en face à face, phonique, communication numérique, affichage</p>	
		4.1.3 bis. Dans le cadre d'une reprise d'entreprise : Identifier et justifier les écarts éventuels avec les axes de communication précédents en comparant les offres, mais aussi les cibles et le ton employé, afin d'opérer un virage dans la communication en douceur ou en rupture selon les objectifs	<p>Les écarts entre les cibles actuelles et les nouvelles cibles sont listées sous forme d'évolution de persona</p> <p>Le pitch est adapté aux nouvelles cibles</p> <p>Une communication repensée est disponible et permet de communiquer sur au minimum 2 canaux parmi les principaux : rencontre en face à face, phonique, communication numérique, affichage, ...</p>	
		4.1.4. Préparer ses documents légaux (CGV, ...) et commerciaux (devis, contrats, factures, ...) en accord avec le code du travail et du commerce afin de respecter le cadre légal de l'activité	Exemples de documents en annexe du dossier	

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
	4.2. Construire son image de marque	4.2.1. Définir la personnalité de son entreprise à partir d'un benchmarking sur le secteur et/ou un mood board personnel afin de créer une identité cohérente dans le discours et l'image (bible de l'entreprise)	L'identité de l'entreprise (style, valeurs, messages clés) est construite, justifiée et alignée avec le positionnement stratégique et les valeurs de l'organisation, en tenant compte des attentes du public cible.	Dossier candidat - partie 6 - Communiquer et Vendre évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses
		4.2.2. Construire son identité visuelle (logo, charte graphique, ...) à partir des éléments précédents afin de devenir rapidement reconnaissable auprès de ses prospects et clients en respectant les règles RGAA d'accessibilité numérique	Les choix graphiques et visuels sont définis, argumentés et mis en œuvre de manière à traduire l'identité de l'entreprise et son positionnement stratégique, en assurant leur pertinence vis-à-vis du public cible.	
		4.2.2 bis. Dans le cadre d'une reprise d'entreprise, faire évoluer son identité visuelle (logo, charte graphique, ...) à partir des éléments précédents afin de clarifier ses nouvelles orientations auprès de ses prospects et clients en respectant les règles RGAA d'accessibilité numérique		
		4.2.3. Représenter son entreprise, sa marque lors des événements business en adoptant un comportement conforme à l'identité définie afin d'assurer la réputation de l'entreprise	Posture professionnelle. Discours maîtrisé et cohérent avec la stratégie commerciale.	
		4.2.4. Identifier les réseaux sociaux cohérents avec l'image et le projet de l'entreprise en analysant les comportements et données démographiques de leurs utilisateurs afin de définir la ou les plateformes sur lesquelles l'entreprise doit communiquer	Pertinence du choix des réseaux retenus au regard du positionnement et des objectifs	
		4.2.5. Identifier et appliquer les apports de l'IA dans le cadre d'une communication sur les réseaux sociaux en listant les best practices afin d'être compétitif sans nuire à la compréhension ni à la confiance des prospects et clients.	Capacité à sélectionner et utiliser des outils d'IA adaptés à la communication digitale. Prise en compte des bonnes pratiques garantissant transparence, clarté et fiabilité du message auprès du public cible.	

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
	4.3. Construire son plan d'action commercial	4.3.1. Identifier les différents canaux permettant de faire connaître et adopter ses produits ou service en benchmarkant la concurrence directe ou indirecte et en évaluant les nouvelles méthodes disruptives afin de définir lesquels sont les plus pertinents pour l'activité	Capacité à analyser la concurrence et à comparer les canaux de diffusion. Pertinence du choix des canaux retenus au regard de la cible et des ressources disponibles.	<p>Dossier candidat - partie 6 - Communiquer et Vendre évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation</p> <p>Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses</p>
		4.3.2. Lister les éléments indispensables à la conquête du marché sur chaque canal retenu (site web pour vente en ligne, flyer pour prospection de rue, ...) afin de préparer ses actions commerciales dans le respect des règles RGPD et du référentiel d'accessibilité numérique	Capacité à identifier les outils et supports nécessaires à chaque canal. Prise en compte des exigences réglementaires et d'accessibilité.	
		4.3.3. Construire un argumentaire commercial spécifique à chaque canal retenu en fonction des best practices du secteur et de l'identité de son entreprise afin de faire adopter ses produits ou ses services	Clarté, cohérence et adaptabilité du discours commercial. Maîtrise des techniques d'argumentation en lien avec la stratégie	
		4.3.4. Identifier les bonnes pratiques d'utilisation de l'IA sur les tâches précédentes en cherchant des retours d'expériences qualifiés afin d'être compétitif sans nuire à la compréhension ni à la confiance des prospects et clients.	Capacité à évaluer les apports et limites de l'IA dans le processus commercial. Prise en compte des enjeux éthiques, de transparence et de confiance client.	

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
	4.4. Prospecter ses clients	4.4.1. Mettre en oeuvre des actions de marketing direct (phoning, porte à porte, mailing) pour entrer en contact avec les personnes ou entreprises ciblées	Démarrage d'un outil de relation client (logiciel CRM par exemple) Capacité à adapter le message selon le canal et le profil du prospect. Maîtrise des techniques de contact direct et de relance	Dossier candidat - partie 6 - Communiquer et Vendre évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses
		4.4.2. Mettre en oeuvre des actions de marketing indirect (réseau sociaux, événements, ...) pour augmenter la notoriété de l'entreprise et développer le bouche à oreille et la recommandation	Pertinence du choix des actions en fonction des objectifs de notoriété. Cohérence du message avec l'image de l'entreprise.	
		4.4.3. Participer à des réseaux d'affaire pour augmenter son réseau et développer l'acquisition de nouveaux prospects par le bouche à oreille et la recommandation	Implication dans des réseaux. Capacité à présenter efficacement son offre.	
		4.4.4. Développer son réseau de vente via du réseautage, des partenariats ou un système de recommandation pour augmenter ses contacts clients	Pertinence de la démarche partenariale. Capacité à identifier, négocier et entretenir des relations commerciales durables.	
		4.4.5. Enregistrer ses leads dans un ERP afin de garder la trace des contrats à court, moyen et long terme	Capacité à structurer et exploiter les informations clients.	
		4.4.6. Construire son portefeuille prospects et son portefeuille clients dans le respect des règles RGPD afin d'assurer la pérennité de l'activité	Capacité à classer et segmenter la base clients. Prise en compte des principes RGPD dans la gestion des données.	
		4.4.7. Fidéliser ses clients via des actions spécifiques afin de maintenir la relation et simplifier les nouveaux actes d'achat	Pertinence des outils et cohérence de la stratégie de fidélisation.	

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
5. Conduire un projet entrepreneurial écoresponsable	5.1. Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes étapes de la démarche entrepreneuriale (fournisseur, modes de production, politique sociale, ...)	5.1.1. Identifier l'ensemble des acteurs internes et externes du projet de création ou de reprise d'entreprise en réalisant une cartographie des acteurs à mobiliser et des étapes projet sur lesquelles ils doivent intervenir afin de sélectionner un réseau de partenaires	* le BCC comporte un développement des impacts positifs et négatifs avec un plan d'actions le cas échéant, la mission de l'entreprise est clairement définie dans le BCC ainsi que les partenaires et les utilisateurs Les transitions sociétales, numériques et écologiques sont prises en compte dans la proposition de valeur du BCC	Dossier candidat - partie 3 - Le BCC évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses
		5.1.2. Identifier et analyser l'impact sur le projet des attentes et perspectives de l'ensemble des acteurs internes et externes identifiés dans ce réseau en incluant les notions de prévention et sécurité au travail		
		5.1.3. Identifier, interpréter et justifier des valeurs économiquement viables, socialement justes et écologiquement saines dans son activité et les comparer aux attentes et perspectives du réseau identifié afin de valider la possibilité d'un projet RSE commun		
		5.1.4. Enumérer et mettre en œuvre les conditions nécessaires à la mise en œuvre et à la réussite du projet dans une démarche éco-responsable afin de le développer en conjuguant valeurs RSE et rentabilité		
		5.1.5. Mesurer l'impact de chaque action mise en place en la confrontant au projet formalisé de l'entreprise afin de confirmer qu'elle s'inscrit dans la démarche RSE globale		

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
	5.2. Rendre compte de sa démarche RSE à l'ensemble des parties prenantes	5.2.1. Formuler des engagements sociétaux en synthétisant les objectifs et conditions de la démarche RSE afin de la publier largement, notamment auprès du réseau de partenaires internes et externes	<p>Manifeste ou charte RSE publique comprenant les engagements, les valeurs, les principes fondamentaux de l'entreprise dont</p> <ul style="list-style-type: none"> * Respect des droits humains et sociaux (Engagement pour la non-discrimination, l'égalité et le respect des droits fondamentaux) * Protection de l'environnement * Éthique des affaires et transparence : Lutte contre la corruption, politique d'intégrité et respect des normes. * Développement économique et local : Contribution au développement du territoire et à la création de valeur partagée. <p>Indicateurs de performance (KPI), veille et modalités de suivi.</p>	<p>Dossier candidat - partie 7 - RSE</p> <p>évalué par le jury en fonction d'une grille de lecture regroupant les critères d'évaluation</p> <p>Présentation devant un jury sous format libre avec temps de questions/réponses</p>
		5.2.2. Définir et suivre des KPI pertinents afin d'évaluer en continu le respect et l'impact de la démarche RSE		
		5.2.3. Evaluer l'atteinte des KPI lors de points d'étape impliquant les partenaires internes et externes afin d'identifier les axes à améliorer		
		5.2.4 Rédiger un plan d'action d'amélioration continue sous forme de PDCA pour corriger les écarts avec la démarche initiale		
		5.2.5 Mettre en place un veille légale et réglementaire sur le thème de la RSE et de la prévention des risques au travail afin d'identifier les évolutions du référentiel et des pratiques afin d'anticiper les évolutions nécessaires et les inclure dans le plan d'action d'amélioration continue		
		5.2.6 Communiquer les résultats de façon transparente auprès de l'ensemble des parties prenantes		<p>Manifeste / charte RSE avec preuve de diffusion : affichage dans un local ou sur le site internet, la page Facebook, diffusion aux partenaires, ...</p>

Entrepreneur de la TPE

Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation
------	-----------	-------------	----------	------------------------

Modalité d'évaluation

1 - Dossier candidat

Rédigé par le candidat avant son passage devant le jury

Chapitres imposés, trame imposée, format libre ensuite - Le candidat devra néanmoins s'assurer de respecter les normes et conventions de l'écrit (grammaire, orthographe et syntaxe) et de choisir des polices et mises en page compatibles avec une lecture par le plus grand nombre (prise en compte de la dyslexie par exemple)

Chapitres imposés

0 - Présentation du candidat, de son parcours et de son projet + lettre de motivation pour l'obtention de la certification

1 - Le marché

2 - Le projet - Présentation - Aujourd'hui et demain

3 - Le projet en détail - BCC

4 - Le projet en détail - Roadmap

5 - Eléments financiers

6 - Communiquer et vendre - avec documents commerciaux type et supports de communication en annexe

7 - RSE

1 bis - Annexe au dossier

Le **dossier** est accompagné d'une **Synthèse** (vidéo de 2 minutes maximum ou texte d'1 page, ou schéma synthétique) et d'un **commentaire de l'organisme de formation** qui doivent être examinés par le jury avant la présentation

Le jury a accès au dossier candidat 1 semaine avant la soutenance nationale ce qui lui permet de l'évaluer en intégralité avant la présentation

-> **Evaluation** : Le jury dispose d'une grille de lecture basée sur les critères d'évaluation pour valider ou non chaque partie du dossier candidat, y compris les annexes. 1 partie est jugée validée si minimum 80% des critères sont validés, niveau acceptable ou complet

La grille de lecture est complétée à 3 moments :

* Phase 1 : à la lecture du dossier

* Phase 2 : après présentation par le candidat et questions / réponses

* Phase 3 : après délibération du jury

2 - Soutenance du projet devant un jury

Présentation de 20 minutes suivie d'un temps de questions/réponses de 20 minutes par les membres du jury.

Le candidat commence obligatoirement sa présentation par un pitch (qui il est, son parcours, son projet) de 1 minute maximum chronométré sans support avant de dérouler obligatoirement les diapositives type Powerpoint qu'il a préparées en support de son exposé.

-> **Evaluation** : Le jury écoute le candidat sans intervenir pendant la présentation. Ensuite le jury interroge le candidat sur les points qu'il souhaite approfondir.

En fonction de la présentation et des réponses apportées par le candidat, le jury peut modifier les évaluations faites dans la grille de lecture, à la hausse ou à la baisse, dans la phase 2

3 - Entretien final

L'entretien final est mené par un membre du jury désigné l'ensemble des membres afin d'évaluer la posture du candidat en tant que futur chef d'entreprise.

Le questionnement permet de définir si le candidat est bien conscient de toutes les contraintes de son futur métier, s'il sait se projeter, s'il est apte à s'entourer et à rejoindre des réseaux pertinents

4 - Délibération du jury

Le jury délibère à l'issue de l'entretien final pour donner un avis favorable ou défavorable argumenté et validé par l'ensemble des membres.

En cas de désaccord entre les membres du jury, le président mène les échanges en vue d'obtenir le consensus nécessaire à l'attribution ou non de la certification.

Entrepreneur de la TPE				
Bloc	Activités	Compétences	Critères	Modalités d'évaluation