

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

BM PEINTRE EN BÂTIMENT/ DOSSIER 25351

REFERENTIELS

CMA FRANCE

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

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
BLOC 1 : Concevoir une prestation de revêtements de finition intérieurs et extérieurs			
<p>A.1.1. Conseil au maître d'ouvrage privé sur une prestation de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recueil des besoins du maître d'ouvrage - Diagnostic de la demande du client - Proposition de solutions 	<p>C1.1 : Collecter, auprès du maître d'ouvrage, les informations relatives à ses attentes et à son budget, en le questionnant sur la nature de son projet, le contexte d'intervention et l'usage futur, afin d'identifier ses besoins en prestation de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p>	<p>ME 1.1. Dossier d'étude technique et de réalisation (C1.1, C1.2, C1.3, C1.4, C1.5, C1.6)</p> <p>Le candidat réalise l'étude technique complète d'un chantier de son choix. Ce projet peut concerner un chantier à destination d'un particulier, un immeuble d'habitation, un immeuble de bureaux ou une installation à caractère industriel, mais doit comporter des difficultés techniques complexes.</p> <p>Le dossier d'étude et de réalisation comporte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le cahier des charges client décrivant la proposition qui lui sera faite, - le descriptif de la démarche commerciale mise en place, - le détail des calculs techniques (mètres), - le choix argumenté et le descriptif des techniques et produits retenus, - le devis descriptif et quantitatif. 	<p>C1.1</p> <p>Le maître d'ouvrage est interrogé sur ses besoins et attentes concernant les travaux de revêtements de finition intérieurs et/ou extérieurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - nature du projet (type de travaux souhaités), - lieu et localisation : extérieur/intérieur, pièce(s) concerné(e)(s), - objectif, produits et matériaux éventuels souhaités, - usage fait de la (des) pièce(s), - environnement, - historique des lieux, - budget et délai souhaité pour la réalisation des travaux.
	<p>C1.2 : Analyser la demande de prestation de revêtements de finition intérieurs et extérieurs et étudier la faisabilité technique et esthétique du projet, en vérifiant l'état et la nature des supports, afin d'établir une démarche technique et esthétique de l'ensemble des lieux</p>		<p>C1.2</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une visite du chantier est réalisée pour répertorier, analyser les lieux et vérifier la nature et l'état des supports des lieux concernés par les travaux à réaliser. - Les réponses apportées par le maître d'ouvrage et les observations sur le chantier sont mises en perspective avec la demande initiale. - Un diagnostic est réalisé en conséquence. Il met en évidence la problématique du projet et les solutions et moyens à mettre en œuvre pour réaliser le projet (types de peintures et revêtements, typologies de produits...). <p>La durée de réalisation des travaux et le chiffrage sont déterminés pour les différents types de solutions (produits, matériaux...).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des observations complémentaires sont faites : <ul style="list-style-type: none"> o priorisation du budget selon les espaces concernés,

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>C1.3 : Expliciter une proposition réaliste, adaptée au maître d'ouvrage et tenant compte des aspects réglementaires, techniques et environnementaux, afin de répondre à sa demande et de concrétiser la vente de la prestation de travaux de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p>	<p>ME 1.2. Soutenance orale (C1.1, C1.2, C1.3, C1.4, C1.5, C1.6) Le candidat présente et argumente oralement son étude au cours d'une soutenance de 45 minutes (20 minutes de présentation/argumentation et 25 minutes de questionnement de la part du jury).</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ répertoire et signalisation des points qui pourraient devenir problématiques et /ou points singuliers. - La réglementation technique, environnementale et en lien avec le handicap (accessibilité des lieux...) est prise en compte dans l'analyse du besoin. <p>C1.3</p> <ul style="list-style-type: none"> - La proposition de prestation est argumentée auprès du maître d'ouvrage : le contenu des travaux (problématique et solutions apportées), le délai de réalisation et le chiffrage sont présentés. - Des conseils et préconisations complémentaires sont apportés sur l'aménagement finition (plâtrerie, carrelage...) ainsi que des propositions dites de confort (VMC, luminaires, climatisation...).
<p>A.1.2. Elaboration de réponses aux appels d'offres émis par les marchés publics et/ou aux consultations par un maître d'œuvre</p> <ul style="list-style-type: none"> - Veille de marchés publics et privés - Réponse aux appels d'offres marché public - Réponse aux consultations par un maître d'œuvre 	<p>C1.4 : Mettre en place un système de veille en matière d'appels d'offres de marchés publics et privés, en utilisant différents outils de veille et en s'appuyant sur différents critères de sélection de marchés, afin de détecter les marchés potentiels concernant les revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p> <p>C1.5 : Analyser le cahier des charges public ou privé, en vérifiant les éléments techniques et financiers au regard des capacités de l'entreprise, pour répondre à la proposition de travaux de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p>		<p>C1.4</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les outils utilisés pour la veille sont diversifiés : presse locale, plateformes de mise en ligne d'offres marchés publics/privés, sollicitations directes de la part de clients potentiels, réseau professionnel... - Les marchés de positionnement possibles par l'entreprise sont identifiés à l'appui de différents critères : localisation, taille du projet (ressources nécessaires), délai, faisabilité technique, qualifications et habilitations nécessaires, formalités administratives... <p>C1.5</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le cahier des charges est analysé à l'appui de critères techniques (types et classification des revêtements, mètres, vérification des plans d'architecte, démarche qualité en termes de normes/labels...). - La faisabilité du chantier est évaluée au regard des compétences et des capacités de l'entreprise. - Un dossier technique est réalisé. Il argumente les prestations proposées : démarche d'ensemble (utilisation du BIM...), labellisation ou autres, certification et spécialisation des salariés, certifications environnementales (traçabilité déchets...). - Les procédures en vigueur sont respectées.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>C1.6 : Poser un diagnostic sur la nature des supports horizontaux et/ou verticaux, intérieurs et/ou extérieurs, en réalisant le métré précis, afin d'élaborer une proposition technique et financière conforme au souhait du client, aux règles et normes en vigueur et délais impartis</p>		<p>C1.6</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le diagnostic est réalisé : Une visite est réalisée pour constater l'état des supports. La faisabilité effective des travaux est vérifiée. Les incohérences techniques éventuelles sont relevées et des propositions de prestations complémentaires sont faites le cas échéant. Une fois la faisabilité vérifiée, la proposition technique et financière (CCAP et CCTP) est rédigée. - La proposition technique comprend : <ul style="list-style-type: none"> ○ une offre globale intérieure et/ou extérieure au bâtiment : supports et subjectiles, revêtements muraux et revêtements de sols ○ les délais et la planification des travaux ○ un dispositif sécurité (équipements, protections...). Les risques sont évalués. ○ un devis chiffré - La proposition technique s'appuie sur : <ul style="list-style-type: none"> ○ des outils techniques de rendu (visualisation, toucher, surfaces témoins, photos...) pour argumenter la proposition ○ l'outil informatique : une représentation graphique (maquette 2D, 3D...) et coloristique du projet final - La proposition répond au souhait du client et est conforme à la réglementation et aux normes s'appliquant aux travaux à réaliser.
--	--	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

BLOC 2 : Réaliser des travaux de qualité de finition A et des travaux de finition techniques et spécifiques de peinture et revêtements			
<p>A.2.1. Choix des matériaux</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des matériaux - Conseil sur les matériaux auprès du maître d'ouvrage 	<p>C2.1 : Conseiller le matériau adapté au maître d'ouvrage, en tenant compte du type de travaux et de leur impact environnemental, afin de s'assurer de la réussite de la pose de revêtement</p>	<p>ME 2.1. Epreuve pratique (C2.1, C2.2, C2.3, C2.4)</p> <p>A partir d'une étude technique réalisée sur un chantier, le candidat réalise, sur un ensemble de 3 panneaux en bois, des travaux de pose de revêtements différents comprenant obligatoirement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une peinture de qualité finition A, - un revêtement mural spécifique (obligation de pose en deux lés d'un revêtement à raccord), - un revêtement effet décor (book et pose). <p>Ces travaux sont réalisés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - hors centre d'examen : 2 panneaux réalisés avec des revêtements (autres que celui imposé pour le 3^e panneau à réaliser en contrôle terminal) de pose et/ou d'application choisis, 	<p>C2.1</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le matériau doit être adapté à l'usage du local où le revêtement sera posé et doit être adapté à la nature du support (béton, bois, plâtre, plaque de plâtre...). - Les matériaux spécifiques sont identifiés et doivent être adaptés à chaque activité (pose de revêtements de sols, mise en application de peinture de qualité de finition A, pose de revêtements intérieurs spécifiques, application de produits de décoration...). - L'impact environnemental est pris en compte dans la sélection des matériaux (revalorisation et traçabilité des déchets, matériaux et matière d'œuvre de haute qualité environnementale...)
<p>A.2.2. Application de peintures de qualité de finition A</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparation des supports - Application des peintures - Autocontrôle 	<p>C2.2 : Appliquer des peintures de qualité de finition A sur des supports et/ou subjectiles intérieurs, en respectant les procédures et prescriptions d'application, afin de réaliser les travaux de peinture conformément à la demande du maître d'ouvrage</p>	<p>C2.2</p> <ul style="list-style-type: none"> - La peinture choisie est adaptée à la localisation et à l'usage de la pièce. - L'application est conforme aux prescriptions des fabricants et le résultat doit être conforme au NF DTU 59 - 1 finition A en matière de préparation des supports, finitions et réception du travail exécuté. - Un autocontrôle est réalisé sur les travaux suivant cette même norme. L'absence de défaut est vérifiée. 	

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>A.2.3. Pose de revêtements intérieurs spécifiques et de subjectiles</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparation des supports - Application des revêtements intérieurs spécifiques - Autocontrôle 	<p>C2.3 : Poser des revêtements spécifiques sur les supports intérieurs, en utilisant les techniques de pose et l'outillage adaptés, afin d'obtenir les résultats conformes aux surfaces témoins ou échantillons</p>	<ul style="list-style-type: none"> - en centre d'examen et dans un temps imparti : 1 panneau réalisé à partir de revêtement(s) et technique(s) de pose et / ou d'application. <p>Au terme de l'épreuve pratique, le candidat présente son travail oralement et argumente ses choix techniques et artistiques.</p>	<p>C2.3</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les différents types de revêtements spécifiques sont identifiés (papiers peints nobles ou hauts de gamme, textiles, revêtements PVC, revêtements environnementaux, autres matières innovantes...). - Les techniques de pose sont maîtrisées et adaptées aux supports (plafonds, murs intérieurs...) et aux typologies de revêtements (tendu collé, encollage support, encollage revêtement...). - Le choix de l'outillage répond aux prescriptions du fabricants. - Un autocontrôle est réalisé, l'absence de défaut est vérifiée.
<p>A.2.4. Mise en œuvre de produits de décoration</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparation des supports - Application des produits de décoration - Autocontrôle 	<p>C2.4 : Appliquer les produits décoratifs sur les supports, en utilisant les techniques d'application et l'outillage adaptés, afin d'obtenir une décoration harmonieuse et conforme à l'échantillon et à la demande</p>		<p>C2.4</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un dossier d'échantillon et de teinte (représentant l'effet souhaité) est réalisé. - Le produit décoratif (enduit, peinture, effet de matière...) est sélectionné et conforme à l'échantillonnage du fabricant. - Le produit est appliqué sur les supports (murs, plafonds...). - Le choix de l'outillage répond aux matériaux et techniques utilisés et à l'effet souhaité par le produit qu'on applique. - Les techniques d'application et de mise en œuvre répondent aux préconisations du fabricant (fiche technique, notice de pose...). - Le résultat final donne une harmonie d'ensemble (matériaux / couleurs). - Un autocontrôle est réalisé, l'absence de défaut est vérifiée.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

BLOC 3 : Organiser, gérer, coordonner les activités sur les chantiers			
<p>A.3.1. Organisation des chantiers d'embellissement de surfaces et de pose de revêtements</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planification des travaux - Prévision des besoins en personnel - Prévision des besoins en matériaux et matériel - Répartition des tâches au sein de l'équipe 	<p>C 3.1 : Elaborer la fiche de chantier, en ordonnant les tâches au regard des délais fixés et de la faisabilité technique, afin de planifier l'intervention des travaux de finition techniques et spécifiques de peinture et revêtements</p>	<p>ME 3.1. Dossier d'étude technique et financière et de réalisation (C3.1, C3.2, C3.3, C3.4, C3.5, C3.6, C3.7)</p> <p>Le candidat réalise l'étude technique complète d'un chantier de son choix. Ce projet peut concerner un chantier à destination d'un particulier, un immeuble d'habitation, un immeuble de bureaux ou une installation à caractère industriel, mais doit comporter des difficultés techniques complexes.</p> <p>Le dossier d'étude et de réalisation comporte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'organisation prévisionnelle du chantier et l'estimation des temps de réalisation - le choix argumenté de la constitution des équipes - le choix des ressources matérielles - le déroulé de la prestation incluant la gestion et la coordination des travaux jusqu'au repli des chantiers 	<p>C3.1</p> <p>La fiche chantier est élaborée, elle comprend le descriptif des tâches et les délais de réalisation du chantier :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les grandes phases du chantier sont définies et situées. - L'ordonnement des tâches est adapté aux contraintes techniques du chantier. - Le planning respecte le délai convenu avec le maître d'ouvrage. - La faisabilité technique du chantier a été vérifiée. - Le planning prend en compte les incohérences, difficultés de mise en œuvre et contraintes du chantier. - Les modifications de planning en fonction de l'état des différents chantiers et/ou des autres corps de métiers sont anticipées.
	<p>C3.2 : Définir les besoins en personnel interne et externe, en prenant en compte les types de travaux à réaliser, les disponibilités et le planning du chantier, afin de constituer l'équipe et disposer des compétences nécessaires à la réalisation des travaux</p>	<p>ME 3.2. Soutenance orale (C3.1, C3.2, C3.3, C3.4, C3.5, C3.6, C3.7)</p> <p>Le candidat présente et argumente oralement son étude au cours d'une soutenance de 45 minutes (20 minutes de présentation/argumentation et 25 minutes de questionnement de la part du jury).</p>	<p>C3.2</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les compétences internes et externes nécessaires à la réalisation des travaux sont définies et mobilisées : <ul style="list-style-type: none"> o Compétences internes o Compétences externes si besoin de prestataires issus d'autres métiers (miroiterie, vitrerie, électricité, sanitaire...). <p>Les prix sont négociés.</p> <p>Le planning du chantier et le budget sont pris en compte dans la sélection des ressources.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les tâches sont réparties et définies en fonction des qualifications des personnels et du planning de chantier.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>C3.3 : Définir les besoins en ressources matérielles (matériel, matériaux), en tenant compte du budget du maître d'ouvrage et de l'impact environnemental, afin de disposer des ressources matérielles nécessaires aux travaux</p>		<p>c3.3</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les matériaux et matériels (méthodes de pulvérisation et de pulvérisation à chaud, ponceuses, réchauffeur à peinture, machine de nettoyage des outils...) nécessaires à la réalisation des travaux sont sélectionnés. - Les fournitures sont identifiées et sélectionnées (budget, qualité, disponibilités des produits...). - L'impact environnemental est pris en compte dans la sélection des ressources.
<p>A.3.2. Gestion et coordination des chantiers de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestion des approvisionnements et stockage - Gestion de la relation avec le maître d'ouvrage - Suivi du chantier - Contrôle de la qualité des travaux 	<p>C3.4 : Organiser et gérer l'approvisionnement en matériaux et matériel, en tenant compte des délais et en vérifiant leur quantité et qualité, afin de garantir leur disponibilité sur le chantier</p>		<p>C3.4</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les approvisionnements en matériels, matériaux et matière d'œuvre de l'ensemble des chantiers de peinture sont assurés. - Le stockage des matériels et matériaux est assuré (lieux de stockage défini, prise en compte des contraintes diverses de conservation). - L'organisation et l'installation respectent les règles de prévention (PRAP, PRP, PPSPS) et la protection de l'environnement. - Les matériels, produits et revêtements sont recensés et contrôlés. - Les quantités de produits et matériels et leur qualité sont vérifiées.
	<p>C3.5 : Suivre et contrôler l'avancement des chantiers de peinture-revêtement et aménagement finition, en utilisant des outils de suivi, afin de mettre en place les ajustements nécessaires et garantir la réalisation du chantier dans les délais impartis</p>		<p>C3.5</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des procédures et des outils de suivi de chantier sont définis puis exploités au regard des fiches de chantier initiales. - Les outils de suivi sont mis en place et adaptés au chantier (temps et matériels). - La relation client est assurée par des retours réguliers auprès du client. - L'indice de performance qualitatif et quantitatif, et la rentabilité des chantiers sont définis. - Les impondérables et aléas importants

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

			<p>(humains, techniques, météorologiques, coordination entre les différents corps d'état, délais de livraison, approvisionnement du chantier) sont analysés et gérés. Les décisions correctives adaptées sont prises.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si nécessaire, les avenants au marché initial en cas de travaux supplémentaires ou de modifications sont réalisés.
	<p>C3.6 : Assurer l'accompagnement technique et managérial des collaborateurs lors de la réalisation des prestations de finition, en apportant des conseils à l'équipe et en effectuant des vérifications régulières, afin de s'assurer de la bonne réalisation des travaux</p>		<p>C3.6</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les travaux sont contrôlés visuellement. - Les collaborateurs sont conseillés et repris dans leur geste professionnel. - Les collaborateurs sont sensibilisés sur le comportement à adopter et l'image de l'entreprise (sa voir-être). - Un avis est formulé sur les propositions techniques (savoir-faire) des collaborateurs puis argumenté.
<p>A.3.3. Clôture et repli des chantiers de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vérification de la bonne réalisation du chantier - Rédaction du PV de réception 	<p>C 3.7 : Etablir les procès-verbaux (PV) de réception intermédiaire, partielle et/ou finale, au regard de la demande initiale du maître d'ouvrage, afin d'assurer le contrôle final du chantier et rectifier si besoin</p>		<p>C3.7</p> <ul style="list-style-type: none"> - La réception interne est assurée. Le chantier est conforme à la commande du maître d'ouvrage. En cas de défaut constaté, des rectifications sont faites sur le chantier, avant réception par le client. - Le PV de réception et la facture sont transmis au maître d'ouvrage. - Le PV liste les coordonnées de l'entreprise et celles du maître d'ouvrage et du chantier de réalisation ainsi d'un descriptif des travaux réalisés.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

BLOC 4 : Créer et gérer une entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs			
<p>A.4.1. Création et promotion de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conduite d'un projet de création d'entreprise, de reprise ou de développement d'activité - Construction du schéma financier de l'entreprise (business model) - Promotion du projet entrepreneurial - Elaboration de l'argumentaire de présentation de l'entreprise - Présentation du projet à des financeurs (banquiers, investisseurs, clients...) 	<p>C.4.1. Construire un projet entrepreneurial dans le domaine du bâtiment en élaborant un business model et en identifiant les leviers d'aide financiers et administratifs, afin d'ancrer son projet de création, de reprise ou de développement dans la réalité fiscale, sociale et juridique du secteur du bâtiment</p>	<p>ME 4.1. Dossier « Fonction entrepreneuriale » - Ecrit (C.4.1, C.4.2, C.4.3)</p> <p>A partir d'un dossier constitué de textes d'actualité à caractère économique et/ou réglementaire et/ou social (le statut d'auto-entrepreneur, les zones franches, le statut de conjoint-collaborateur...), le candidat analyse l'ensemble de ces documents, avant d'en mesurer l'impact éventuel sur son secteur d'activité, sa branche et son entreprise. Son point de vue doit être argumenté et illustré.</p> <p>ME 4.2. Analyse de la « Fonction entrepreneuriale » - Oral (C.4.1, C.4.2, C.4.3)</p> <p>Le candidat analyse sa production écrite et apporte tout élément complémentaire ou rectificatif, en lien avec le thème et lui paraissant pertinent pour son secteur d'activité.</p> <p>Le dossier est soutenu à l'oral devant un jury.</p> <p>ME 4.3. Dossier « veille métier » - Ecrit et oral (C.4.4)</p> <p>Le candidat remet un dossier expliquant sa démarche relative à sa veille métier et retraçant les évolutions des tendances. Le dossier est ensuite soutenu à l'oral devant un jury.</p> <p>ME 4.4. Etude de cas - Ecrit (C.4.5, C.4.6)</p> <p>D'après une structure type décrite (activités, plans, rapports d'hygiène et de sécurité, ...), le candidat analyse la situation, fait des</p>	<p>C.4.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les critères de viabilité du projet analysés sont identifiés. - Les impacts financiers et patrimoniaux des choix sont énoncés et arbitrés. - La présentation du projet est complète et fédère les acteurs (équipe, partenaires...). - Les relais, aides et soutiens intervenant dans la création/développement d'entreprises dans le secteur du bâtiment sont identifiés et mobilisés - Le business model analyse le contexte, définit la mission, la vision et la stratégie de la future entreprise
	<p>C.4.2 : Promouvoir le projet de création/reprise d'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs en construisant un argumentaire, une présentation et un storytelling, afin de convaincre des financeurs de sa viabilité</p>	<p>C.4.2</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les éléments clés sur l'entreprise et les prestations à mettre en valeur sont identifiés - L'argumentaire est clair et synthétique. - Il est de nature à susciter l'adhésion de financeurs. - L'argumentaire utilisé dans la présentation du projet est adapté au contexte et registre des interlocuteurs et illustré d'exemples. 	

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>A.4.2. Veille sur les évolutions du métier du bâtiment</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réalisation d'une veille juridique et technologique dans le domaine du bâtiment - Participation aux congrès, salons professionnels - Suivi des tendances s'inscrivant dans le cadre de prestations de revêtements de finition intérieurs et extérieurs 	<p>C.4.3 : Assurer une veille juridique et technologique dans le domaine des revêtements de finition intérieurs et extérieurs en identifiant les sources et les acteurs clés de la sécurité et de la réglementation, afin de proposer des services en conformité, d'anticiper les évolutions réglementaires et d'informer le personnel à l'occasion de toute évolution juridique ou normative</p>	<p>propositions d'amélioration et/ou rédige des procédures de nettoyage et de sécurité.</p>	<p>C.4.3</p> <ul style="list-style-type: none"> - La veille est réalisée sur différentes sources : internet via les sites des fabricants, les revues professionnelles et spécialisées, les organisations professionnelles... <p>Différents types de veille sont conduits :</p> <ul style="list-style-type: none"> o Veille environnementale : matériaux, normes, nouvelles pratiques... o Veille artistique : tendance décoratives, couleurs, matériaux... o Veille technique : identification de nouveaux produits, performance des produits, nouvelles techniques (sols, murs, intérieur et extérieur), typologies de supports... o Veille réglementaire : environnement (thermique, peintures biosourcées...), handicap (accessibilité...), sécurité (plomb, amiante...) et habilitations associées, bâtiments classés... <p>Les conséquences d'une évolution juridique ou réglementaire sur le secteur du bâtiment sont anticipées et permettent de garantir notamment l'hygiène et la sécurité au sein de l'entreprise.</p> <p>Les sources identifiées sont fiables, justifiées et croisées en matière de sécurité et de réglementation.</p> <p>Un document unique est rédigé et comprend les mentions obligatoires au regard de la réglementation.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le système de veille et la régularité de son suivi permettent de récolter des données fiables et à jour.
--	---	---	--

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>C.4.4 : Assurer une veille des évolutions métier dans le domaine du bâtiment en participant aux congrès et salons professionnels ainsi qu'en assurant le suivi des tendances s'inscrivant dans le cadre de prestations de revêtements de finition intérieurs et extérieurs afin de proposer des prestations répondant aux attentes des clients et des prospects</p>		<p>C.4.4</p> <ul style="list-style-type: none"> - La démarche de veille est décrite clairement - Les participations aux congrès et salons professionnels sont décrites - Les participations sont régulières (au moins 2 fois par an) - Les tendances du domaine sont identifiées et sont décrites
<p>A.4.3. Supervision du respect de la réglementation d'activité en termes de technologie, d'hygiène et de sécurité et de développement durable au sein de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des sources et des acteurs clés en matière d'hygiène - Rédaction du document unique d'évaluation des risques professionnels - Application des règles d'hygiène et de sécurité dans l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs et lors de la manipulation de certains matériels et équipements - Mise en œuvre d'une démarche de développement durable propre au secteur du bâtiment 	<p>C.4.5 : Veiller à la conformité sur le plan de l'hygiène et de la sécurité et du développement durable, matériels et locaux mobilisés lors des prestations, ainsi qu'en utilisant les techniques de nettoyage et les produits adaptés afin de mener les interventions dans des conditions optimales d'hygiène et de sécurité et répondant aux contraintes environnementales</p>		<p>C.4.5</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'hygiène des locaux et leur accessibilité sont vérifiés et conformes à la réglementation en vigueur (accessibilité aux personnes en situation de handicap...) - Le règlement sanitaire est rédigé en vue d'identifier, de limiter et d'anticiper les risques (plan de nettoyage et de désinfection) et comprend des actions correctives et préventives. - Le matériel et les dispositifs sont vérifiés et leur utilisation est adaptée aux clients. - La gestion et l'élimination des déchets de peinture-finition est assurée dans un souci de maîtrise des impacts environnementaux : <ul style="list-style-type: none"> o assurer le tri sélectif des déchets selon la réglementation en vigueur (peinture, diluants, colles...), o définir les protocoles d'élimination des différents déchets liés à la pose de peinture et de revêtements (mise à disposition de contenants pour recueillir les fluides de nettoyage...), o veiller à l'application de la démarche par les collaborateurs. - Un dispositif spécifique d'évacuation et de traitement des déchets est mis en place : <ul style="list-style-type: none"> o participation à la planification départementale d'élimination des déchets du BTP,

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

			<ul style="list-style-type: none"> ○ participation à la mise en place des solutions d'élimination des déchets gérées par la profession, seule ou en partenariat avec les acteurs du déchet (exemple : Eco artisan).
	<p>C.4.6 : Rédiger les procédures de mise en application des mesures de sécurité, en respectant la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité du travail afin d'anticiper et de gérer les risques liés à des travaux de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p>		<p>C.4.6 Le document unique est rédigé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluation des risques professionnels en entreprise et sur chacun des chantiers, et procéder aux adaptations en fonction de l'évolution de l'activité et de la réglementation - Mise en place des actions et mesures de sécurité nécessaires à la protection des personnes <p>Le PPSPS (Plan Particulier de Sécurité et de Protection de la Santé) est rédigé et mis en application</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rédaction du PPSPS pour les activités de pose en fonction des évolutions réglementaires - Rédaction des procédures de mise en application des mesures de sécurité, en respect de la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité au travail (habilitations électriques, CACES...) - Contrôle de la mise en application du PPSPS - Elaboration et mise en place des outils de contrôle du matériel, des véhicules en intra et extra entreprise - Formation, ou prévision de formation du personnel à l'occasion de toute évolution juridique ou normative - Veille juridique dans le cadre de ses chantiers et de la présence simultanée de différents corps de métiers

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>A.4.4. Gestion d'une entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaboration d'un dossier financier de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs à destination des partenaires extérieurs (banquier, société de cautionnement mutuel...) - Construction d'un plan de financement - Elaboration de la stratégie de l'entreprise - Pilotage au quotidien la rentabilité de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs - Mesure continue de la santé de l'entreprise - Calcul du seuil de rentabilité 	<p>C.4.7 : Elaborer un plan de financement à destination du banquier, en diversifiant les sources de financements et en justifiant chacun des postes et la stratégie de l'entreprise au moyen des comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices, afin de mener un projet intra-entrepreneurial viable</p>	<p>ME 4.5. Etude de cas « Gestion » - Ecrit (C.4.7 et C.4.8)</p> <p>Sous la forme d'une étude de cas, le candidat analyse la situation financière d'une entreprise à partir de ses documents comptables et définira si le projet de reprise/création ou le projet porté par le dirigeant est viable, et sous quelle(s) condition(s).</p>	<p>C.4.7</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le plan de financement est réaliste et conforme aux moyennes du secteur - Le candidat analyse la santé financière de l'entreprise et démontre sa rentabilité au regard de son projet, de ses objectifs. - Il justifie et/ou explique la stratégie de l'entreprise en développant des arguments basés sur les comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices.
<p>A.4.5. Supervision des stocks de produits techniques, d'hygiène, reventes et consommables dans l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vérification des stocks renseignés dans l'outil de suivi - Contrôle des stocks réels 	<p>C.4.8 : Evaluer de façon continue la santé de l'entreprise, en se référant aux moyennes professionnelles du secteur, en établissant, pour chaque production, le seuil de rentabilité pour l'entreprise, en contrôlant la valeur des stocks et sa rotation, en négociant les délais fournisseurs et en apportant les correctifs nécessaires, afin de s'assurer de la viabilité de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p>		<p>C.4.8</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat mesure le seuil de rentabilité à partir du prix de vente unitaire et du coût de revient. - Les délais fournisseurs négociés sont pertinents. - La valeur des stocks et leurs rotations sont contrôlées. - Les correctifs apportés à la suite des résultats des contrôles effectués sont pertinents.
<p>A.4.5. Supervision des stocks de produits techniques, d'hygiène, reventes et consommables dans l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vérification des stocks renseignés dans l'outil de suivi - Contrôle des stocks réels 	<p>C.4.9 : Superviser les stocks de produits techniques, d'hygiène de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs en vérifiant les stocks renseignés dans l'outil de suivi et en les comparant avec les stocks réels afin de s'assurer de l'actualisation de la gestion des stocks</p>	<p>ME 4.6. Mise en situation professionnelle réelle/et ou fictive (C4.9)</p> <p>Sous le regard d'un évaluateur, le candidat supervise la gestion des stocks gérées à tour de rôle par ses pairs ou des élèves en BTM ou CAP en tant que gérant. A l'oral, le candidat répond à des questions posées par l'évaluateur.</p>	<p>C.4.9</p> <ul style="list-style-type: none"> - La fiche de stock est renseignée et vérifiée. - Les stocks réels sont contrôlés - Les démarches à effectuer en présence d'une différence entre les stocks réels et le suivi sont décrites clairement.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

BLOC 5 : Commercialiser les prestations d'une entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs			
<p>A.5.1. Définition de l'offre commerciale de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construction de l'offre commerciale de l'entreprise - Proposition d'une offre de prestations différenciée (mise en valeur des compétences et des savoir-faire particuliers de l'entreprise) - Définition du positionnement de l'offre commerciale de l'entreprise - Définition des objectifs de vente 	<p>C.5.1 : Concevoir une offre commerciale lisible sur le segment des prestations de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs en développant une gamme de services spécifiques différenciant les compétences et les savoir-faire particuliers de l'entreprise au regard de la concurrence locale et régionale, dans l'objectif d'une diffusion à des particuliers et des professionnels</p>	<p>ME 5.1. Etude de cas « Commercialisation » : - Ecrit (C.5.1, C.5.2, C.5.4)</p> <p>A partir d'une étude de cas exposant la situation commerciale, la concurrence et le marché d'une entreprise, le candidat analyse la situation commerciale de ladite entreprise et formule une stratégie commerciale, tarifaire et de communication réaliste, et en lien avec les ambitions de son dirigeant.</p>	<p>C.5.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'offre commerciale est complète et comprend : <ul style="list-style-type: none"> o Un résumé des besoins du prospect o Une description des prestations et services proposés, o Le détail des engagements de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs, o Les tarifs, o Une description de l'entreprise et de ses réalisations. - La plus-value de l'entreprise en termes de compétences et des savoir-faire particuliers sont identifiés. - La segmentation est cohérente entre produits/services et le public cible. - L'offre proposée est lisible et facilement identifiable par le client. <p>L'offre retenue est efficace commercialement et financièrement.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le positionnement commercial de l'entreprise est clair. - Des réalisations associant les tendances décoratives et technologiques sont proposées (revêtements de sol, peinture, isolation thermique...).

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	C.5.2 : Définir les objectifs de vente à court, moyen et long terme, en fonction de la marge à réaliser, de la péremption des produits, et la nature/durée des promotions, afin de mettre en œuvre une politique commerciale cohérente dans l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs		C.5.2. - Les objectifs sont réalisables. - Ils sont en adéquation avec la politique commerciale. - Les objectifs permettent des actions commerciales efficaces (augmentation du trafic, du CA).
A.5.2. Conseil à la vente de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs - Négociation commerciale - Rédaction d'une proposition commerciale à destination d'un prospect	C.5.3. Construire une proposition commerciale en incluant une gamme de prestations et de services adaptée aux besoins du client analysés, tout en étant force de proposition et y compris en langue étrangère, afin de répondre au mieux à la demande du prospect	ME 5.2. Présentation du métier en Langue vivante Oral (C.5.3) Le candidat tire au sort un texte court en langues étrangères d'ordre économique ou en lien avec son activité. Il se présente, présente son projet professionnel et s'exprime sur le texte.	C.5.3 - Le candidat inclut les besoins préalablement identifiés du client dans la proposition commerciale. - La proposition comprend une description de l'entreprise et de ses prestations et services. - La proposition financière est ferme, tout en étant de nature à être acceptée par le client. - Elle exprime les modalités et les facilités de paiement. - La proposition commerciale est présentée à l'oral dans une langue étrangère.
A.5.3. Conception des outils et des vecteurs de communication destinés aux particuliers et aux professionnels (prospection, notoriété, ...) - Définition du plan d'action marketing - Promotion des savoir-faire particuliers de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs	C.5.4 : Définir la stratégie de communication externe de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs en sélectionnant les actions marketing pertinentes à la mise en valeur des réalisations de l'entreprise, à des fins de prospection et de communication à destination des clients		C.5.4 - Un plan d'action marketing est défini et est pertinent au regard du cas présenté. - Le plan défini est justifié. - Les actions marketing proposées sont pertinentes au regard du positionnement et de la stratégie commerciale de l'entreprise et sont expliqués concrètement : participation à des salons et autres manifestations, création de mailing, création d'un site internet, communication sur les réseaux sociaux, les interactions avec la clientèle tiennent compte des informations connues sur les clients de l'entreprise et récoltées fictivement dans le CRM... - Les actions définies permettent de promouvoir l'entreprise par le biais de différents canaux en tenant compte de ceux à privilégier dans le cas présenté.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

BLOC 6 : Gérer les ressources humaines d'une entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs			
<p>A.6.1. Supervision de l'organisation du travail au sein de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Amélioration de l'organisation du travail au sein de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs - Analyse des besoins en formation - Organisation d'une stratégie RH 	<p>C.6.1 : Superviser l'organisation du travail au sein de l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs en l'analysant en se référant aux évaluations des salariés et aux résultats d'activité de l'entreprise et en prenant en compte les situations de handicap puis en proposant des actions correctives afin d'améliorer l'efficacité des salariés</p>	<p>ME 6.1. Etude de cas « GRH » – Ecrit (C.6.1, C.6.2, C.6.3)</p> <p>Sous la forme d'un cas décrivant l'organisation RH d'une entreprise, le candidat analyse l'efficacité de la structure et préconise des axes d'amélioration, qu'il détermine et décline en solutions opérationnelles.</p>	<p>C.6.1</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les consignes données en termes d'organisation du travail sont claires. - Les objectifs fixés en termes d'activité sont cohérents avec les capacités de l'entreprise. - Les situations de handicap sont prises en compte dans l'analyse (organisation du travail, aménagement du poste de travail, parcours professionnel du salarié...).
	<p>C.6.2 : Evaluer les besoins en formation pour l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs, en analysant les besoins en formation ressortis des entretiens professionnels et projets professionnels des salariés, tout en intégrant les innovations techniques, réglementaires du secteur d'activité de l'entreprise, afin d'organiser la montée en compétence des salariés</p>		<p>C.6.2</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les innovations techniques et réglementaires du secteur d'activité de l'entreprise sont identifiées en tenant compte des besoins identifiés. - Le plan de formation est adapté aux besoins actuels et futurs de l'entreprise dont les effectifs le justifient.
	<p>C.6.3 Mettre en place les actions d'une politique de rémunération (salaire, prime, intéressement), en accord avec les accords de branche, afin d'organiser une stratégie RH cohérente dans l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p>		<p>C.6.3</p> <ul style="list-style-type: none"> - La stratégie RH est cohérente au regard du projet de l'entreprise. - La politique rémunération menée respecte les accords de branche.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>A.6.2. Organisation du développement des compétences des salariés d'une entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisation de la montée en compétences des apprenants - Suivi des apprentis 	<p>C.6.4 : Assurer le suivi des apprenants en organisant les séquences d'évaluation du jeune dans l'entreprise de revêtements de finition intérieurs et extérieurs et les communiquer à l'autorité compétente, afin d'ajuster la progression des acquis par l'apprenant en adéquation avec le référentiel du titre/diplôme préparé</p>	<p>ME 6.2. Mise en situation professionnelle « Fonction maître d'apprentissage » - Oral (C.6.4)</p> <p>Le candidat tire au sort une situation d'alternance qui peut être d'ordre général ou problématique. Il analyse la situation décrite et formule des réponses ou solutions à cette dernière et ce, dans le cadre strict de son rôle de maître d'apprentissage/tuteur en entreprise, et de l'exécution de ce contrat de travail particulier.</p>	<p>C.6.4</p> <ul style="list-style-type: none"> - La séquence est correctement analysée, tant dans la maîtrise du geste professionnel que sur la motivation du jeune. - La pédagogie est adaptée et de qualité : le séquençage des apports est pensé, la progression pédagogique est articulée dans le temps. - Le cadre légal du contrat d'alternance est respecté.
<p>A.6.3. Formation d'un apprenant (apprenti, salarié faisant partie de l'équipe) dans l'acquisition des compétences liées à la pose de revêtements de finition intérieurs et extérieurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définition du niveau de connaissances - Adaptation de sa progression et de ses explications 	<p>C.6.5 : Former son apprenant dans l'acquisition des compétences liées à la pose de revêtements de finition intérieurs et extérieurs en définissant son niveau de connaissances et en adaptant sa progression et ses explications en conséquence afin qu'il soit capable de reproduire ces travaux de manière autonome</p>	<p>ME 6.3. Epreuve professionnelle : Oral et mise en situation : Démonstration d'un geste technique (C6.5)</p> <p>Le candidat devra montrer et expliquer les gestes techniques à son apprenant (apprenti, salarié faisant partie de l'équipe...). Son apprenant reproduira les gestes en étant supervisé par le candidat qui reprendra ses explications au besoin.</p>	<p>C.6.5</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les objectifs des gestes techniques sont énoncés. - Une recherche des préacquis de l'apprenant est réalisée. - Les gestes techniques sont pratiqués par le candidat. - Les gestes techniques sont expliqués et justifiés. - Le candidat veille à la conformité des gestes techniques reproduits et les corrige au besoin. - Le niveau de compréhension de l'apprenant est analysé. - Les éventuelles situations de handicap sont pris en compte durant la phase de formation de l'apprenant.