

Référentiel de compétences et d'évaluation

La certification *Conduire un projet de création d'entreprise* s'adresse aux entrepreneurs souhaitant concevoir et conduire un projet de création d'entreprise.

L'objectif de la certification est de valider les grandes étapes de la création d'entreprise du candidat : structurer son projet, préciser son offre, choisir son statut juridique, rédiger son Business Plan et réaliser les démarches d'immatriculation.

Candidat en situation de handicap : Tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation. Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés. Sur le conseil du référent handicap et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité pourra être adapté.

Conduire un projet de création d'entreprise		
Référentiel de compétences	Référentiel d'évaluation	
	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
<p>C1. Vérifier la cohérence de son projet de création d'entreprise en mesurant l'adéquation de ses propres compétences, de ses ambitions et contraintes personnelles avec les objectifs et l'envergure du projet de création d'entreprise afin de valider ou non sa faisabilité.</p>	<p>Type d'évaluation : Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise.</p> <p>Réalisations demandées au candidat :</p> <p>Le candidat prépare dans un délai de 6 mois maximum son projet de création d'entreprise. Un professionnel, désigné par CréActifs, sera en charge de l'accompagner à raison d'un rendez-</p>	<p>Cr1. Le candidat présente correctement les différents critères lui permettant de s'assurer de la faisabilité du projet de création de l'entreprise en fonction :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● De ses aptitudes et des compétences nécessaires au projet, ● De ses motivations et l'objectif général du projet, ● De ses contraintes (entourage, famille,

Eléments complémentaires relatifs à la demande

	<p>vous de suivi par mois.</p> <p>Les observations de ce professionnel seront prises en compte par le jury de délivrance de la certification.</p>	<p>santé et besoins personnels...) et ses capacités de financement,</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Des potentielles contraintes administratives et réglementaires du projet.
<p>C2. Réaliser des études quantitatives et qualitatives du marché ciblé en analysant les caractéristiques du cœur de cible (besoins, comportement d'achat, attentes, profil ...) ainsi que de ses concurrents directs et indirects afin de positionner de façon optimale son concept.</p>	<p>Dans le cadre de son projet de création d'entreprise, le candidat élaborera un rapport écrit, qu'il présentera et justifiera, lors d'une soutenance orale. Lors de cette soutenance, il devra présenter au jury d'évaluation, les composantes de son projet et précisera en quoi celui-ci est atteignable en fonction de ses propres appétences et aptitudes (en lien avec C1).</p> <p>Le candidat veillera à présenter les items suivants (dans le rapport écrit comme lors de la soutenance) et respectera le cadre de présentation ci-dessous :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Les études de marché menées (cœur de cible et concurrence), (en lien avec C2) 	<p>Cr2. Les études de marché réalisées par le candidat sont structurées, complètes et permettent de prouver de l'adéquation offre/demande sur le marché visé. Celles-ci comprennent notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La définition du marché (son identification, ses évolutions, ses acteurs, les produits et services concurrents ...), ● L'analyse de la demande (évolution globale, comportement des clients, segmentation ...), ● L'analyse de l'offre (évolution globale, caractéristiques des concurrents directs et indirects ...), ● L'analyse de l'environnement du projet (politique, économique, sociale, technologique ...), ● L'identification de ses personae.

Éléments complémentaires relatifs à la demande

<p>C3. Élaborer le Business Model du projet de création d'entreprise en définissant l'ensemble de ses composantes afin de le structurer et de l'utiliser comme outil de pilotage.</p> <p>Le candidat veillera à adapter son offre à un public en situation de handicap.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Son business Model présentant une offre adaptée à un public en situation de handicap (en lien avec C3), ● Le statut juridique choisi, (en lien avec C4), ● Les différents éléments financiers calculés (CA prévisionnel, seuil de rentabilité, ressources nécessaires ...) (en lien avec C5), ● Les moyens de communications à mettre en œuvre lui permettant de faire connaître son offre au public visé, (en lien avec C6), ● Les dispositifs d'aides auxquels l'entreprise est éligible, (en lien avec C7), ● Un argumentaire de présentation commerciale (en lien avec C8), <p>Enfin le candidat réalise une présentation succincte des différentes étapes mises en œuvre ou prévues pour immatriculer son entreprise (en lien avec C9).</p> <p>Le candidat est évalué sur la qualité du contenu</p>	<p>Cr3. Le business Model élaboré par le candidat est complet, adapté à un public en situation de handicap et comprend l'ensemble des informations attendues :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Partenaires clés, ● Activités clés, ● Ressources clés, ● Proposition de valeur, ● Relation commerciale, ● Clientèle cible, ● Canaux de distribution, ● Structure des coûts, ● Source de revenus.
<p>C4. Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise en tenant compte de ses avantages et de ses obligations (formalités de création, souplesse de gestion de l'entreprise au quotidien, régime fiscal et social, etc.) afin de lui donner une existence légale.</p>		<p>Cr4. Le statut juridique défini par le candidat est pertinent au regard des caractéristiques de l'entreprise et des ambitions du candidat.</p>

Éléments complémentaires relatifs à la demande

<p>C5. Évaluer la rentabilité financière de son projet de création d'entreprise, en estimant son chiffre d'affaires prévisionnel et en calculant les besoins financiers en termes d'investissements et de frais de fonctionnement afin de valider la faisabilité économique du projet.</p>	<p>du rapport, la faisabilité du projet envisagé mais également sur sa forme.</p>	<p>Cr5. La partie du rapport concernant les données financières est complète, correctement formalisée et cohérente dans ses informations. Cette partie financière comprend l'ensemble des données permettant de prouver les perspectives de rentabilité et de pérennité du projet.</p>
<p>C6. Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personae identifiés tout en définissant une ligne éditoriale cohérente afin de promouvoir sur le marché les offres portées par la future entreprise.</p>		<p>Cr6. La stratégie de promotion de l'entreprise présentée par le candidat repose sur l'utilisation de canaux de communication cohérents au regard du profil du public cible.</p>
<p>C7. Analyser les différentes aides possibles à la création d'entreprise en identifiant les principaux dispositifs financiers et leurs conditions d'éligibilité afin de mettre en œuvre les démarches nécessaires.</p>		<p>Cr7. L'ensemble des aides financières pour lesquelles l'entreprise du candidat est éligible sont correctement présentées : (ACRE, NACRE, CAPE, BPI, prêt d'honneur solidaire, France Active ...).</p>
<p>C8. Élaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise en l'adaptant dans sa forme et dans son contenu en fonction des objectifs poursuivis et des interlocuteurs visés (avocats, comptables, banquiers, organismes publics d'aide, partenaires, investisseurs, fournisseurs, clients, etc..) afin de créer un impact positif et donner envie d'aller plus loin lors d'une</p>		<p>Cr8. L'argumentaire élaboré par le candidat est clair, concis et suffisamment complet pour donner aux lecteurs les informations essentielles du projet dans son contexte et périmètre d'action. Celui-ci comprend notamment les parties suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● L'environnement de l'entreprise, ● L'origine du projet et les motivations du

Éléments complémentaires relatifs à la demande

<p>présentation orale.</p>		<p>porteur,</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La présentation du porteur (expérience, parcours professionnel, etc.), ● La description du projet à travers son offre, ● Le marché sur lequel le porteur souhaite évoluer, ● La clientèle ciblée, ● Le statut juridique de l'entreprise.
<p>C9. Identifier les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise en analysant les actions à mettre en œuvre auprès des organismes dédiés (Publication au journal officiel, rédaction des statuts, enregistrement INPI, cerfa MO/PO ...) afin d'être en mesure de créer l'entreprise dans le respect des conditions légales.</p>		<p>Cr9. Les étapes d'immatriculation de l'entreprise sont correctement présentées par le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Rédaction des statuts, ● Constitution du capital social, ● Publication de l'annonce légale, ● Enregistrement INPI.