

Entrepreneur de la TPE

RNCP35215 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	320, 310m, 312m
Formacode(s)	32008
Code(s) ROME	M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	20/01/2021
Date d'échéance	20/01/2026

Certificateur(s)

UNION DES COUVEUSES · SIRET : 44168361200044

Partenaires habilités

34 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 34 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACCOMPAGNEMENT ET FORMATION POUR LE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES	88356652300014	Former et organiser l'évaluation
ALEXIS GRAND - EST	32738922700072	Former et organiser l'évaluation
ALTERACTIFS	53421475400051	Former et organiser l'évaluation
ANABASE	51454895700034	Former et organiser l'évaluation
ANDREIA	92812133400017	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION OUDJEREBOU LA COUVEUSE D'ENTREPRISE DE MAYOTTE	52183839100022	Former et organiser l'évaluation
BEFORMA	85222156300038	Former et organiser l'évaluation
BREIZH COUV	90145518800010	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS DES ENTREPRENEURS	85282904300011	Former et organiser l'évaluation
CFA-NEOS	82229756000085	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 34 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35215-entrepreneur-de-la-tpe/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Entrepreneur de la TPE » a été mise en place pour répondre aux besoins d'un marché qui ne cesse de s'accroître depuis plus de 10 ans : celui de la création d'activité. Les différentes lois successives mises en place depuis 2009 et la création du statut d'auto-entrepreneur avaient pour objectif le développement de la création d'entreprises en France et que cette activité soit considérée par tout un chacun comme une possibilité dans un parcours professionnel. Depuis cette date, les créations d'entreprises se sont multipliées pour atteindre régulièrement chaque année 550 000 créations (250 000 en 2008 - 800 000 en 2019) ; la France a ainsi atteint un niveau comparable en termes de dynamisme entrepreneurial aux autres pays européens. L'entrepreneuriat est vécu aujourd'hui comme une alternative intéressante au salariat.

Cette certification vise à apporter les compétences que l'homme ou la femme doit acquérir pour développer une activité d'entrepreneur de petites entreprises, cette activité pouvant évoluer ou être utilisée dans un cadre de gestion de projet économique autonome (intrapreneuriat)

La certification professionnelle "Entrepreneur de la TPE" est spécifique à double titre :

- Elle est basée sur la pratique : acquérir des compétences entrepreneuriales dans l'action et par une confrontation directe à son marché potentiel représentant 300 heures terrain
- Elle intègre dans sa démarche les principes de la RSE

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.

Activités principales :

1. Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial
2. Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle
3. Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité
4. Élaborer son action commerciale
5. Conduire un projet éco-responsable

COMPÉTENCES ATTESTÉES

L'Entrepreneur de la TPE est capable de :

1. Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial
 - 1.1 Détecter des opportunités de marché
 - 1.2 Traduire des opportunités en projet entrepreneurial
 - 1.3 Modéliser un système de veille pour détecter des innovations en intégrant les enjeux de la RSE
 - 1.4 Identifier et prospecter son circuit de fabrication et de commercialisation
2. Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle
 - 2.1 Choisir les stratégies de développement adaptées à l'activité
 - 2.2 Optimiser son temps
 - 2.3 Définir des objectifs et élaborer des indicateurs de suivi et d'évaluation de performance
 - 2.4 Contractualiser les relations commerciales et partenariales
3. Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité
 - 3.1 Construire un budget annuel
 - 3.2 Élaborer des outils de gestion pour suivre son budget
 - 3.3 Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel
4. Élaborer son action commerciale
 - 4.1 Définir son offre commerciale
 - 4.2 Définir une stratégie de communication
 - 4.3 Construire son plan d'actions commerciales
 - 4.4 Développer et utiliser des outils de communication, promotion et marketing pour son activité
 - 4.5 Promouvoir le développement commercial de l'activité respectueuse et adaptée à ses cibles commerciales
5. Conduire un projet éco-responsable
 - 5.1 Intégrer des préoccupations sociales et environnementales à toutes étapes de la démarche entrepreneuriale

(fournisseur,
modes de production, politique sociale, ...

5.2. Rendre compte de sa démarche RSE

Blocs de compétences

RNCP35215BC01 — Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier, analyser et interpréter les sources d'informations externes (pour avoir une vision de l'écosystème environnant ;
- Établir des questionnaires ou des sondages auprès d un échantillon d e la population (amis, proches, test de rue, ...), en extraire les réponses pour repérer les résultats différenciant et valider l'intérêt du projet, du produit/service ;
- Évaluer son positionnement par rapport à la concurrence et l'adapter au besoin ;
- Définir sa clientèle cible en synthétisant les éléments du benchmarking des questionnaires et de l'évaluation du positionnement par rapport à la concurrence ;
- Élaborer un Business Model Canvas de son projet et le présenter de façon synthétique ;
- Décrire les produits ou services (arbre à produits) ;
- Identifier les éléments différenciant, la plus value du projet et les argumenter ;
- Identifier, comparer et choisir les formes juridiques les plus adaptées ;
- Évaluer les innovations liées à l'activité développée 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 connaître son marché ;
- Évaluer 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 son projet ;
- Décomposer son Workflow ;
- Élaborer des appels d'offre et choisir ses partenaires ;
- Identifier et construire son circuit de fabrication choisir les fournisseurs les plus adaptés ;
- Évaluer et mettre en œuvre les différents circuits de commercialisation adaptés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Notes de synthèse écrites :

L'étude de marché terrain

Arbre à produits

Business Model Canva

Les formes juridiques

Les outils de veille

Les indicateurs environnementaux du projet

- Présentations orales (5 minutes) :

L'étude de marché terrain

Pitch de présentation du projet

RNCP35215BC02 — Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Présenter son projet de façon concise et synthétique ;
- Définir (ou construire) une stratégie de développement de son projet entrepreneurial et la présenter (Matrice MOFF) ;
- Identifier et mettre en œuvre des actions différenciantes pour mettre en avant sa plus-value et se démarquer des concurrents ;
- Traduire cette stratégie de façon opérationnelle, créer un plan d'action ;
- Évaluer et adapter ses actions en fonction des résultats ;
- Construire et défendre sa stratégie auprès des parties prenantes du projet (clients et fournisseurs potentiels,

associés, banquiers, investisseurs, ...) ;

- Intégrer les enjeux de la RSE dans sa stratégie de développement pour limiter l'impact de l'entreprise sur la planète ;
- Identifier les différentes tâches de son activité entrepreneuriale et construire un planning caractérisé ;
- Organiser, planifier et hiérarchiser des actions de prospection, production et commercialisation et gérer son temps entre les actions (matrice d'Eisenhower ;
- Construire des outils de management pertinents (tableaux de bord) ;
- Mettre en rapport sa vie professionnelle et sa vie personnelle ;
- Élaborer des indicateurs de suivi de son activité pour évaluer la performance de son entreprise ;
- Choisir et argumenter les éléments de comparaison et d'évolution pertinents de ces indicateurs ;
- Décider des objectifs à atteindre et le niveau d'alerte de ces indicateurs ;
- Construire les principaux documents commerciaux ;
- Élaborer ces documents dont les devis, les contrats, les factures les CGV... ;
- Comparer et confirmer leur conformité avec le code du commerce ;
- Définir et mettre en œuvre une politique RH conforme au code du travail et aux conventions collectives applicables ;
- Construire et animer une équipe autour du projet (organigramme interne).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Présentations orales

Présentation des Tableaux de bord, des indicateurs de suivi et des objectifs (5 minutes)

Présentation des outils de gestion du temps et de gestion de projet utilisés

- Notes de synthèse écrites

Tableaux de bord

Tableau des forces et faiblesses (MOFF)

Le planning d'un mois type

Les documents commerciaux

Le classeur du salarié

RNCP35215BC03 — Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité

LISTE DE COMPÉTENCES

- Comprendre les principes de la comptabilité pour être capable d'échanger avec son expert comptable et mettre en œuvre les principes de base ;
- Évaluer les différents coûts engendrés par son activité et construire son prix de revient ;
- Construire le coût de revient, calculer son prix de vente ;
- Élaborer une politique tarifaire en adéquation avec son marché ;
- Calculer correctement les seuils intermédiaires de gestion ;
- Établir le point mort de son activité ;
- Calculer le retour sur investissement des actions de développement ;
- Planifier et contrôler sa trésorerie et un budget ;
- Mesurer les écarts entre le réalisé et le prévisionnel pour mettre en place les actions correctives ;
- Planifier le développement de l'activité, les besoins financiers et les moyens de financement ;
- Identifier des sources de financement ;
- Établir son plan de financement prévisionnel ;
- Justifier et défendre son projet auprès des partenaires financiers (banques, associations, etc.) sur le potentiel de l'activité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Présentations orales

Le Business Plan à trois ans

Le potentiel économique de l'activité développée

- Notes écrites

Business Plan à trois ans

Liste des outils de gestion

Plan de trésorerie annuel, plan de financement et BFR

Schéma de l'évolution de la marge sur trois ans

RNCP35215BC04 — Élaborer son action commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Argumenter aisément les points forts et les avantages de son activité ;
- Présenter son offre commerciale pour convaincre ses clients (Argumentaire commercial, pitch) ;
- Construire son identité visuelle (logo, charte graphique, couleurs, ...) ;
- Élaborer une stratégie commerciale à moyen et long terme ;
- Connaître et appliquer les outils et stratégies de communication et promotion (plaquette, site internet, ...) ;
- Identifier les différents canaux de communication ;
- Identifier et évaluer ses cibles ;
- Adapter sa communication à ses cibles ;
- Mettre en œuvre avec efficacité les réseaux sociaux et les outils de communication digitale ;
- Définir, prioriser et mettre en œuvre les actions commerciales nécessaires au développement de son activité ;
- Construire un argumentaire commercial adaptable sur les différents canaux de communication ;
- Mettre en œuvre des actions de marketing direct : phoning, mailing et porte-à-porte ;
- Choisir et intégrer des réseaux de professionnels, animer des réunions/ conférences, participation à des salons ;
- Savoir convaincre, argumenter ;
- Constituer son portefeuille client ;
- Développer son réseau de vente.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Présentations orales

Pitch de 5 minutes pour vendre son activité

Les outils de communication en fonction des cibles et des canaux de distribution

Le plan d'actions commerciales

L'argumentaire de vente

- Note écrite :

Le fichier client

RNCP35215BC05 — Conduire un projet éco-responsable

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier, interpréter et justifier des valeurs économiquement viables, socialement justes et écologiquement saines dans son activité ;
- Énumérer et mettre en œuvre les conditions nécessaires à la mise en œuvre et à la réussite d'une démarche éco-responsable ;
- Mettre en œuvre des actions éco-responsables pour limiter l'impact de l'entreprise sur l'environnement
- Mesurer l'impact des actions mises en place ;
- Établir un plan d'amélioration continu ;
- Formuler et mettre en œuvre ses engagements sociétaux ;
- Évaluer et rapporter les résultats de l'activité de façon transparente.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exposé oral sur des actions planifiées de développement conformes aux principes de la RSE, sur l'évaluation des actions déjà engagées et sur le plan d'amélioration continue

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Services aux entreprises, services aux particuliers, commerce, artisanat, activités culturelles et artistiques, économie sociale et solidaire, etc...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Travailleur indépendant ou chef d'entreprise en tant qu'entreprise individuelle, société, auto-entrepreneur, association, coopérative, etc...

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Sans objet

Marché du travail

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

Projets de recrutement (BMO 2026)	308
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	0 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour la formation initiale : 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.

Pour la formation continue : 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.

Pour la VAE : la validation des acquis de l'expérience pour la certification professionnelle "Entrepreneur de la TPE" est accessible à toute personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut face à l'emploi, qu'elle possède ou non un ou des diplômes. sont prises en compte les activités exercées pendant une durée d'au moins 12 mois (de façon continue ou non) en rapport direct avec de la création et de la gestion des TPE.

L'activité peut avoir été exercées en France ou à l'étranger sous différents statuts :

- activités professionnelles salariées
- activités non salariées
- activités de bénévolat ou de volontariat
- activités exercées par une personne inscrite sur la liste des sportifs de haut niveau
- activités exercées dans le cadre de responsabilités syndicales
- activités exercées dans le cadre d'un mandat électoral ou d'une fonction électorale locale.

Il est à noter qu'on ne peut candidater à une VAE qu'une seule fois par an et qu'on ne peut déposer plus de trois dossiers de recevabilité au cours d'une même année civile.

Lorsqu'il s'agit d'activités réalisées en formation initiale ou continue, peuvent être prises en compte :

- les périodes de formation en milieu professionnel
- les périodes de mise en situation en milieu professionnel
- les stages pratiques
- les préparations opérationnelles à l'emploi
- les périodes de formation pratique de contrat d'apprentissage, de contrat de professionnalisation ou de contrat unique d'insertion.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Composition du jury de la formation en formation initiale : au minimum

- Le Président de l'Union des Couveuses d'Entreprises ou son représentant
- Un représentant et/ou conseiller d'un des centres de formation agréé (les personnes venant des centres de formation ayant accompagné et/ou formé les candidats ne participent pas aux délibérations)
- Un entrepreneur en activité
- Un spécialiste ou enseignant/chercheur dans le domaine de l'entrepreneuriat

Ce jury doit veiller à avoir une représentation équilibrée des hommes et des femmes. Le président du jury est désigné par le président de l'Union des Couveuses ou son représentant pendant la séance. La délibération se fait en présence exclusive des membres. A partir de l'analyse des dossiers et de la prestation orale du candidat, le jury délibère et valide les compétences acquises par le candidat (validation totale ou partielle). Il valide également les

plans de formations proposés en cas de validations partielles.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Composition du jury de la formation continue : au minimum

- Le Président de l'Union des Couveuses d'Entreprises ou son représentant
- Un représentant et/ou conseiller d'un des centres de formation agréé (les personnes venant des centres de formation ayant accompagné et/ou formé les candidats ne participent pas aux délibérations)
- Un entrepreneur en activité
- Un spécialiste ou enseignant/chercheur dans le domaine de l'entrepreneuriat

Ce jury doit veiller à avoir une représentation équilibrée des hommes et des femmes. Le président du jury est désigné par le président de l'Union des Couveuses ou son représentant pendant la séance. La délibération se fait en présence exclusive des membres. A partir de l'analyse des dossiers et de la prestation orale du candidat, le jury délibère et valide les compétences acquises par le candidat (validation totale ou partielle). Il valide également les plans de formations proposés en cas de validations partielles.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Composition du jury de la formation en contrat d'apprentissage : au minimum

- Le Président de l'Union des Couveuses d'Entreprises ou son représentant
- Un représentant et/ou conseiller d'un des centres de formation agréé (les personnes venant des centres de formation ayant accompagné et/ou formé les candidats ne participent pas aux délibérations)
- Un entrepreneur en activité
- Un spécialiste ou enseignant/chercheur dans le domaine de l'entrepreneuriat

Ce jury doit veiller à avoir une représentation équilibrée des hommes et des femmes. Le président du jury est désigné par le président de l'Union des Couveuses ou son représentant pendant la séance. La délibération se fait en présence exclusive des membres. A partir de l'analyse des dossiers et de la prestation orale du candidat, le jury délibère et valide les compétences acquises par le candidat (validation totale ou partielle). Il valide également les plans de formations proposés en cas de validations partielles.

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Composition du jury de la formation en contrat de professionnalisation : au minimum

- Le Président de l'Union des Couveuses d'Entreprises ou son représentant
- Un représentant et/ou conseiller d'un des centres de formation agréé (les personnes venant des centres de formation ayant accompagné et/ou formé les candidats ne participent pas aux délibérations)
- Un entrepreneur en activité
- Un spécialiste ou enseignant/chercheur dans le domaine de l'entrepreneuriat

Ce jury doit veiller à avoir une représentation équilibrée des hommes et des femmes. Le président du jury est désigné par le président de l'Union des Couveuses ou son représentant pendant la séance. La délibération se fait en présence exclusive des membres. A partir de l'analyse des dossiers et de la prestation orale du candidat, le jury délibère et valide les compétences acquises par le candidat (validation totale ou partielle). Il valide également les plans de formations proposés en cas de validations partielles.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Composition du jury de la VAE : au minimum

- Le Président de l'Union des Couveuses d'Entreprises ou son représentant
- Un représentant ou conseiller VAE d'un des centres de formation agréé (les personnes venant des centres de formation ayant accompagné et/ou formé les candidats ne participent pas aux délibérations)
- Un entrepreneur en activité
- Un spécialiste ou enseignant/chercheur dans le domaine de l'entrepreneuriat

Ce jury doit veiller à avoir une représentation équilibrée des hommes et des femmes. Le président du jury est désigné en début de séance par le président de l'Union des Couveuses ou son représentant pendant la séance. La délibération se fait en présence exclusive des membres. A partir de l'analyse des dossiers et de la prestation orale du candidat, le jury délibère et accorde la VAE totale ou partielle). Il valide également les plans de formations proposés en cas de validations partielles.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	6 888 €
Selon la branche	6 750 € – 7 046 €
Prise en charge	Branches concernées
6 888 €	Valeur par défaut · 207 branches
6 932 €	CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP des jardineries et graineteries
6 844 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 046 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
6 750 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)

Base légale

Date de décision	20/01/2021
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	20/01/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	3	0	100 %	66 %
2017	5	0	100 %	66 %
2016	4	1	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP21700

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP42154

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35215/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	520
Parcours menés à terme	492
Taux d'achèvement	95 %

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	516
Montant total engagé	737 070 €
Coût moyen par dossier	1 428 €
Durée moyenne	144 h
Période	11/2022 – 01/2026
France compétences	92 %
France Travail	4 %
Reste à charge titulaire	3 %
Régions	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
OPCO	0 %

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