

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Accueil > Trouver une certification > Répertoire national des certifications professionnelles > Entrepreneur de TPE





Entrepreneur de TPE

Code de la fiche :
RNCP42154

Etat :
Active

↓ Télécharger la fiche ? Aide en ligne 🇫🇷 Supplément Europass : FR - EN

L'essentiel

	Nomenclature du niveau de qualification	Niveau 6
	Code(s) NSF	310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion 312 : Commerce, vente 320 : Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information
	Formacode(s)	32047 : Création entreprise 32008 : Responsabilité sociétale entreprise 32097 : Gestion entreprise artisanale
	Date d'échéance de l'enregistrement	30-04-2029

Certificateur(s)

Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
UNION DES COUVEUSES	4416836120004 4	Ecole Supérieure de l'Entrepreneuriat by UCE	https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com/

Résumé de la certification

Objectifs et contexte de la certification :

La certification Entrepreneur de la TPE a été créée par l'Union des Couveuses d'Entreprises (UCE) via son Ecole Supérieure de l'Entrepreneuriat (ESE by UCE) pour répondre à un besoin identifié de structuration et de professionnalisation des parcours entrepreneuriaux, de reprise d'entreprise, ou d'intrapreneuriat.

Cette certification niveau 6 s'adresse à un public de créateurs, repreneurs ou Intrapreneurs de petites entreprises (TPE), composé principalement de demandeurs d'emploi, d'actifs en reconversion et de jeunes plus ou moins diplômés, et nécessitant d'acquérir rapidement des compétences transversales pour développer leur projet et favoriser sa pérennisation.

Activités visées :

L'entrepreneur de la TPE travaille dans différents domaines, selon son cœur de métier : services aux entreprises, services aux particuliers, commerce, artisanat, activités culturelles et artistiques, activités relevant de l'économie sociale et solidaire etc. La taille de l'entreprise est évolutive, de l'entreprise individuelle jusqu'à la TPE ou PME ayant des salariés.

Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial

Etudier le marché et son environnement dans ses caractéristiques présentes

Conduire une étude de marché

Construire un projet entrepreneurial profitable cohérent avec les besoins présents et les évolutions probables du secteur

Modéliser un système de veille pour détecter des innovations en intégrant les enjeux de la RSE

Identifier et prospecter son circuit de fabrication et de commercialisation

Valider la cohérence de son projet entrepreneurial avec ses aspirations en tant que futur dirigeant

Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle de son projet entrepreneurial

Elaborer une stratégie opérationnelle pour structurer le développement de l'activité

Planifier les étapes clé et suivre son projet entrepreneurial

Identifier et mobiliser les ressources nécessaires à l'avancement du projet

Confirmer sa posture de chef d'entreprise

Contrôler la viabilité économique et financière de son projet entrepreneurial

Construire un plan de financement initial

Demander des financements

Construire un budget de fonctionnement annuel

Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget

Élaborer l'action commerciale de son projet entrepreneurial

Présenter son offre

Construire son image de marque

Construire son plan d'action commercial

Prospecter ses clients

Conduire un projet entrepreneurial écoresponsable

Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes étapes de la démarche entrepreneuriale (fournisseur, modes de production, politique sociale, ...)

Rendre compte de sa démarche RSE à l'ensemble des parties prenantes

Compétences attestées :

Conduire une étude terrain en rencontrant des pairs et/ou en participant à des événements tels que salons et conférences afin de confirmer les besoins et les grandes tendances du marché

Mener des enquêtes (famille, amis, questionnaires en ligne, enquêtes de rue, ...) en entrant en contact direct avec des clients potentiels afin d'affiner les besoins et les attentes

Identifier, analyser et interpréter les sources d'informations externes (benchmarking) pour avoir une vision de l'écosystème environnant

Identifier, collecter, analyser et interpréter les données nécessaires à la construction d'une étude de marché en répertoriant et consultant les sources réputées sûres (INSEE, CCI, Presse professionnelle, ...) afin de définir précisément l'écosystème environnant et confirmer le besoin et la faisabilité du projet entrepreneurial.

Réaliser une veille concurrentielle initiale en listant ses principaux concurrents directs et indirects ainsi que leurs critères différenciants afin de définir ses propres avantages concurrentiels potentiels.

Définir sa clientèle cible en synthétisant les éléments du benchmarking, des questionnaires et de l'évaluation du positionnement par rapport à la concurrence afin de confirmer les besoins

Analyser les bilans précédents de l'entreprise dans le cadre d'une reprise en associant la méthode patrimoniale et la méthode comparative afin de synthétiser la performance actuelle et potentielle de l'entreprise

Analyser l'ensemble des données collectées pendant l'étude de marché en les organisant sous forme de besoins et de solutions à ces besoins pour structurer une problématique entrepreneuriale pertinente.

Décrire précisément les produits ou services construits à partir des études précédentes sous forme d'arbre à produit pour formaliser l'offre envisagée

Identifier les opportunités et menaces en réalisant une matrice SWOT afin de repérer les solutions les plus pertinentes et profitables, saisir les opportunités, anticiper / neutraliser les menaces

Mener une veille stratégique sur l'environnement de son projet entrepreneurial en structurant un réseau de contacts professionnels (Institutions, réseaux de pairs, forum, ...) afin d'identifier et d'anticiper les évolutions et ruptures qui se profilent dès le lancement du projet (innovations technologiques ou sociétales, nouveaux acteurs, transferts de technologies ou de pratiques, ...)

Evaluer les innovations liées à l'activité envisagée pour identifier sa position dans la chaîne de l'innovation et mettre en œuvre un plan d'action en conséquence

Mettre en œuvre un travail de veille technologique et commerciale pour maintenir une bonne connaissance de son marché

Evaluer et anticiper les évolutions de son marché pour définir et mettre en œuvre des actions permettant de garder ou améliorer sa position

Identifier et appliquer (ou mettre en œuvre) les principaux indicateurs de RSE pour pouvoir les prendre en compte dans sa stratégie

Décomposer les étapes de sa production de produits ou de service sous forme de workflow afin de formaliser l'ensemble des étapes depuis la conception jusque'à la livraison/réception client

Identifier les fournisseurs nécessaires en les positionnant sur le workflow afin d'élaborer des appels d'offres pertinents et complets

Identifier et évaluer les différents circuits de commercialisation possibles (vente directe, site internet, distributeur, agent commercial, ...) afin de déterminer le ou les plus adaptés au marché et aux clients cibles et construire les partenariats nécessaires à leur mise en place

Identifier l'ensemble des compétences nécessaires à la réalisation du projet de création ou de reprise d'entreprises en rédigeant une ou plusieurs fiches de poste afin de les comparer à son propre profil et à ceux de ses éventuels associés

Construire un plan d'action de montée en compétence en activant les différents leviers disponibles (formation, partenariats, association, ...) afin de sécuriser les compétences clés du projets

Identifier et solliciter des partenaires pertinents pour proposer un feedback objectif et factuel autant sur les produits / services que sur sa propre posture entrepreneuriale

Rédiger sa vision entrepreneurial sous forme d'un manifeste (texte ou iconographie) en respectant les règles du storytelling afin à la fois de confirmer sa posture de porteur de projet et convaincre les partenaires extérieurs

Définir les objectifs opérationnels du projet de création d'entreprise en fonction des éléments analysés précédemment sous forme d'un Business Circular Canva (BCC) afin de présenter le projet de façon synthétique tout en prenant en compte les enjeux environnementaux dès la conception du projet

Définir les KPI applicables à chaque axe du projet en se basant sur les différentes catégories du BMC afin de disposer d'un outil de pilotage pertinent (tableau de bord)

Evaluer le niveau d'urgence et d'importance de chaque objectif en utilisant une matrice de priorité type Eisenhower afin de prioriser les actions à mettre en place

Définir les besoins de l'entreprise et ses besoins propres pour choisir le statut juridique le plus adapté en réalisant une étude comparative des formes juridiques et de leurs atouts et contraintes afin de prendre une décision motivée

Planifier les actions à conduire dans une logique de pilotage par objectifs en séquençant les tâches à réaliser dans un document de synthèse de type roadmap afin de répartir sa charge de travail.

Identifier et positionner les principaux jalons du projets en les formalisant sur le document afin d'organiser des rendez-vous de bilans intermédiaires tout au long du projet.

Identifier et quantifier les indicateurs pertinents pour chaque jalons en utilisant la méthode SMART afin de réaliser une évaluation objective de l'avancée du projet à chaque jalon

- Préparer et suivre un plan d'action sous forme PDCA ou équivalent afin de lister les écarts de façon exhaustive et d'organiser le retour au plan initial ou lister les évolutions décidées en rends-vous de bilan intermédiaire
- Identifier les ressources internes et externes nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie en analysant le plan d'action afin d'élaborer un plan de recrutement, de formation, et/ou de sous-traitance
- Élaborer et appliquer une politique RH respectant le cadre légal (code du travail, conventions collectives) et intégrant des mesures spécifiques pour prendre en compte les besoins liés aux situations de handicap.
- Inclure les adaptations spécifiques pour les personnes en situation de handicap dans le plan de recrutement en prenant attache avec les acteurs pertinents (par exemple Agefiph) afin de créer un environnement de travail et/ou un réseau de partenaires incluant / inclusif
- Rédiger des annonces de recrutement ou des appels à partenariat de façon inclusive en se formant et en formant les équipes aux principes de non-discrimination afin de toucher l'ensemble des candidats pertinents
- Préparer et maîtriser le pitch de présentation du projet entrepreneurial en le pratiquant de façon régulière afin de prendre attache facilement avec des partenaires, fournisseurs, candidats à l'embauche potentiels
- Suivre le plan d'action du projet de façon régulière en sanctuarisant des temps autour de son analyse afin d'anticiper les décisions nécessaires à la poursuite du projet
- Gérer son temps de façon efficace en utilisant des outils de gestion du temps et en protégeant sa vie personnelle afin de tenir le projet dans le temps
- Manager une équipe en tenant compte des besoins spécifiques liés aux situations de handicap, notamment dans la définition des rôles, des responsabilités et des modalités de collaboration (ex. : organigramme interne adapté, outils de communication accessibles).
- Mobiliser son réseau professionnel en participants à des événements (salons, forums, groupes de réflexion, ...) afin de partager ses difficultés entrepreneuriales dans un contexte « hors les murs »
- Calculer les seuils de viabilité économique en utilisant les données et formules adéquates afin d'évaluer la rentabilité du projet d'entreprise ou de l'entreprise à reprendre
- Intégrer les résultats dans la revue des KPI projet afin de prendre les décisions nécessaires en cas d'écart et mettre en place des actions si nécessaire
- Identifier les sources de financements possibles (économies personnelles, emprunt privé, banques, prêts d'honneur, ...) en listant ceux applicable à sa situation particulière afin de pouvoir les activer en cas de besoin
- Rédiger un business plan à 3 ans en utilisant le modèle type imposé par les banques afin de projeter le projet de création ou de reprise d'entreprise sur les 3 prochaines années et anticiper des besoins de financement
- Préparer un pitch et un dossier de présentation de l'activité - incluant un business plan à 3 ans - pour justifier le potentiel d'une diversification ou d'une augmentation de l'activité dans le cadre d'un rendez-vous de demande de financement une fois l'activité rentable / au point d'équilibre
- Comprendre les principes de la comptabilité pour être capable d'échanger avec son expert-comptable et mettre en œuvre les principes de base
- Evaluer les différents coûts engendrés par son activité en les listant de façon exhaustive afin de construire son prix de revient
- Dans le cadre d'une reprise d'entreprise, identifier les différents coûts engendrés par son activité en les listant de façon exhaustive afin de construire son prix de revient
- Benchmarker son secteur d'activité et/ou son secteur géographique pour définir un prix de vente cohérent avec le marché et le niveau de rupture de la solution proposée
- Mettre en place une veille légale et réglementaire sur les obligations fiscales et financières en listant et suivant les sources adéquates afin d'anticiper les évolutions dimensionnantes pour le cout de revient
- Calculer les seuils intermédiaires de gestion en appliquant les formules adaptées afin d'identifier les points de fuite au plus tôt
- Identifier le point mort de son activité en fonction des éléments du budget annuel afin de suivre le délai d'atteinte de l'équilibre budgétaire et financier
- Suivre son budget mensuel et sa trésorerie en définissant des KPI pertinents à inclure dans le tableau de bord de l'entreprise à fin d'anticiper les problèmes éventuels, et y remédier au plus tôt
- Mesurer les écarts entre le réel et le prévisionnel pour mettre en place des actions correctives

Calculer le retour sur investissement des actions de développement en comparant les dépenses et les bénéfices attendus afin de décider de façon objective de leur mise en place

Evaluer annuellement la rémunération du dirigeant en fonction de son statut et des bénéfices attendus afin de confirmer la pérennité de l'activité sur le long terme

Définir un format de reporting financier en fonction des logiciels utilisés afin de servir de support aux discussions avec les partenaires financiers (banquier, expert comptable, ...) mettre en avant les points que l'on souhaite discuter / modifier dans l'optique du développement de l'entreprise.

Définir sa cible commerciale en réalisant un portrait type pour identifier ses leviers d'achats et adapter son discours commercial en conséquent

Préparer une description argumentée de son offre en listant tous les avantages et points forts afin de construire son discours commercial

Construire son pitch commercial et son pitch deck en intégrant ses points forts et les attentes de sa cible afin de présenter son offre commerciale de façon convaincante.

Dans le cadre d'une reprise d'entreprise : Identifier et justifier les écarts éventuels avec les axes de communication précédents en comparant les offres, mais aussi les cibles et le ton employé, afin d'opérer un virage dans la communication en douceur ou en rupture selon les objectifs

Préparer ses documents légaux (CGV, ...) et commerciaux (devis, contrats, factures, ...) en accord avec le code du travail et du commerce afin de respecter le cadre légal de l'activité

Définir la personnalité de son entreprise à partir d'un benchmarking sur le secteur et/ou un mood board personnel afin de créer une identité cohérente dans le discours et l'image (bible de l'entreprise)

Construire son identité visuelle (logo, charte graphique, ...) à partir des éléments précédents afin de devenir rapidement reconnaissable auprès de ses prospects et clients en respectant les règles RGAA d'accessibilité numérique

Dans le cadre d'une reprise d'entreprise, faire évoluer son identité visuelle (logo, charte graphique, ...) à partir des éléments précédents afin de clarifier ses nouvelles orientations auprès de ses prospects et clients en respectant les règles RGAA d'accessibilité numérique

Représenter son entreprise, sa marque lors des événements business en adoptant un comportement conforme à l'identité définie afin d'assurer la réputation de l'entreprise

Identifier les réseaux sociaux cohérents avec l'image et le projet de l'entreprise en analysant les comportements et données démographiques de leurs utilisateurs afin de définir la ou les plateformes sur lesquelles l'entreprise doit communiquer

Identifier et appliquer les apports de l'IA dans le cadre d'une communication sur les réseaux sociaux en listant les best practices afin d'être compétitif sans nuire à la compréhension ni à la confiance des prospects et clients.

Identifier les différents canaux permettant de faire connaître et adopter ses produits ou services en benchmarkant la concurrence directe ou indirecte et en évaluant les nouvelles méthodes disruptives afin de définir lesquels sont les plus pertinents pour l'activité

Lister les éléments indispensables à la conquête du marché sur chaque canal retenu (site web pour vente en ligne, flyer pour prospection de rue, ...) afin de préparer ses actions commerciales dans le respect des règles RGPD et du référentiel d'accessibilité numérique

Construire un argumentaire commercial spécifique à chaque canal retenu en fonction des best practices du secteur et de l'identité de son entreprise afin de faire adopter ses produits ou services

Identifier les bonnes pratiques d'utilisation de l'IA sur les tâches précédentes en cherchant des retours d'expériences qualifiés afin d'être compétitif sans nuire à la compréhension ni à la confiance des prospects et clients.

Mettre en oeuvre des actions de marketing direct (phoning, porte à porte, mailing) pour entrer en contact avec les personnes ou entreprises ciblées

Mettre en oeuvre des actions de marketing indirect (réseau sociaux, événements, ...) pour augmenter la notoriété de l'entreprise et développer le bouche à oreille et la recommandation

Participer à des réseaux d'affaire pour augmenter son réseau et développer l'acquisition de nouveaux prospects par le bouche à oreille et la recommandation

Développer son réseau de vente via du réseautage, des partenariats ou un système de recommandation pour augmenter ses contacts clients

Enregistrer ses leads dans un ERP afin de garder la trace des contrats à court, moyen et long terme

Construire son portefeuille prospects et son portefeuille clients dans le respect des règles RGPD afin d'assurer la pérennité de l'activité

Fidéliser ses clients via des actions spécifiques afin de maintenir la relation et simplifier les nouveaux actes d'achat

Identifier l'ensemble des acteurs internes et externes du projet de création ou de reprise d'entreprise en réalisant une cartographie des acteurs à mobiliser et des étapes projet sur lesquelles ils doivent intervenir afin de sélectionner un réseau de partenaires

Identifier et analyser l'impact sur le projet des attentes et perspectives de l'ensemble des acteurs internes et externes identifiés dans ce réseau en incluant les notions de prévention et sécurité au travail

Identifier, interpréter et justifier des valeurs économiquement viables, socialement justes et écologiquement saines dans son activité et les comparer aux attentes et perspectives du réseau identifié afin de valider la possibilité d'un projet RSE commun

Enumérer et mettre en œuvre les conditions nécessaires à la mise en œuvre et à la réussite du projet dans une démarche éco-responsable afin de le développer en conjuguant valeurs RSE et rentabilité

Mesurer l'impact de chaque action mise en place en la confrontant au projet formalisé de l'entreprise afin de confirmer qu'elle s'inscrit dans la démarche RSE globale

Formuler des engagements sociétaux en synthétisant les objectifs et conditions de la démarche RSE afin de la publier largement, notamment auprès du réseau de partenaires internes et externes

Définir et suivre des KPI pertinents afin d'évaluer en continu le respect et l'impact de la démarche RSE

Evaluer l'atteinte des KPI lors de points d'étape impliquant les partenaires internes et externes afin d'identifier les axes à améliorer

Rédiger un plan d'action d'amélioration continue sous forme de PDCA pour corriger les écarts avec la démarche initiale

Mettre en place un veille légale et réglementaire sur le thème de la RSE et de la prévention des risques au travail afin d'identifier les évolutions du référentiel et des pratiques afin d'anticiper les évolutions nécessaires et les inclure dans le plan d'action d'amélioration continue

Communiquer les résultats de façon transparente auprès de l'ensemble des parties prenantes

Modalités d'évaluation :

Dossier candidat

Soutenance du projet devant un jury

Blocs de compétences

RNCP42154BC01 - Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Conduire une étude terrain en rencontrant des pairs et/ou en participant à des événements tels que salons et conférences afin de confirmer les besoins et les grandes tendances du marché</p> <p>Mener des enquêtes (famille, amis, questionnaires en ligne, enquêtes de rue, ...) en entrant en contact direct avec des clients potentiels afin d'affiner les besoins et les attentes</p> <p>Identifier, analyser et interpréter les sources d'informations externes (benchmarking) pour avoir une vision de l'écosystème environnant</p> <p>Identifier, collecter, analyser et interpréter les données nécessaires à la construction d'une étude de marché en répertoriant et consultant les sources réputées sûres (INSEE, CCI, Presse professionnelle, ...) afin de définir précisément l'écosystème environnant et confirmer le besoin et la faisabilité du projet entrepreneurial.</p> <p>Réaliser une veille concurrentielle initiale en listant ses principaux concurrents directs et indirects ainsi que leurs critères différenciants afin de définir ses propres avantages concurrentiels potentiels.</p>	<p>Dossier candidat évalué par le jury</p> <p>Présentation orale devant le jury avec un temps de questions/réponses</p> <p>Entretien final avec le président du jury</p>

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Définir sa clientèle cible en synthétisant les éléments du benchmarking, des questionnaires et de l'évaluation du positionnement par rapport à la concurrence afin de confirmer les besoins</p> <p>Analyser les bilans précédents de l'entreprise dans le cadre d'une reprise en associant la méthode patrimoniale et la méthode comparative afin de synthétiser la performance actuelle et potentielle de l'entreprise</p> <p>Analyser l'ensemble des données collectées pendant l'étude de marché en les organisant sous forme de besoins et de solutions à ces besoins pour structurer une problématique entrepreneuriale pertinente.</p> <p>Décrire précisément les produits ou services construits à partir des études précédentes sous forme d'arbre à produit pour formaliser l'offre envisagée</p> <p>Identifier les opportunités et menaces en réalisant une matrice SWOT afin de repérer les solutions les plus pertinentes et profitables, saisir les opportunités, anticiper / neutraliser les menaces</p> <p>Mener une veille stratégique sur l'environnement de son projet entrepreneurial en structurant un réseau de contacts professionnels (Institutions, réseaux de pairs, forum, ...) afin d'identifier et d'anticiper les évolutions et ruptures qui se profilent dès le lancement du projet (innovations technologiques ou sociétales, nouveaux acteurs, transferts de technologies ou de pratiques, ...)</p> <p>Evaluer les innovations liées à l'activité envisagée pour identifier sa position dans la chaîne de l'innovation et mettre en œuvre un plan d'action en conséquence</p> <p>Mettre en œuvre un travail de veille technologique et commerciale pour maintenir une bonne connaissance de son marché</p> <p>Evaluer et anticiper les évolutions de son marché pour définir et mettre en œuvre des actions permettant de garder ou améliorer sa position</p> <p>Identifier et appliquer (ou mettre en œuvre) les principaux indicateurs de RSE pour pouvoir les prendre en compte dans sa stratégie</p> <p>Décomposer les étapes de sa production de produits ou de service sous forme de workflow afin de formaliser l'ensemble des étapes depuis la conception jusque'à la livraison/réception client</p> <p>Identifier les fournisseurs nécessaires en les positionnant sur le workflow afin d'élaborer des appels d'offres pertinents et complets</p> <p>Identifier et évaluer les différents circuits de commercialisation possibles (vente directe, site internet, distributeur, agent commercial, ...) afin de déterminer le ou les plus adaptés au marché et aux clients cibles et construire les partenariats nécessaires à leur mise en place</p> <p>Identifier l'ensemble des compétences nécessaires à la réalisation du projet de création ou de reprise d'entreprises en rédigeant une ou plusieurs fiches de poste afin de les comparer à son propre profil et à ceux de ses éventuels associés</p> <p>Construire un plan d'action de montée en compétence en activant les différents leviers disponibles (formation, partenariats, association, ...) afin de sécuriser les compétences clés du projets</p> <p>Identifier et solliciter des partenaires pertinents pour proposer un feedback objectif et factuel autant sur les produits / services que sur sa propre posture entrepreneuriale</p> <p>Rédiger sa vision entrepreneurial sous forme d'un manifeste (texte ou iconographie) en respectant les règles du storytelling afin à la fois de confirmer sa posture de porteur de projet et convaincre les partenaires extérieurs</p>	

RNCP42154BC02 - Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle de son projet entrepreneurial

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Définir les objectifs opérationnels du projet de création d'entreprise en fonction des éléments analysés précédemment sous forme d'un Business Circular Canva (BCC) afin de présenter le projet de façon synthétique tout en prenant en compte les enjeux environnementaux dès la conception du projet</p> <p>Définir les KPI applicables à chaque axe du projet en se basant sur les différentes catégories du BMC afin de disposer d'un outil de pilotage pertinent (tableau de bord)</p> <p>Evaluer le niveau d'urgence et d'importance de chaque objectif en utilisant une matrice de priorité type Eisenhower afin de prioriser les actions à mettre en place</p> <p>Définir les besoins de l'entreprise et ses besoins propres pour choisir le statut juridique le plus adapté en réalisant une étude comparative des formes juridiques et de leurs atouts et</p>	<p>Dossier candidat évalué par le jury</p> <p>Présentation orale devant le jury avec un temps de questions/réponses</p> <p>Entretien final avec le président du jury</p>

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>contraintes afin de prendre une décision motivée</p> <p>Planifier les actions à conduire dans une logique de pilotage par objectifs en séquençant les tâches à réaliser dans un document de synthèse de type roadmap afin de répartir sa charge de travail.</p> <p>Identifier et positionner les principaux jalons du projets en les formalisant sur le document afin d'organiser des rendez-vous de bilans intermédiaires tout au long du projet.</p> <p>Identifier et quantifier les indicateurs pertinents pour chaque jalons en utilisant la méthode SMART afin de réaliser une évaluation objective de l'avancée du projet à chaque jalon</p> <p>Préparer et suivre un plan d'action sous forme PDCA ou équivalent afin de lister les écarts de façon exhaustive et d'organiser le retour au plan initial ou lister les évolutions décidées en rends-vous de bilan intermédiaire</p> <p>Identifier les ressources internes et externes nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie en analysant le plan d'action afin d'élaborer un plan de recrutement, de formation, et/ou de sous-traitance</p> <p>Élaborer et appliquer une politique RH respectant le cadre légal (code du travail, conventions collectives) et intégrant des mesures spécifiques pour prendre en compte les besoins liés aux situations de handicap.</p> <p>Inclure les adaptations spécifiques pour les personnes en situation de handicap dans le plan de recrutement en prenant attache avec les acteurs pertinents (par exemple Agefiph) afin de créer un environnement de travail et/ou un réseau de partenaires incluant / inclusif</p> <p>Rédiger des annonces de recrutement ou des appels à partenariat de façon inclusive en se formant et en formant les équipes aux principes de non-discrimination afin de toucher l'ensemble des candidats pertinents</p> <p>Préparer et maîtriser le pitch de présentation du projet entrepreneurial en le pratiquant de façon régulière afin de prendre attache facilement avec des partenaires, fournisseurs, candidats à l'embauche potentiels</p> <p>Suivre le plan d'action du projet de façon régulière en sanctuarisant des temps autour de son analyse afin d'anticiper les décisions nécessaires à la poursuite du projet</p> <p>Gérer son temps de façon efficace en utilisant des outils de gestion du temps et en protégeant sa vie personnelle afin de tenir le projet dans le temps</p> <p>Manager une équipe en tenant compte des besoins spécifiques liés aux situations de handicap, notamment dans la définition des rôles, des responsabilités et des modalités de collaboration (ex. : organigramme interne adapté, outils de communication accessibles).</p> <p>Mobiliser son réseau professionnel en participants à des événements (salons, forums, groupes de réflexion, ...) afin de partager ses difficultés entrepreneuriales dans un contexte « hors les murs »</p>	

RNCP42154BC03 - Contrôler la viabilité économique et financière de son projet entrepreneurial

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Calculer les seuils de viabilité économique en utilisant les données et formules adéquates afin d'évaluer la rentabilité du projet d'entreprise ou de l'entreprise à reprendre</p> <p>Intégrer les résultats dans la revue des KPI projet afin de prendre les décisions nécessaires en cas d'écart et mettre en place des actions si nécessaire</p> <p>Identifier les sources de financements possibles (économies personnelles, emprunt privé, banques, prêts d'honneur, ...) en listant ceux applicable à sa situation particulière afin de pouvoir les activer en cas de besoin</p> <p>Rédiger un business plan à 3 ans en utilisant le modèle type imposé par les banques afin de projeter le projet de création ou de reprise d'entreprise sur les 3 prochaines années et anticiper des besoins de financement</p> <p>Préparer un pitch et un dossier de présentation de l'activité - incluant un business plan à 3 ans - pour justifier le potentiel d'une diversification ou d'une augmentation de l'activité dans le cadre d'un rendez-vous de demande de financement une fois l'activité rentable / au point d'équilibre</p> <p>Comprendre les principes de la comptabilité pour être capable d'échanger avec son expert-comptable et mettre en œuvre les principes de base</p>	<p>Dossier candidat évalué par le jury</p> <p>Présentation orale devant le jury avec un temps de questions/réponses</p> <p>Entretien final avec le président du jury</p>

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Evaluer les différents coûts engendrés par son activité en les listant de façon exhaustive afin de construire son prix de revient</p> <p>Dans le cadre d'une reprise d'entreprise, identifier les différents coûts engendrés par son activité en les listant de façon exhaustive afin de construire son prix de revient</p> <p>Benchmarker son secteur d'activité et/ou son secteur géographique pour définir un prix de vente cohérent avec le marché et le niveau de rupture de la solution proposée</p> <p>Mettre en place une veille légale et réglementaire sur les obligations fiscales et financières en listant et suivant les sources adéquates afin d'anticiper les évolutions dimensionnantes pour le cout de revient</p> <p>Calculer les seuils intermédiaires de gestion en appliquant les formules adaptées afin d'identifier les points de fuite au plus tôt</p> <p>Identifier le point mort de son activité en fonction des éléments du budget annuel afin de suivre le délai d'atteinte de l'équilibre budgétaire et financier</p> <p>Suivre son budget mensuel et sa trésorerie en définissant des KPI pertinents à inclure dans le tableau de bord de l'entreprise à fin d'anticiper les problèmes éventuels, et y remédier au plus tôt</p> <p>Mesurer les écarts entre le réel et le prévisionnel pour mettre en place des actions correctives</p> <p>Calculer le retour sur investissement des actions de développement en comparant les dépenses et les bénéfices attendus afin de décider de façon objective de leur mise en place</p> <p>Evaluer annuellement la rémunération du dirigeant en fonction de son statut et des bénéfices attendus afin de confirmer la pérennité de l'activité sur le long terme</p> <p>Définir un format de reporting financier en fonction des logiciels utilisés afin de servir de support aux discussions avec les partenaires financiers (banquier, expert comptable, ...)mettre en avant les points que l'on souhaite discuter / modifier dans l'optique du développement de l'entreprise.</p>	

RNCP42154BC04 - Élaborer l'action commerciale de son projet entrepreneurial

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Définir sa cible commerciale en réalisant un portrait type pour identifier ses leviers d'achats et adapter son discours commercial en conséquent</p> <p>Préparer une description argumentée de son offre en listant tous les avantages et points forts afin de construire son discours commercial</p> <p>Construire son pitch commercial et son pitch deck en intégrant ses points forts et les attentes de sa cible afin de présenter son offre commerciale de façon convaincante.</p> <p>Dans le cadre d'une reprise d'entreprise : Identifier et justifier les écarts éventuels avec les axes de communication précédents en comparant les offres, mais aussi les cibles et le ton employé, afin d'opérer un virage dans la communication en douceur ou en rupture selon les objectifs</p> <p>Préparer ses documents légaux (CGV, ...) et commerciaux (devis, contrats, factures, ...) en accord avec le code du travail et du commerce afin de respecter le cadre légal de l'activité</p> <p>Définir la personnalité de son entreprise à partir d'un benchmarking sur le secteur et/ou un mood board personnel afin de créer une identité cohérente dans le discours et l'image (bible de l'entreprise)</p> <p>Construire son identité visuelle (logo, charte graphique, ...) à partir des éléments précédents afin de devenir rapidement reconnaissable auprès de ses prospects et clients en respectant les règles RGAA d'accessibilité numérique</p> <p>Dans le cadre d'une reprise d'entreprise, faire évoluer son identité visuelle (logo, charte graphique, ...) à partir des éléments précédents afin de clarifier ses nouvelles orientations auprès de ses prospects et clients en respectant les règles RGAA d'accessibilité numérique</p> <p>Représenter son entreprise, sa marque lors des événements business en adoptant un comportement conforme à l'identité définie afin d'assurer la réputation de l'entreprise</p> <p>Identifier les réseaux sociaux cohérents avec l'image et le projet de l'entreprise en analysant les comportements et données démographiques de leurs utilisateurs afin de définir la ou les plateformes sur lesquelles l'entreprise doit communiquer</p>	<p>Dossier candidat évalué par le jury</p> <p>Présentation orale devant le jury avec un temps de questions/réponses</p> <p>Entretien final avec le président du jury</p>

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Identifier et appliquer les apports de l'IA dans le cadre d'une communication sur les réseaux sociaux en listant les best practices afin d'être compétitif sans nuire à la compréhension ni à la confiance des prospects et clients.</p> <p>Identifier les différents canaux permettant de faire connaître et adopter ses produits ou service en benchmarkant la concurrence directe ou indirecte et en évaluant les nouvelles méthodes disruptives afin de définir lesquels sont les plus pertinents pour l'activité</p> <p>Lister les éléments indispensables à la conquête du marché sur chaque canal retenu (site web pour vente en ligne, flyer pour prospection de rue, ...) afin de préparer ses actions commerciales dans le respect des règles RGPD et du référentiel d'accessibilité numérique</p> <p>Construire un argumentaire commercial spécifique à chaque canal retenu en fonction des best practices du secteur et de l'identité de son entreprise afin de faire adopter ses produits ou ses services</p> <p>Identifier les bonnes pratiques d'utilisation de l'IA sur les tâches précédentes en cherchant des retours d'expériences qualifiés afin d'être compétitif sans nuire à la compréhension ni à la confiance des prospects et clients.</p> <p>Mettre en oeuvre des actions de marketing direct (phoning, porte à porte, mailing) pour entrer en contact avec les personnes ou entreprises ciblées</p> <p>Mettre en oeuvre des actions de marketing indirect (réseau sociaux, événements, ...) pour augmenter la notoriété de l'entreprise et développer le bouche à oreille et la recommandation</p> <p>Participer à des réseaux d'affaire pour augmenter son réseau et développer l'acquisition de nouveaux prospects par le bouche à oreille et la recommandation</p> <p>Développer son réseau de vente via du réseautage, des partenariats ou un système de recommandation pour augmenter ses contacts clients</p> <p>Enregistrer ses leads dans un ERP afin de garder la trace des contrats à court, moyen et long terme</p> <p>Construire son portefeuille prospects et son portefeuille clients dans le respect des règles RGPD afin d'assurer la pérennité de l'activité</p> <p>Fidéliser ses clients via des actions spécifiques afin de maintenir la relation et simplifier les nouveaux actes d'achat</p>	

RNCP42154BC05 - Conduire un projet entrepreneurial écoresponsable

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Identifier l'ensemble des acteurs internes et externes du projet de création ou de reprise d'entreprise en réalisant une cartographie des acteurs à mobiliser et des étapes projet sur lesquelles ils doivent intervenir afin de sélectionner un réseau de partenaires</p> <p>Identifier et analyser l'impact sur le projet des attentes et perspectives de l'ensemble des acteurs internes et externes identifiés dans ce réseau en incluant les notions de prévention et sécurité au travail</p> <p>Identifier, interpréter et justifier des valeurs économiquement viables, socialement justes et écologiquement saines dans son activité et les comparer aux attentes et perspectives du réseau identifié afin de valider la possibilité d'un projet RSE commun</p> <p>Enumérer et mettre en oeuvre les conditions nécessaires à la mise en oeuvre et à la réussite du projet dans une démarche éco-responsable afin de le développer en conjuguant valeurs RSE et rentabilité</p> <p>Mesurer l'impact de chaque action mise en place en la confrontant au projet formalisé de l'entreprise afin de confirmer qu'elle s'inscrit dans la démarche RSE globale</p> <p>Formuler des engagements sociétaux en synthétisant les objectifs et conditions de la démarche RSE afin de la publier largement, notamment auprès du réseau de partenaires internes et externes</p> <p>Définir et suivre des KPI pertinents afin d'évaluer en continu le respect et l'impact de la démarche RSE</p> <p>Evaluer l'atteinte des KPI lors de points d'étape impliquant les partenaires internes et externes afin d'identifier les axes à améliorer</p> <p>Rédiger un plan d'action d'amélioration continue sous forme de PDCA pour corriger les écarts avec la démarche initiale</p>	<p>Dossier candidat évalué par le jury</p> <p>Présentation orale devant le jury avec un temps de questions/réponses</p> <p>Entretien final avec le président du jury</p>

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Mettre en place un veille légale et réglementaire sur le thème de la RSE et de la prévention des risques au travail afin d'identifier les évolutions du référentiel et des pratiques afin d'anticiper les évolutions nécessaires et les inclure dans le plan d'action d'amélioration continue</p> <p>Communiquer les résultats de façon transparente auprès de l'ensemble des parties prenantes</p>	

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

La certification professionnelle « Entrepreneur de la TPE » s'acquiert par la capitalisation de 5 blocs de compétences, permettant une approche modulaire et progressive. Chaque bloc, acquis à vie et sans durée de validité, représente une étape clé vers la maîtrise des compétences essentielles à la création, la gestion et le développement d'une très petite entreprise.

Les parcours complets, incluant l'ensemble des blocs, sont prioritairement proposés et mènent seuls à l'obtention de la certification. Les parcours par blocs, quant à eux, peuvent être valorisés comme des étapes intermédiaires vers la certification complète, des outils de maintien ou d'actualisation des compétences, ou encore comme des leviers de mobilité professionnelle vers des métiers connexes. Cette approche favorise l'employabilité et l'adaptation aux évolutions du marché, tout en répondant aux besoins spécifiques des entrepreneurs et des porteurs de projet.

Secteur d'activité et type d'emploi

Secteurs d'activités :

Les principaux secteurs professionnels ciblés par cette certification, sans que cette liste soit exhaustive, sont :

Services aux particuliers (aide à domicile, éducation, loisirs, etc.)

Service aux entreprises (consulting, bureautique, maintenance, etc.)

Commerce (physique et en ligne)

Artisanat (construction, métiers d'art, etc.)

Activités culturelles et artistiques (production, animation, spectacle, etc.)

Économie sociale et solidaire (ESS), avec un fort ancrage sur des valeurs sociales et environnementales.

Secteurs technologiques, industriels, ou de services notamment pour les projets intrapreneuriaux où l'innovation interne est encouragée dans les domaines de la fintech, la santé, ou encore la transition écologique.

Type d'emplois accessibles :

Chef d'entreprise

Repreneur d'entreprise

Intrapreneur (gestionnaire de projet(s) complexe(s) au sein d'une entreprise hôte)

Code(s) ROME :

M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

Références juridiques des réglementations d'activité :

Voie d'accès

Le cas échant, prérequis à l'entrée en formation :

Les stagiaires doivent avoir un niveau de compétences de culture générale équivalent au bac, avoir un projet de création d'entreprise ou de gestion d'un projet économique autonome (intrapreneuriat). Le projet doit déjà être formalisé.

Le cas échant, prérequis à la validation de la certification :**Pré-requis distincts pour les blocs de compétences :**

Non

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys	Date de dernière modification
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		<p>Le Jury est composé au minimum comme suit :</p> <p>Le Président de l'Union des Couveuses d'Entreprises, ou son représentant ;</p> <p>Un Représentant et/ou conseiller d'un des centres de formation habilités (<i>les personnes venant des centres de formation ayant accompagné et/ou formé les candidats ne participent pas aux délibérations</i>) ;</p> <p>Un Entrepreneur, repreneur ou intrapreneur ;</p> <p>Un Spécialiste ou enseignant/chercheur dans le domaine de l'entrepreneuriat.</p>	-
En contrat d'apprentissage	X		<p>Le Jury est composé au minimum comme suit :</p> <p>Le Président de l'Union des Couveuses d'Entreprises, ou son représentant ;</p> <p>Un Représentant et/ou conseiller d'un des centres de formation habilités (<i>les personnes venant des centres de formation ayant accompagné et/ou formé les candidats ne participent pas aux délibérations</i>) ;</p> <p>Un Entrepreneur, repreneur ou intrapreneur ;</p> <p>Un Spécialiste ou enseignant/chercheur dans le domaine de l'entrepreneuriat.</p>	-
Après un parcours de formation continue	X		<p>Le Jury est composé au minimum comme suit :</p> <p>Le Président de l'Union des Couveuses d'Entreprises, ou son représentant ;</p> <p>Un Représentant et/ou conseiller d'un des centres de formation habilités (<i>les personnes venant des centres de formation ayant accompagné et/ou formé les candidats ne participent pas aux délibérations</i>) ;</p> <p>Un Entrepreneur, repreneur ou intrapreneur ;</p> <p>Un Spécialiste ou enseignant/chercheur dans le domaine de l'entrepreneuriat.</p>	-
En contrat de professionnalisation	X		<p>Le Jury est composé au minimum comme suit :</p> <p>Le Président de l'Union des Couveuses d'Entreprises, ou son représentant ;</p> <p>Un Représentant et/ou conseiller d'un des centres de formation habilités (<i>les personnes venant des</i></p>	-

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys	Date de dernière modification
			centres de formation ayant accompagné et/ou formé les candidats ne participent pas aux délibérations); Un Entrepreneur, repreneur ou intrapreneur ; Un Spécialiste ou enseignant/chercheur dans le domaine de l'entrepreneuriat.	
Par candidature individuelle		X	-	-
Par expérience	X		Le Jury est composé au minimum comme suit : Le Président de l'Union des Couveuses d'Entreprises, ou son représentant ; Un Représentant et/ou conseiller d'un des centres de formation habilités (les personnes venant des centres de formation ayant accompagné et/ou formé les candidats ne participent pas aux délibérations); Un Entrepreneur, repreneur ou intrapreneur ; Un Spécialiste ou enseignant/chercheur dans le domaine de l'entrepreneuriat.	-

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en correspondance partielle :

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
RNCP42154BC03 - Contrôler la viabilité économique et financière de son projet entrepreneurial	<u>RNCP39423 - DIPLOVIS - Diplôme en innovation et entrepreneuriat</u>	RNCP39423BC04 - Concevoir, rédiger et présenter un business plan de projet innovant ou entrepreneurial ET RNCP39423BC07 - Piloter la performance de projet innovant ou entrepreneurial

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
RNCP42154BC05 - Conduire un projet entrepreneurial écoresponsable	<u>RNCP39423 - DIPLOVIS - Diplôme en innovation et entrepreneuriat</u>	RNCP39423BC07 - Piloter la performance de projet innovant ou entrepreneurial

Anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance totale :

Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance
<u>RNCP35215 - Entrepreneur de la TPE</u>

Base légale

Date de décision	30-04-2026
Durée de l'enregistrement en années	3
Date d'échéance de l'enregistrement	30-04-2029
Date de dernière délivrance possible de la certification	30-04-2033

Pour plus d'informations

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2024	15	5	93	85	-
2023	5	0	100	100	-
2022	49	0	94	57	-

Lien internet vers le descriptif de la certification :

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com/la-certification-professionnelle-entrepreneur-de-la-tpe-rncp35215/>

Liste des organismes préparant à la certification :

Liste des organismes préparant à la certification**Certification(s) antérieure(s) :**

Code de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<u>RNCP35215</u>	Entrepreneur de la TPE

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :**Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation**