

## Dirigeant Entrepreneur

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
<p><b>Bloc 1 : Construction et déploiement de la stratégie d'entreprise</b></p> <p><i>Activité 1 :</i> Construction de la stratégie</p> <p><i>Activité 2 :</i> Déploiement de la stratégie</p>	<p><b>Bloc 1 : Construction et déploiement de la stratégie d'entreprise</b></p> <p>1.1.1 Organiser une veille économique, concurrentielle et environnementale du marché national et international pour identifier les opportunités et les risques.</p> <p>1.1.2 Réaliser une analyse interne et externe pour formuler un diagnostic qui intègre les forces et les faiblesses de l'entreprise.</p> <p>1.1.3 Identifier les différentes formes d'opportunités auxquelles l'entreprise est soumise afin de concevoir la vision stratégique (ou l'opportunité de création d'une activité).</p> <p>1.1.4 Formaliser une cartographie des processus et des responsabilités pour optimiser les interactions au sein de l'organisation.</p> <p>1.1.5 Réaliser un business model pour valider la faisabilité économique du projet.</p> <p>1.2.1 Définir la vision, le plan et les objectifs stratégiques pour déployer le projet et obtenir l'adhésion et le financement des organes de gouvernance.</p> <p>1.2.2 Formaliser les solutions de mise en œuvre (fusion, acquisition, rachat, partenariat) pour déployer la stratégie.</p>	<p>Réaliser un Business model et un business plan pour une entreprise ou une activité.</p> <p>Remise d'un dossier écrit par groupe de projet avec soutenance devant un jury de professionnels.</p> <p>Attribution d'un rôle à chacun des membres du groupe de travail et évaluation individuelle de sa contribution.</p>	<p>Complétude de l'analyse et cohérence du document remis : étude économique, vision stratégique, cartographie des processus, business model et business plan, plan et objectif stratégique et solution de mise en œuvre.</p> <p>Quantification et faisabilité du projet présenté : planning, budget, ROI, organisation.</p> <p>Force de conviction lors de la présentation orale : Structuration de la présentation, maîtrise des outils de communication orale, qualité des réponses aux questions et fluidité des échanges.</p>

	<p>1.2.3 Construire son organisation et organiser la répartition des ressources selon les orientations stratégiques pour déployer les activités de l'entreprise sur des pays avec différentes cultures.</p>		
<p><b>Bloc 2 : Pilotage de l'innovation et déploiement de l'offre en France et à l'international</b></p> <p><i>Activité 1 :</i> Pilotage de l'innovation</p> <p><i>Activité 2 :</i> Développement de l'offre en France et à l'international</p>	<p><b>Bloc 2 : Pilotage de l'innovation et déploiement de l'offre en France et à l'international</b></p> <p>2.1.1 Identifier les opportunités de croissance et promouvoir la politique d'innovation, (produits, services et procédés), pour développer un avantage concurrentiel.</p> <p>2.1.2 Protéger et financer l'innovation en France et à l'international pour assurer la pérennité de son activité.</p> <p>2.2.1 Identifier et formaliser les partenariats pour créer son offre de produits ou de service.</p> <p>2.2.2 Elaborer et déployer la stratégie marketing et commerciale pour répondre aux orientations stratégiques générales.</p> <p>2.2.3 Décliner une stratégie et un plan de communication pour renforcer la notoriété de la marque et soutenir l'activité commerciale de l'entreprise.</p> <p>2.2.4 Evaluer les coûts et les retombées financières de la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise pour s'assurer de la réussite du projet.</p> <p>2.2.5 Créer des indicateurs de suivi de la politique marketing et commerciale pour piloter de façon optimale l'activité.</p>	<p>Proposition et mise en place d'une innovation sous la forme d'une étude de cas avec remise d'un dossier individuel ou collectif contenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'offre,</li> <li>- le plan marketing, communication et commercial</li> <li>- la politique de protection de l'innovation</li> <li>- les indicateurs de performances.</li> </ul> <p>Attribution d'un rôle à chacun des membres du groupe de travail et évaluation individuelle de sa contribution.</p> <p>Réalisation des budgets associés.</p>	<p>Complétude du dossier remis et qualité des recommandations.</p> <p>Valeur ajoutée de l'innovation et méthodologie de design thinking.</p> <p>Faisabilité du projet présenté : finance, ressource, concurrence, partenariat, technologies.</p> <p>Posture de conseil de direction générale/consultant : écoute et reformulation du client, qualité des conseils, hauteur de vue.</p> <p>Réalisme et complétude des budgets, ROI.</p>

<p><b>Bloc 3 : Pilotage opérationnel des activités : performance et management</b></p> <p><i>Activité 1 :</i> Pilotage de la performance</p> <p><i>Activité 2 :</i> Management stratégique et opérationnel des équipes</p>	<p><b>Bloc 3 : Pilotage opérationnel des activités : performance et management</b></p> <p>3.1.1 Etablir et suivre les indicateurs de performance de l'entreprise dont la RSE afin de participer à la définition et au déploiement des objectifs stratégiques dans un environnement national et international, conformément aux attentes de la gouvernance.</p> <p>3.1.2 Comprendre les indicateurs financiers et prendre les décisions pour assurer la pérennité et le développement de l'entreprise.</p> <p>3.1.3 Accompagner la transformation du système d'information de pilotage de l'entreprise en intégrant les innovations digitales pour améliorer la gestion de l'activité.</p> <p>3.1.4 Appréhender la responsabilité civile, sociale, pénale, fiscale et RSE du dirigeant pour respecter les obligations légales et assurer la pérennité de l'entreprise.</p> <p>3.2.1 Cartographier les risques majeurs de son entreprise pour définir sa politique de risque management et risque assurantiel.</p> <p>3.2.2 Saisir les opportunités quotidiennes pour accélérer la croissance dans le respect de la stratégie.</p> <p>3.2.3 Recruter, développer et mobiliser les compétences RH de l'entreprise en environnement multiculturel pour assurer la pérennité et la croissance responsable de l'entreprise.</p>	<p>Etude d'un cas d'entreprise (travail individuel ou collectif) :</p> <p>Identifier les indicateurs de performances économiques et sociales</p> <p>Faire un diagnostic de la situation de l'entreprise,</p> <p>Cartographier les risques,</p> <p>Faire une recommandation sur l'optimisation de la performance de l'entreprise et des solutions de maîtrise des risques économiques et sociaux,</p> <p>Faire une proposition de système d'information de pilotage de l'entreprise.</p> <p>Faire une proposition de plan de développement des compétences des collaborateurs.</p> <p>Attribution d'un rôle à chacun des membres du groupe de travail et évaluation individuelle de sa contribution.</p>	<p>Appropriation des méthodes.</p> <p>Mobilisation des connaissances juridiques sur la responsabilité du dirigeant.</p> <p>Rigueur méthodologique dans l'utilisation des outils et ratios économiques et financiers.</p> <p>Quantification, justification et clarté des recommandations financières, économiques, juridiques, RSE, ressources humaines et SI.</p>
--	---	---	---

	3.2.4 Identifier et favoriser les conditions de santé, sécurité et bien-être des salariés au travail pour renforcer l'engagement des collaborateurs.		
<p><b>Bloc 4 : Gouvernance, leadership et représentation de l'entreprise au regard des parties prenantes</b></p> <p><i>Activité 1 :</i> Gouvernance de l'entreprise</p> <p><i>Activité 2 :</i> Leadership et représentation auprès des parties prenantes</p>	<p><b>Bloc 4 : Gouvernance, leadership et représentation de l'entreprise au regard des parties prenantes</b></p> <p>4.1.1 Donner du sens et incarner le projet d'entreprise pour convaincre les actionnaires puis mobiliser les collaborateurs et les partenaires.</p> <p>4.1.2 Savoir gérer des crises ou des conflits dans des situations complexes et imprévisibles pour assurer la survie et le développement de l'entreprise.</p> <p>4.1.3 Savoir décider et fixer le cap aux collaborateurs pour optimiser la marche de l'entreprise.</p> <p>4.2.1 Favoriser l'adhésion des collaborateurs aux valeurs et à la culture de l'entreprise pour renforcer sa performance et optimiser la marque employeur.</p> <p>4.2.2 Représenter l'entreprise auprès des tiers (clients, banque, fournisseurs, institutions et la communauté) pour asseoir l'image de l'entreprise et sa communication.</p> <p>4.2.3 Piloter le positionnement de l'entreprise et du dirigeant dans les médias pour que la communication d'entreprise soit en phase avec son positionnement.</p>	<p>Jeux de rôle (individuel et/ou en groupe) autour de la présentation d'un projet d'entreprise et sous la contrainte des parties prenantes. Exemples : clients, fournisseurs, banquiers, actionnaires, salariés, pouvoirs publics ... (en Français ou en anglais)</p> <p>Remise d'un dossier de synthèse.</p>	<p>Capacité d'adaptabilité de la posture, capacité à susciter l'enthousiasme et l'adhésion par rapport au projet : interaction, réponses dynamiques aux questions et aux objections</p> <p>Endurance et résistance intellectuelle et émotionnelle.</p> <p>Ecoute et force de conviction.</p> <p>Capacité à agir dans l'incertitude et la complexité et atteindre les objectifs fixés : élaboration et remise d'un plan d'actions.</p>