

Entrepreneur dirigeant

RNCP15366 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310n
Code(s) ROME	M1402, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2020

Certificateur(s)

INSTITUT DE GESTION SOCIALE (IGS) · SIRET : 31249509600157

ECOLE EUROPEENNE SUPERIEURE D'ADMINISTRATION ET DE MANAGEMENT ESAM · SIRET : 34904347100045

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'Entrepreneur-dirigeant conduit principalement les activités suivantes

- Il conçoit, formalise et évalue un projet de création/reprise ou de développement d'entreprise ou d'une activité nouvelle
- Il définit la stratégie de développement de l'entreprise dans son environnement national et international
- Il pilote la politique commerciale et financière de l'entreprise afin de stimuler son développement et atteindre les objectifs stratégiques fixés
- Il protège les innovations et met en place des partenariats pour pérenniser les activités de l'entreprise
- Il manage et anime les équipes dans une optique d'efficacité de la fonction Ressources Humaines et de performance globale
- Il représente l'entreprise et veille à sa communication afin de soigner son capital confiance auprès de différentes cibles (clients, fournisseurs, partenaires institutionnels, médias...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

Concevoir, formuler et évaluer un projet de création/reprise ou de développement d'entreprise ou d'une activité nouvelle

- Respecter l'ensemble des étapes de la trajectoire de projet
- Apprécier l'articulation financière, économique, juridique et commerciale du projet et d'en évaluer la fiabilité et la viabilité
- Soutenir le projet devant des investisseurs potentiels et/ou décideurs

Définir la stratégie de développement de l'entreprise dans son environnement national et international

- Construire et/ou suivre le modèle économique de l'entreprise
- Gérer les différentes formes de risques
- Mesurer les enjeux de l'étude de marché
- Communiquer à l'interne et à l'externe sur la « valeur » de l'innovation (découverte, brevet...°)
- Assurer le développement commercial de l'entreprise
- Piloter, manager et accompagner la performance des équipes commerciales
- Assurer une veille économique (intelligence économique) et scientifique permanente

- Mobiliser les techniques et outils de diagnostic stratégique
- Concevoir une stratégie de conquête de nouveaux marchés en France et/ou à l'étranger

Piloter la politique commerciale et financière de l'entreprise afin de stimuler son développement et atteindre les objectifs stratégiques fixés

- Mettre en place un ERP
- Assurer la maximisation de la valeur de l'entreprise
- Anticiper les risques financiers encourus par l'entreprise
- Rechercher les financements nécessaires à la croissance de l'entreprise
- Cibler le type d'investisseur recherché en fonction du montant souhaité
- Etablir et suivre les indicateurs de performance financière de l'entreprise
- Conduire une analyse multicritères commerciale

Protéger les innovations et mettre en place des partenariats pour pérenniser les activités de l'entreprise

- Mener une politique de couverture des risques (protection intellectuelle)
- Conduire une veille juridique
- Recenser et sélectionner les dispositifs de financement de la « création / innovation »
- Rédiger un cahier des charges fonctionnel à destination de partenaires potentiels

Manager et animer les équipes dans une optique d'efficacité de la fonction Ressources Humaines et de performance globale

- Définir l'organisation et la structure de l'entreprise
- Partager avec les équipes le socle des valeurs
- Impulser la politique sociale
- Superviser la politique de rémunération des collaborateurs
- Conduire un processus de contrôle et d'évaluation des équipes
- Suivre l'avancée des projets
- Accompagner le changement dans l'entreprise et gérer / prévenir les conflits
- Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs

Représenter l'entreprise et veiller à sa communication afin de soigner son capital confiance auprès de différentes cibles (clients, fournisseurs, partenaires institutionnels, médias...)

- Conduire une démarche de responsabilité sociétale de l'entreprise
- Entreprendre une campagne de communication hors médias
- Communiquer auprès des médias
- Réaliser des supports de communication et de promotion
- Définir et assurer la mise en place d'une stratégie WEB

Blocs de compétences

RNCP15366BC01 — Concevoir, formuler et évaluer un projet de création/reprise ou de développement d'entreprise ou d'une activité nouvelle (produit et/ou service)

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Formaliser chacune des phases du cycle de projet

Réaliser le Business Plan (Plan d'affaires) du « projet » :

- l'executive summary (synthèse)
- l'étude économique du « projet » (étude de marché, stratégie marketing, stratégie commerciale, partenariats, forme juridique choisie, régime fiscal retenu, composition de l'actionnariat, fonctionnement des décisions...)
- l'étude financière du « projet » (bilan prévisionnel, compte de résultat prévisionnel, plan de financement, budget de trésorerie, autres tableaux financiers)

Présenter le projet

à l'oral

selon le profil des interlocuteurs présents

Modalités d'évaluation

Dossier en groupe de 3 personnes maximum : Projet entrepreneurial qui reprend l'ensemble des compétences associés au Bloc 1 dans le cadre d'une création ou reprise d'entreprise, ou du lancement d'une activité nouvelle ou produit/service au sein d'une organisation existante.

Le contexte de la « création » est défini par le groupe et s'applique à tous secteurs d'activité sous l'autorité de l'intervenant. Réalisation limitée dans le temps.

Le livrable est soutenu à l'oral devant un jury de professionnels (décideurs).

RNCP15366BC02 — Définir la stratégie de développement de l'entreprise dans son environnement national et international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Réaliser le Business Model CANVAS (Alexander Osterwalder)

Evaluer et prioriser les risques relatifs aux activités de l'entreprise

Choisir la typologie (démarche méthodique) des études de marché

Conduire le processus de réalisation de l'étude de marché

Réaliser la communication à l'interne

Réaliser la communication à l'externe

Arrêter un plan d'action commercial et marketing

Déterminer la stratégie de couverture commerciale adaptée aux typologies de cibles

Manier les outils (logiciels) et méthodes de veille et

d'intelligence économique et, repérer et détecter les sources informationnelles.

Appliquer les outils stratégiques selon les contextes et les problématiques identifiés.

Construire le tableau de bord prospectif

Fixer des objectifs stratégiques à atteindre

Réaliser une veille juridique

Prendre en compte les différences culturelles (implantation à l'étranger) du pays ciblé dans l'approche commerciale

Mener des arbitrages entre recruter en local ou recourir à l'expatriation

Utiliser l'anglais professionnel à l'écrit et à l'oral

Modalités d'évaluation

Proposées par l'intervenant (ou les intervenants) et en temps limité. Dans certains cas l'entreprise étudiée peut être choisie par le candidat ou le groupe de candidats (travaux de groupe)

Cas pratiques individuel et/ou en groupe (3/4 personnes).

Exercices pratiques individuel et/ou en groupe (3/4 personnes)

Jeux de rôle (simulations) individuel et/ou en groupe

RNCP15366BC03 — Représenter l'entreprise et veiller à sa communication

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Créer des outils d'évaluation de la politique RSE

Identifier et justifier la présence de l'entreprise à telle ou telle « action de représentation » afin de véhiculer son image

Choisir les supports médiatiques les plus pertinents au regard de l'action envisagée, du message à véhiculer et du budget alloué.

Utiliser les outils de communication (communiqué de presse, dossier presse, revue de presse) appropriés

Déterminer un budget Communication

Choisir l'agence de communication / marketing et assurer l'interface avec elle

Rédiger des contenus (messages différenciés selon les cibles à atteindre)

Fixer et assurer la mise en œuvre

d'une stratégie SEM (Search Engine Marketing)

Modalités d'évaluation

Proposées par l'intervenant (ou les intervenants) et en temps limité. Dans certains cas l'entreprise étudiée peut être choisie par

le groupe de candidats (travaux de groupe)

Exercices pratiques individuel et/ou en groupe (3/4 personnes)

Jeux de rôle (simulations) individuel et/ou en groupe

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activités

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Créateur d'entreprise,
- Chef ou Développeur ou Directeur de projet
- Dirigeant (e) de PME, de filiale, ...
- Chef d'entreprise,
- Conseiller en création ou reprise d'entreprise
- Directeur (trice) de service, département, unité,
- Consultant

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 869 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	14 294
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Président du Jury – 1 dirigeant d'entreprise - 1 DRH – 1 expert de la création d'entreprise – Directeur de la filière – Directeur (ou responsable pédagogique) de l'ESAM Paris

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury VAE : Président du Jury National – 2 représentants de syndicats de salariés et patronaux – 4 professionnels du

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/12/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP35173

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15366/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	42
Montant total engagé	96 469 €
Coût moyen par dossier	2 297 €
Durée moyenne	272 h
Période	02/2020 – 09/2021
France compétences	96 %
France Travail	4 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.