



**P+SITIVE PLANET**  
ENTREPRENDRE EN BANLIEUE

# RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES ET D'ÉVALUATION

Intitulé	Compétences visées	Critères d'évaluation
<b>Construire et structurer son projet entrepreneurial en évaluant les éléments clés du marché et de son environnement (14 heures)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Capacité à identifier les besoins des clients et à concevoir une offre adaptée.</li> <li>. Repérer les éléments essentiels du marché et de son environnement afin de modéliser son étude de marché.</li> <li>. Identifier les éléments clés d'un business model canvas<sup>1</sup>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un document est rédigé par le candidat reprenant un projet d'étude de marché décrivant son offre, sa cible de clientèle, ses concurrents, ses fournisseurs et sa zone de chalandise.</li> <li>- Le candidat aura rédigé un projet de questionnaire-client.</li> <li>- Le candidat aura construit un projet de business model canvas conforme aux bonnes pratiques étudiées.</li> </ul>
<b>Définir et planifier sa démarche commerciale pour favoriser la réussite de son projet (21 heures)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Identifier la méthode de marketing-mix.</li> <li>. Concevoir et planifier un plan d'action commercial.</li> <li>. Comparer et choisir les canaux de communication digitale adaptés à son projet.</li> <li>. Mémoriser les techniques de vente afin de créer un argumentaire commercial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le business model est complété avec un document rédigé par le candidat reprenant la politique produit, prix, distribution et communication de son projet ainsi que le choix des canaux de communication adaptés à son projet.</li> <li>- Le candidat aura rempli un plan d'action commercial.</li> <li>- Le candidat aura rédigé un argumentaire commercial de vente de son produit ou de sa prestation.</li> </ul>
<b>Choisir le statut juridique d'entreprise adapté à son projet (14 heures)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Comparer l'environnement juridique, fiscal et social des différentes formes d'entreprises afin de choisir la forme juridique adaptée au projet.</li> <li>. Identifier les principales réglementations qui s'appliquent à l'environnement de l'entreprise.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le candidat justifiera le choix du statut juridique par rapport aux critères juridiques, sociaux et fiscaux étudiés en adéquation avec son projet.</li> <li>- Cas pratique où le candidat devra retrouver les éléments correspondant aux CGV, CGU, mentions légales et RGPD.</li> </ul>
<b>Construire un business plan financier prévisionnel (14 heures)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel, sa marge, ses charges et investissements en cohérence avec les éléments de l'étude de marché et de la stratégie commerciale.</li> <li>. Evaluer la viabilité et rentabilité du projet aux regards des éléments constituant le business plan financier.</li> <li>. Identifier les outils de pilotage nécessaires pour le lancement de son activité.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le candidat construira un prévisionnel financier en adéquation avec son projet.</li> <li>- Les outils de pilotage correspondants au projet sont identifiés par chaque candidat.</li> </ul>
<b>Savoir convaincre les clients et partenaires clés (7 heures)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Construire une présentation du projet de création d'entreprise afin de convaincre les clients et partenaires clés.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le candidat formalisera le pitch oral ainsi que les questions et réponses sur leur business model.</li> </ul>

<sup>1</sup>Business model canvas : Outil permettant de dresser un état des lieux du modèle économique d'une entreprise.

# LES LIVRABLES ATTENDUS

Dans une démarche de création d'entreprise, des éléments livrables sont attendus : un business plan narratif<sup>1</sup> et un business plan financier<sup>2</sup>. Pendant le mois de formation, les candidats rédigent ces deux documents qui retracent le travail effectué pendant les différents modules de formation. Ces documents doivent impérativement être communiqués deux jours avant l'évaluation :

Intitulé	Livrables attendus
<b>Construire son projet en évaluant les éléments clés du marché et de son environnement</b>	- Le candidat doit rendre trois documents inclus dans le business plan narratif avant le jury final : un projet d'étude de marché, un projet de questionnaire-client et un projet de business model canvas.
<b>Définir et planifier sa démarche commerciale pour favoriser la réussite de son projet</b>	- Le candidat doit rendre quatre documents inclus dans le business plan narratif avant le jury final : Le marketing-mix de son projet, les canaux de communication choisis, un plan d'action commercial et un argumentaire commercial de vente du produit ou de la prestation.
<b>Choisir le statut juridique d'entreprise adapté à son projet</b>	- Le candidat justifiera le choix du statut juridique lors de l'épreuve finale en cohérence avec son projet et sa situation personnelle.
<b>Construire un business plan financier prévisionnel</b>	- Le candidat doit rendre un business plan financier auprès des membres du jury en cohérence avec son étude de marché et sa stratégie commerciale.
<b>Savoir convaincre les clients et partenaires clés</b>	- L'épreuve consiste à présenter l'ensemble du projet de création d'entreprise du candidat devant un jury composé d'experts à la création d'entreprise.

<sup>1</sup>Business plan narratif : Document écrit permettant de formaliser un projet d'entreprise. Sont rédigés : la description du projet, l'étude de marché, la stratégie commerciale ainsi que le choix du statut juridique d'entreprise.

<sup>2</sup>Business plan financier : Projection financière d'un projet de création d'entreprise regroupant des tableaux financiers tels que le compte de résultat, le plan de financement, le tableau de trésorerie, le seuil de rentabilité.

# LES OBJECTIFS DE L'ÉVALUATION

## ▪ Objectifs de la rédaction du business plan narratif :

- Clarifier et structurer ses idées ;
- Construire un projet entrepreneurial cohérent ;
- Convaincre les partenaires clés de l'entreprise (banquiers, fournisseurs, clients...) ;
- Valider l'offre commerciale de l'entreprise.

## ▪ Objectifs de la rédaction du business plan financier :

- Mesurer la viabilité du projet ;
- Présenter le projet lors de recherches de financement ;
- Servir de feuille de route lors des premiers mois d'activité.

## ▪ La rédaction du business plan narratif et financier permet aux participants :

- De concrétiser les enseignements théoriques reçus pendant la formation ;
- De travailler sur leur propre projet d'entreprise ;
- D'avoir tous les éléments nécessaires à la création de leur entreprise ;
- A l'issue de la formation, les participants présentent leur projet à un jury d'experts en création d'entreprise.

## ▪ Objectifs de la soutenance orale :

- S'entraîner à vendre son produit ou sa prestation ;
- Apprendre à convaincre ses interlocuteurs ;
- Avoir un retour bienveillant et professionnel sur leur projet et posture de la part de professionnels de l'entrepreneuriat.