

Référentiel de compétences et d'évaluation

"Structurer et développer un projet entrepreneurial - Spécialisation entrepreneuriat féminin"

Référentiel de compétences	Référentiel d'évaluation	
	Modalités	Critères
C1. Analyser ses compétences, ressources personnelles et réseau en réalisant un diagnostic personnel et professionnel, en identifiant ses freins et leviers, et les enjeux liés au handicap (si pertinent), en cartographiant son écosystème relationnel et en mobilisant des outils de régulation (communication assertive, gestion des tensions), dans le but d'adopter une posture entrepreneuriale affirmée et sécurisée favorisant la pérennité du projet et afin de structurer son positionnement en tant que future dirigeante.	Modalité d'évaluation globale : L'évaluation repose sur une mise en situation professionnelle reconstituée consistant à élaborer et défendre un projet complet de création d'entreprise. Elle est composée de deux épreuves complémentaires : Épreuve 1 – Dossier écrit : Business Plan La candidate produit un dossier écrit (incluant le business plan), conforme au modèle fourni par le certificateur, d'un maximum de 30 pages hors annexes. Le dossier doit présenter de manière structurée : • Un diagnostic personnel et entrepreneurial (posture,	Cr1. Le dossier démontre que : • Les compétences professionnelles, y compris celles numériques, mobilisables pour le projet ont été clairement identifiées ; • Les motivations entrepreneuriales ont été explicitées, et leur cohérence avec le projet a été démontrée ; • Les freins, contraintes et leviers d'action ont été mis en évidence ; • Les enjeux liés au handicap (si pertinentes) ont été intégrés dans le diagnostic personnel et la posture entrepreneuriale ; • Une cartographie synthétique du réseau mobilisable (partenaires, mentors, appuis) a été présentée ; • La cohérence entre le profil de la candidate et la nature du projet a été démontrée.

C2. Analyser l'environnement concurrentiel et les besoins de la cible, en définissant son positionnement, en identifiant les parties prenantes (clients, prescripteurs, concurrents) et en collectant et exploitant des données (questionnaires, analyse concurrentielle, marketing digital), en intégrant les attentes écologiques, dans le but de formaliser une proposition de valeur différenciante, durable et économiquement viable et afin de valider la pertinence de son offre.	compétences, freins/leviers) (en lien avec C1), • L'analyse du marché et la proposition de valeur (en lien avec C2), • Le choix juridique et la gestion des risques (en lien avec C3 et C4), • Les prévisions financières (en lien avec C5), • Les besoins et stratégies de financement (en lien avec C6), • La stratégie commerciale et de communication (en lien avec C7 et C8), • Le plan d'immatriculation (en lien avec C9) Le dossier écrit est transmis au jury 7 jours avant la soutenance orale. Épreuve 2 – Présentation orale devant le jury	Cr2. L'étude de marché contenu dans le dossier démontre que : • La cible a été caractérisée précisément (segments, besoins, comportements) ; • Les attentes des clients en matière de d'accessibilité, de développement durable et de numérique ont été analysées ; • Les concurrents directs et indirects ont été analysés ; • L'impact du numérique sur le marché a été évalué ; • Des données identifiées (sources secondaires et/ou enquête terrain) ont été mobilisées ; • Le positionnement retenu a été explicité ; • Une proposition de valeur différenciante a été formalisée.
C3. Choisir la structure juridique et les outils de protection adaptés à la nature de l'activité, en comparant les régimes juridiques, fiscaux et sociaux, en identifiant les obligations réglementaires, y compris celles liées à l'accessibilité, et en sélectionnant les dispositifs de protection (propriété intellectuelle, RGPD), avec le but de sécuriser	La candidate présente et argumente son projet entrepreneurial devant le jury. Elle introduit sa présentation en expliquant ses motivations, son parcours et son profil professionnel, avant de développer les	Cr3. Le dossier démontre que : • Le statut retenu a été présenté et son choix a été justifié au regard du projet et de la situation personnelle ; • Les impacts fiscaux et sociaux du statut choisi ont été identifiés ; • Les obligations réglementaires liées à l'activité, y compris celles liées à

juridiquement l'activité et protéger le patrimoine professionnel et personnel.	éléments clés de son business plan sous forme d'un récit incarné. La soutenance orale comprend la présentation de la candidate avec un support au choix (20 min) et un échange avec le jury (10 min). L'épreuve orale permettant d'évaluer la compétence C10 et de confirmer les acquis des compétences C1 à C9.	l'accessibilité, ont été précisées et intégrées dans le cadre juridique ; • Les dispositifs de protection nécessaires (propriété intellectuelle, RGPD, contrats) ont été intégrés ; • La cohérence entre le choix juridique et la stratégie de développement a été démontrée.
C4. Identifier les risques opérationnels, financiers, environnementaux et humains, y compris celles liés à la santé et à la sécurité au travail, liés au projet en analysant les besoins en assurances, en protection sociale et en couverture retraite selon le statut choisi afin de garantir la continuité de l'activité et la protection de la dirigeante.	L'évaluation prend en compte la capacité de la candidate à rendre son projet accessible, conformément aux obligations légales et aux bonnes pratiques d'inclusion (ex. : accessibilité des documents, adaptation des modalités de présentation).	Cr4. L'analyse des risques contenu dans le dossier démontre que : • Les principaux risques opérationnels, financiers et humains ont été identifiés ; • Les risques liés à la santé et à la sécurité dans l'activité future ont été identifiés ; • Les risques environnementaux liés à l'activité (si pertinentes) ont été identifiés ; • Les risques ont été hiérarchisés selon leur impact potentiel ; • Les assurances et dispositifs de protection adaptés ont été définis ; • La protection sociale de la dirigeante a été prise en compte ; • Une stratégie globale de sécurisation, cohérente avec le projet, a été présentée.

C5. Élaborer les prévisions financières complètes du projet en déterminant le chiffre d'affaires prévisionnel, en construisant le compte de résultat, le bilan, le plan de financement et en calculant les indicateurs clés (BFR, seuil de rentabilité) pour démontrer la viabilité économique du projet et structurer sa stratégie de développement.		Cr5. Le dossier démontre que : • Des hypothèses de chiffre d'affaires justifiées ont été présentées ; • Les charges fixes et variables ont été détaillées ; • Un compte de résultat prévisionnel complet a été inclus ; • Un plan de financement initial a été intégré ; • Un plan de trésorerie cohérent a été établi ; • Les indicateurs clés (seuil de rentabilité, BFR) ont été calculés ; • Les coûts et opportunités liés à la transformation numérique (si pertinentes) ont été pris en compte dans le modèle économique ; • La viabilité économique du projet à court et moyen terme a été démontrée.
C6. Identifier et comparer les solutions de financement mobilisables pour son projet entrepreneurial en analysant les dispositifs publics et privés (prêts bancaires, subventions, aides à la création, investisseurs, financement participatif), en évaluant leurs conditions d'accès, leurs impacts financiers et leur adéquation avec sa situation personnelle et le modèle économique du projet afin de		Cr6. Le dossier démontre que : • Les dispositifs de financement mobilisables ont été identifiés ; • Les aides et subventions spécifiques aux projets écoresponsables ou dédiés à l'inclusion et aux femmes ont été explorées et intégrées dans la stratégie de financement ;

sécuriser le lancement de l'activité et assurer l'équilibre financier du projet.		• Les conditions d'accès et les implications financières de ces dispositifs ont été comparées ; • Le choix retenu a été justifié au regard du projet et de la situation personnelle ; • L'adéquation entre les besoins financiers et les ressources mobilisées a été démontrée.
C7. Définir une stratégie de prospection et de fidélisation en segmentant la clientèle, en planifiant les actions commerciales, en structurant les entretiens de vente, en intégrant des outils digitaux et des mesures de cybersécurité, et en suivant des indicateurs d'activité afin de générer un chiffre d'affaires durable, d'optimiser la conversion et de soutenir la croissance du projet entrepreneurial.		Cr7. La stratégie commerciale contenu dans le dossier démontre que : • Les segments de clientèle prioritaires ont été définis ; • Les canaux de prospection retenus ont été précisés ; • La cohérence entre la stratégie commerciale et les objectifs financiers a été établie ; • Des outils digitaux et des mesures de cybersécurité pour protéger les données clients ont été intégrés dans le plan d'action commerciale ; • Des arguments écologiques (ex. : écolabels, circuits courts) ont été mis en avant dans la stratégie commerciale.
C8. Définir et planifier les actions de communication adaptées à sa cible en élaborant un plan de communication		Cr8. Le dossier démontre que : • Les objectifs de communication ont été définis ;

multicanal et inclusive, en sélectionnant les outils adaptés et en définissant des indicateurs de performance dans le but de renforcer la visibilité et soutenir le développement commercial.		• Les cibles prioritaires, en tenant compte des publics en situation de handicap et des attentes en matière de digitalisation, ont été identifiées ; • Des canaux cohérents avec le positionnement ont été sélectionnés ; • Un plan d'actions (contenu, fréquence, supports) a été formalisé ; • Des indicateurs de suivi ont été définis ; • La contribution de la communication au développement commercial a été démontrée.
C9. Identifier les démarches administratives, juridiques et déclaratives nécessaires à la création de l'entreprise en analysant les obligations légales liées au statut choisi, en sélectionnant les formalités à accomplir (rédaction des statuts, déclaration au guichet unique, dépôt INPI, assurances obligatoires, conformité RGPD) et en planifiant les documents et actions à transmettre aux organismes compétents afin de garantir une immatriculation conforme, sécurisée et respectueuse du cadre réglementaire en vigueur.		Cr9. Le dossier démontre que : • Les formalités administratives à accomplir ont été identifiées ; • Les organismes concernés (guichet unique, INPI, etc.) ont été précisés ; • Les documents à produire ont été listés ; • Les étapes et délais ont été planifiés ; • La conformité avec le statut juridique choisi a été démontrée.
C10. Présenter son projet entrepreneurial de manière structurée, persuasive, accessible et inclusive en élaborant un discours adapté de		Cr10. La soutenance orale démontre que : • Le projet a été présenté de manière structurée et synthétique ;

tous les destinataires, en maîtrisant les techniques de communication verbale et non verbale et en répondant aux objections dans le but de convaincre partenaires, financeurs et clients.		• La cohérence globale du business plan a été mise en évidence ; • Les choix stratégiques ont été explicités ; • Les questions du jury ont reçu des réponses argumentées ; • Une posture professionnelle et assurée a été adoptée. • La présentation orale a été conçue pour être accessible à tous les membres du jury, en intégrant des mesures adaptées.
--	--	---

Ce référentiel de compétences intègre les dimensions essentielles que sont l'inclusion des personnes en situation de handicap, la transformation numérique, la responsabilité écologique et la santé/sécurité au travail. Ces enjeux, transversaux à l'ensemble des compétences, sont déclinés de manière spécifique lorsque leur application est pertinente, afin de préparer les candidates à créer une entreprise durable, inclusive et résiliente.