

Entrepreneur de petite entreprise

RNCP39745 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	310
Formacode(s)	32094, 32097, 32047, 32110, 32135
Code(s) ROME	M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	31/10/2024
Date d'échéance	31/10/2029

Certificateur(s)

CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS · SIRET : 19753471200017

Partenaires habilités

29 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 27 à former et organiser l'évaluation et 2 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION DE GESTION DU CNAM DE MARTINIQUE	39064039900015	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE GESTION DU CNAM EN REGION OCCITANIE	49189213900016	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE GESTION DU CONSERVATOIRE DES ARTS ET METIERS	34896746400028	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE GESTION DU CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS DE LA REUNION	44338132200025	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE GESTION DU CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS EN GUADELOUPE	39174243400015	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE GESTION DU CONSERVATOIRE NATION DES ARTS ET METIERS AUVERGNE-RHONE-ALPES	44320628900045	Former et organiser l'évaluation
ASS OUVRIERE COMPAGNON DEVOIR TOUR FRANC	77566202600084	Former et organiser l'évaluation
CENTRE DE FORMATION ET COMPETENCES	43397081100033	Former
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE REGION HAUTS-DE-FRANCE	13002271800014	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE METIERS ET DE L ARTISANAT DE LA REGION OCCITANIE, PYRENEES-MEDITERRANEE	13002793100018	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 29 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp39745-entrepreneur-de-petite-entreprise/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'Entrepreneur de petite entreprise est capable d'appréhender la conduite et la direction stratégique et opérationnelle d'une activité économique, contribuant à la création de valeur pour l'entreprise, prenant en compte la posture, l'engagement et les compétences entrepreneuriales de celle ou celui qui est en charge du projet de développement d'activité, de création ou reprise d'entreprise.

Il pilote des projets aux différents stades du cycle de vie de l'entreprise : création, croissance, diversification, développement d'un produit et/ou service nouveaux dans une entreprise existante, transmission - reprise, essaimage, coopération inter-entreprises, etc., et ce, quel que soit le secteur économique et d'activité de l'entreprise.

Cela demande à réaliser en permanence des changements conduits, maîtrisés bien que risqués, dans un contexte d'économie de marché. Il se construit autour de points de ruptures qui engagent le changement, qu'il s'agit de conduire, et pour lesquels sont nécessaire la capacité de vision, les facultés d'anticipation et d'appropriation pour une mise en œuvre opérationnelle et balisée. Ces personnes peuvent en parallèle posséder une compétence technique dans un secteur d'activité qui leur permet de donner sens et force à la création, à la reprise ou au développement de leur activité.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse de l'environnement de l'entreprise : veille stratégique, environnementale, politique, concurrentielle, analyse des transitions du projet (énergétique, numérique, économique et sociétale) et diagnostic de l'entreprise

Élaboration de la stratégie du projet en fonction de l'analyse de l'environnement

Élaboration des différents scénarios stratégiques du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise et choix et mise en œuvre du scénario le plus efficient en fonction du contexte

Élaboration d'un plan d'action marketing et commercial du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

Définition des objectifs opérationnels du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise à partir de l'analyse stratégique réalisée en amont

Définition et planification d'un plan d'actions (jalons, durées, échéances) pour atteindre les objectifs opérationnels fixés et constitution de l'équipe projet

Élaboration et mise en œuvre d'un plan de gestion des risques, traitement des dysfonctionnements et réajustements du projet

Cadrage juridique, réglementaire et normatif du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

Définition et management des ressources humaines, matérielles, locatives, logicielles et financières du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

Estimation budgétaire et financière du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

Management des transitions (technologiques, sociétales, environnementale, écologique, énergétique...) auxquelles sont confrontées les TPE

Suivi des indicateurs clés de performance de l'avancement du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

Identification et constitution d'un réseau d'acteurs internes et externes impliqués dans le projet

Animation et dynamisation d'un réseau d'acteurs impliqués dans le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

Élaboration et présentation du bilan du projet aux différents acteurs internes et externes impliqués dans le projet

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réaliser une analyse interne de la structure en auditant les ressources internes afin de faire le diagnostic de l'entreprise/du projet.

Analyser l'environnement externe de l'entreprise en identifiant les opportunités et menaces qui freinent le développement de l'entreprise/du projet afin d'établir le diagnostic de l'entreprise/du projet.

Faire une étude et une veille concurrentielle en listant ses principaux concurrents ainsi que des critères de différenciation afin de définir son avantage concurrentiel et d'élaborer sa stratégie de positionnement sur le marché.

Évaluer le secteur d'activité de l'entreprise/ du projet au moyen d'une étude documentaire et d'une étude terrain pour identifier les grandes tendances du marché et ses fluctuations.

Effectuer une veille stratégique en analysant les tendances, les innovations technologiques et réglementaires en rencontrant les acteurs du domaine, en participant à des événements, en étudiant les publications afin d'identifier les

transitions du secteur d'activité de l'entreprise / du projet.

A partir de l'analyse de l'environnement réalisée au préalable, identifier les opportunités de développement d'activité pour générer de la valeur en vue d'établir le cadre stratégique, la ligne directrice et la stratégie globale.

Définir, avec les parties-prenantes, lors des réunions : les missions, la vision stratégique et les valeurs de l'entreprise / du projet afin de clarifier le positionnement de l'entreprise / le projet sur un marché, un territoire.

Communiquer aux parties-prenantes la stratégie retenue en présentant ses avantages pour le développement de l'entreprise / du projet afin de susciter leur adhésion.

Mettre en place un système de veille prospective sur un métier ou sur un secteur d'activité et capter les signaux faibles pour être alerté des évolutions régulières et affiner la stratégie de l'entreprise/ du projet.

Élaborer les différents scénarios stratégiques du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en définissant pour chaque scénario les points faibles et les points forts de chacun afin de préparer la prise de décision.

Évaluer les différents scénarios stratégiques définis en mesurant leurs impacts et enjeux au moyen d'un tableau comparatif au regard de l'analyse de l'environnement de l'entreprise réalisée en amont pour faciliter la prise de décision.

Réaliser une étude de faisabilité pour choisir le scénario le plus pertinent et efficient en accord avec les objectifs stratégiques de l'entreprise/du projet afin de le mettre en place ou de le proposer aux parties-prenantes du projet.

Présenter le scénario stratégique retenu aux acteurs impliqués et décisionnaires du projet, au moyen d'un argumentaire évaluant les avantages/les inconvénients, afin de faciliter la prise de décision.

Identifier la cible clientèle d'un projet et définir son positionnement sur le marché en appliquant le mix-marketing afin de déterminer sa politique marketing et commerciale.

Élaborer un plan d'action marketing et commercial en définissant les actions de promotion, de communication, de canaux de distributions à mettre en place pour atteindre les objectifs commerciaux du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.

Élaborer l'argumentaire commercial de son offre au moyen de méthodes de pitch afin de convaincre les parties-prenantes du projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise.

Élaborer une stratégie de négociation en utilisant des méthodes de vente en vue d'augmenter sa capacité commerciale.

Mettre en place une stratégie marketing par la mise en place d'actions de promotion pour augmenter la visibilité du projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise.

Décliner le scénario stratégique en objectifs opérationnels en réalisant le séquençage du projet pour permettre le lancement d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.

Décrire les objectifs opérationnels en utilisant une méthode de type SMART, pour qu'ils soient compris et adoptés par toutes les parties-prenantes.

Élaborer un plan d'action d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en définissant les tâches à mener pour atteindre les objectifs opérationnels fixés.

Évaluer le niveau d'urgence et d'importance des différentes tâches au moyen d'une matrice des priorités afin de prioriser les actions à mettre en place.

Estimer la taille de l'équipe projet nécessaire au regard des objectifs opérationnels fixés pour s'assurer de la faisabilité du plan d'action établi.

Répartir les tâches à l'équipe impliquée dans le projet en tenant compte des situations de handicaps potentiels des membres de l'équipe et en utilisant l'outil QOQCPC afin de déléguer les tâches de manière formelle et précise à chacune des parties-prenantes.

Définir les étapes du projet en élaborant une liste des jalons opérationnels du projet datés, afin de cadencer l'avancement du projet.

A partir du plan d'action élaboré, définir les durées de chaque action en utilisant une méthode d'estimation de projet afin de fixer les échéances à respecter.

Définir l'ordre d'enchaînement des actions au moyen d'un outil de planification en prenant en compte les jalons, durées, dépendances et contraintes de chacune des tâches afin d'élaborer le planning du projet.

Réaliser un plan de gestion des risques du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise au moyen d'une matrice d'évaluation des risques afin d'élaborer un plan d'action de contournement, d'atténuation ou de suppression du risque.

Contrôler et suivre l'avancement du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise lors de réunions d'équipes régulières afin d'identifier les points de blocage et réadapter les actions planifiées le cas échéant.

Définir le cadre juridique, réglementaire et normatif applicable au projet de développement d'activité, de création ou

de reprise d'entreprise en réalisant une veille sur les obligations et les évolutions normatives et juridiques pour s'assurer de la conformité du projet avec la législation en vigueur.

Rédiger un contrat en définissant les spécificités afin de sécuriser les relations contractuelles du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise et les relations commerciales/partenariales.

Analyser les compétences requises pour la mise en place du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise au moyen d'une cartographie des compétences afin d'identifier les acteurs à mobiliser pour atteindre les objectifs fixés.

A partir de l'analyse des compétences, élaborer un plan d'action de recrutement, de formation, de sous-traitance en incluant des adaptations spécifiques pour les personnes en situation de handicap pour constituer l'équipe du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

Élaborer et mettre en œuvre dans la politique RH de l'entreprise des démarches d'inclusion en rédigeant des offres d'emploi inclusives et en formant les équipes aux principes de non-discrimination, afin d'améliorer la qualité de vie au travail et le management efficace de ses équipes.

Inventorier les ressources locatives, matérielles et logicielles nécessaires au projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise au moyen d'un plan de gestion des ressources afin de répondre aux objectifs opérationnels du projet et les moyens à mettre en place pour les obtenir.

Décider des modalités de mise en œuvre des ressources locatives, matérielles et logicielles en évaluant la solution la plus pertinente afin d'optimiser la gestion de projet.

Budgéter et planifier l'acquisition des ressources en complétant le plan de gestion des ressources afin de contrôler le rythme des dépenses.

Estimer l'investissement financier nécessaire à la mise en œuvre du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en établissant un plan d'investissement afin de confirmer le dimensionnement du projet et sa faisabilité et de prévoir une marge de manœuvre en cas d'imprévu.

Analyser les risques financiers du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en repérant les signaux faibles et forts de l'environnement afin de sécuriser le plan d'investissement.

Déterminer son besoin en financement et les retombées économiques du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en réalisant un prévisionnel financier afin de convaincre des investisseurs.

Évaluer la rentabilité du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en mobilisant des indicateurs financiers afin de minimiser les risques financiers.

Identifier et prospecter les différentes sources de financement en rédigeant un dossier de financement personnalisé pour obtenir les investissements.

Identifier, analyser et caractériser les transitions et leurs impacts sur un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise au moyen d'un tableau d'impacts qui recense les transitions, les risques, les opportunités et les effets afin d'élaborer un plan d'inclusion de ces transitions.

Détecter et analyser les signaux faibles au moyen d'une veille stratégique pour anticiper les effets et impacts des transitions.

Mettre en place un système de management de l'innovation en identifiant le type d'innovation à opérer afin de rester compétitif sur un marché en constante mutation.

Piloter des actions de gestion des transitions : en sensibilisant et accompagnant les équipes, via la formation ; en investissant sur de nouveaux outils, process ; en développant de nouvelles activités ; en restructurant l'activité ; en améliorant la performance pour assurer la pérennité du projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise.

Mesurer l'avancement des objectifs opérationnels en identifiant les principaux indicateurs clés de performance du projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise afin d'évaluer l'efficacité des actions menées et de les réajuster le cas échéant.

Mettre en place des outils de mesure et des outils de retranscription, en calculant les valeurs initiales, les valeurs à date et en estimant les valeurs à atteindre, dans un tableau de bord, afin de suivre son avancement pas à pas et anticiper sur les ajustements nécessaires.

Identifier l'ensemble des acteurs du projet de développement d'activité, 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 se construire un réseau.

Constituer le réseau d'acteurs internes et externes via des rencontres informelles et formelles en vue de pérenniser les relations et de les impliquer dans le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.

Animer un réseau de partenaires interne et externe en définissant les priorités, en valorisant les équipes, en listant les actions à entreprendre et en coordonnant les rencontres pour maintenir leur engagement.

Établir un plan de communication interne du projet afin d'informer l'ensemble des acteurs des avancées du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en adaptant l'information, le support de diffusion et en choisissant une communication formelle ou informelle en fonction des destinataires.

En formalisant sur un outil de conduite de projet, mettre en place un plan d'action d'animation et de management d'une équipe pour répartir les tâches en fonction des compétences, donner les attendus/livrables à chacun, s'assurer de la bonne compréhension de la demande, suivre les acteurs et récupérer/vérifier les livrables.

Gérer et accompagner un réseau d'acteurs afin de maintenir son réseau et de l'étoffer, en répondant à leurs attentes.

Réaliser le bilan d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en identifiant les apports du projet et la pertinence des livrables afin de mesurer les résultats atteints et le reste à faire.

Identifier et évaluer les facteurs de succès, les freins rencontrés et les correctifs apportés en rédigeant une synthèse du projet, réitérer les bonnes pratiques et lever plus rapidement les difficultés dans la poursuite du projet ou dans un futur projet.

Évaluer le delta financier, temps-hommes, planning en réalisant un tableau d'analyse des écarts afin de mesurer le rapport investissement-temps et pour réétalonner les futurs projets.

Clôturer les éléments contractuels et administratifs du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise afin d'inscrire les résultats du projet dans les activités opérationnelles en s'assurant que tous les aspects réglementaires sont respectés et que les engagements sont finalisés.

Capitaliser l'expérience en élaborant la synthèse du projet en rassemblant l'ensemble des documents liés au projet afin d'optimiser les projets futurs et transférer les compétences acquises.

Rendre compte et communiquer les résultats d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise à l'ensemble des acteurs en organisant une réunion de clôture pour valoriser le travail accompli et envisager une collaboration sur de futurs projets.

Blocs de compétences

RNCP39745BC01 — Elaborer la stratégie d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une analyse interne de la structure (processus, fonctionnement, jeux d'acteurs) en auditant les ressources internes (financières, matérielles, humaines) afin de faire le diagnostic de l'entreprise/du projet.

Analyser l'environnement externe de l'entreprise (écosystème, politique, territorial, PESTEL, partenaires) en identifiant les opportunités et menaces qui freinent le développement de l'entreprise/du projet afin d'établir le diagnostic de l'entreprise/du projet.

Faire une étude et une veille concurrentielle en listant ses principaux concurrents (directs/indirects) ainsi que des critères de différenciation (ex : identification, implantation géographique, segment clients, finance, communication, innovation) afin de définir son avantage concurrentiel et d'élaborer sa stratégie de positionnement sur le marché.

Évaluer le secteur d'activité de l'entreprise/ du projet au moyen d'une étude documentaire et d'une étude terrain (rencontre de pairs, présence à des salons professionnels, rencontre avec des experts...) pour identifier les grandes tendances du marché (intensité concurrentielle, habitudes de consommations, croissance) et ses fluctuations (marché porteur, en mutation ou en déclin).

Effectuer une veille stratégique en analysant les tendances, les innovations technologiques et réglementaires en rencontrant les acteurs du domaine (clients, partenaires, fournisseurs...), en participant à des événements (salons professionnels, forums), en étudiant les publications (presse, publication scientifique) afin d'identifier les transitions (économique, sociologique, écologique, numérique...) du secteur d'activité de l'entreprise / du projet.

A partir de l'analyse de l'environnement réalisée au préalable, identifier les opportunités de développement d'activité pour générer de la valeur (économique, sociétale, responsable...) en vue d'établir le cadre stratégique (équipe projet, marge de manœuvre, réglementaire...), la ligne directrice et la stratégie globale (satisfaction client, savoir-faire, qualité...).

Définir, avec les parties-prenantes, lors des réunions : les missions, la vision stratégique et les valeurs de l'entreprise / du projet (innovation, transparence, diversité, durabilité, collaboration, intégrité...) afin de clarifier le positionnement de l'entreprise / le projet sur un marché, un territoire.

Communiquer aux parties-prenantes la stratégie retenue en présentant ses avantages pour le développement de l'entreprise / du projet afin de susciter leur adhésion.

Mettre en place un système de veille prospective (revues spécialisées, actualités web, réseaux de professionnels...)

sur un métier ou sur un secteur d'activité et capter les signaux faibles (tendances à venir, évolutions réglementaires, technologies émergentes, transitions énergétiques, sociétales...) pour être alerté des évolutions régulières et affiner la stratégie de l'entreprise/ du projet.

Élaborer les différents scénarios stratégiques du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en définissant pour chaque scénario les points faibles et les points forts de chacun afin de préparer la prise de décision.

Évaluer les différents scénarios stratégiques définis en mesurant leurs impacts et enjeux au moyen d'un tableau comparatif au regard de l'analyse de l'environnement de l'entreprise réalisée en amont pour faciliter la prise de décision.

Réaliser une étude de faisabilité pour choisir le scénario le plus pertinent et efficient (qualité, coût, délai) en accord avec les objectifs stratégiques de l'entreprise/du projet afin de le mettre en place ou de le proposer aux parties-prenantes du projet.

Présenter le scénario stratégique retenu aux acteurs impliqués et décisionnaires du projet, (dirigeants, cocréateurs, partenaires...) au moyen d'un argumentaire évaluant les avantages/les inconvénients, afin de faciliter la prise de décision.

Identifier la cible clientèle d'un projet et définir son positionnement sur le marché en appliquant le mix-marketing (Politique de prix, politique produit, politique de communication, politique de distribution) afin de déterminer sa politique marketing et commerciale.

Élaborer un plan d'action marketing et commercial en définissant les actions de promotion, de communication, de canaux de distributions à mettre en place pour atteindre les objectifs commerciaux du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.

Élaborer l'argumentaire commercial de son offre au moyen de méthodes de pitch afin de convaincre les parties-prenantes du projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise.

Élaborer une stratégie de négociation en utilisant des méthodes de vente (par exemple CAP/SONCAS...) en vue d'augmenter sa capacité commerciale.

Mettre en place une stratégie marketing par la mise en place d'actions de promotion (publicité, posts réseaux sociaux, participation à des salons professionnels, rencontre d'experts...) pour augmenter la visibilité du projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Travail individuel écrit suivi d'une présentation orale individuelle

Mise en situation professionnelle simulée à partir d'un cas réel suivie d'une présentation orale individuelle

RNCP39745BC02 — Concevoir et piloter un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Décliner le scénario stratégique en objectifs opérationnels en réalisant le séquençage du projet pour permettre le lancement d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.

Décrire les objectifs opérationnels en utilisant une méthode de type SMART (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporellement défini) pour qu'ils soient compris et adoptés par toutes les parties-prenantes.

Élaborer un plan d'action d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en définissant les tâches à mener (choix d'un emplacement, d'un local, constitution d'une équipe projet...) pour atteindre les objectifs opérationnels fixés.

Évaluer le niveau d'urgence et d'importance des différentes tâches au moyen d'une matrice des priorités (ex : matrice d'Eisenhower) afin de prioriser les actions à mettre en place (à faire en premier lieu, à planifier, à déléguer, à faire en temps mort).

Estimer la taille de l'équipe projet (interne ou externe) nécessaire au regard des objectifs opérationnels fixés pour s'assurer de la faisabilité du plan d'action établi.

Répartir les tâches à l'équipe impliquée dans le projet en tenant compte des situations de handicaps potentiels des membres de l'équipe et en utilisant l'outil QQQQPC (Qui ? Quoi ? Où ? Quand ? Comment ? Pourquoi ? Combien ?) afin de déléguer les tâches de manière formelle et précise à chacune des parties-prenantes.

Définir les étapes du projet en élaborant une liste des jalons opérationnels du projet datés (administratifs, RH, contractuel, avancement, commerciaux, périodiques, comptables, renouvellement), afin de cadencer l'avancement du projet.

A partir du plan d'action élaboré, définir les durées de chaque action en utilisant une méthode d'estimation de projet (estimation optimiste, pessimiste, par expérience, jugement d'expert...) afin de fixer les échéances à respecter.

Définir l'ordre d'enchaînement des actions au moyen d'un outil de planification (ex : diagramme de Gantt) en prenant en compte les jalons, durées, dépendances et contraintes de chacune des tâches afin d'élaborer le planning du projet.

Réaliser un plan de gestion des risques (humains, économiques, numériques, financiers...) du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise au moyen d'une matrice d'évaluation des risques afin d'élaborer un plan d'action de contournement, d'atténuation ou de suppression du risque.

Contrôler et suivre l'avancement du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise lors de réunions d'équipes régulières afin d'identifier les points de blocage (retards, dysfonctionnements, imprévus) et réadapter les actions planifiées le cas échéant.

Définir le cadre juridique, réglementaire et normatif applicable au projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise (lois, normes, statut social du dirigeant, fiscalité de l'entreprise, statuts existants, propriété intellectuelle, contrats...) en réalisant une veille sur les obligations et les évolutions normatives et juridiques (consultation de différentes sources d'information : site web officiel Légifrance, consultations d'experts juridiques) pour s'assurer de la conformité du projet avec la législation en vigueur.

Rédiger un contrat (de vente, d'achat, de partenariat) en définissant les spécificités (clauses de confidentialité, limitation, responsabilité, conditions générales de ventes) afin de sécuriser les relations contractuelles du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise et les relations commerciales/partenariales.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Travail individuel écrit réalisé suivi d'une présentation orale individuelle

Mise en situation professionnelle simulée à partir d'un cas réel suivie d'une présentation orale individuelle

RNCP39745BC03 — Manager les ressources humaines, matérielles, locatives, logicielles et financières d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les compétences requises pour la mise en place du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise au moyen d'une cartographie des compétences afin d'identifier les acteurs à mobiliser pour atteindre les objectifs fixés.

A partir de l'analyse des compétences, élaborer un plan d'action de recrutement, de formation, de sous-traitance en incluant des adaptations spécifiques pour les personnes en situation de handicap pour constituer l'équipe (interne et externe) du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.

Élaborer et mettre en œuvre dans la politique RH de l'entreprise des démarches d'inclusion (handicap, égalité femmes/hommes, intergénérationnel, multiculturalisme) en rédigeant des offres d'emploi inclusives et en formant les équipes aux principes de non-discrimination, afin d'améliorer la qualité de vie au travail et le management efficace de ses équipes.

Inventorier les ressources locatives, matérielles et logicielles nécessaires au projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise au moyen d'un plan de gestion des ressources afin de répondre aux objectifs opérationnels du projet et les moyens à mettre en place pour les obtenir.

Décider des modalités de mise en œuvre des ressources locatives, matérielles et logicielles en évaluant la solution la plus pertinente (location, achat, sous-traitances, faire sans, solutions open sources, tiers-lieux...) afin d'optimiser la gestion de projet.

Budgéter et planifier l'acquisition des ressources (humaines, locatives, matérielles et logicielles) en complétant le plan de gestion des ressources afin de contrôler le rythme des dépenses.

Estimer l'investissement financier nécessaire à la mise en œuvre du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en établissant un plan d'investissement afin de confirmer le dimensionnement du projet et sa faisabilité et de prévoir une marge de manœuvre en cas d'imprévu.

Analyser les risques financiers (inflation, dépassement de budget, abandon du projet par les investisseurs, défaut de paiement...) du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en repérant les signaux faibles et forts de l'environnement afin de sécuriser le plan d'investissement.

Déterminer son besoin en financement et les retombées économiques du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en réalisant un prévisionnel financier afin de convaincre des investisseurs.

Évaluer la rentabilité du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en mobilisant des indicateurs financiers (seuil de rentabilité, point mort, coût de revient, amortissement...) afin de minimiser les risques financiers.

Identifier et prospecter les différentes sources de financement (prêt bancaire, prêt d'honneur, dons financement participatif, business Angel, financement privé...) en rédigeant un dossier de financement personnalisé pour obtenir

les investissements.

Identifier, analyser et caractériser les transitions (numériques, énergétiques, écologiques, sociales et sociétales, économiques) et leurs impacts sur un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise au moyen d'un tableau d'impacts qui recense les transitions, les risques, les opportunités et les effets afin d'élaborer un plan d'inclusion de ces transitions.

Détecter et analyser les signaux faibles (récurrence des demandes clients qui ont une demande spécifique, récurrence des outils mis en place par mes concurrents, tendance des acteurs du marché) au moyen d'une veille stratégique pour anticiper les effets et impacts des transitions.

Mettre en place un système de management de l'innovation en identifiant le type d'innovation à opérer (intégration client, veille, usage, processus, nouveau canal de vente, digitalisation de la chaîne de valeur, open innovation, développer le capital humain, industrie 4.0...) afin de rester compétitif sur un marché en constante mutation.

Piloter des actions de gestion des transitions (digitalisation de son point de vente, changer de fournisseurs, ouverture à une nouvelle cible clientèle, intégrer de nouvelles machines, de nouveaux logiciels) en sensibilisant et accompagnant les équipes, via la formation, en investissant sur de nouveaux outils, process, en développant de nouvelles activités, en restructurant l'activité (externalisation, internalisation, acquisition ou fermeture de site...) et en améliorant la performance (logistique, commerciale, financière) pour assurer la pérennité du projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise.

Mesurer l'avancement des objectifs opérationnels en identifiant les principaux indicateurs clés de performance (Key Performance Indicator = KPI) (production, commercial, gestion du personnel...) du projet de développement d'activité, création ou reprise d'entreprise afin d'évaluer l'efficacité des actions menées et de les réajuster le cas échéant.

Mettre en place des outils de mesure et des outils de retranscription, en calculant les valeurs initiales, les valeurs à date et en estimant les valeurs à atteindre, dans un tableau de bord, afin de suivre son avancement pas à pas et anticiper sur les ajustements nécessaires.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Travail individuel écrit réalisé suivi d'une présentation orale individuelle

Mise en situation professionnelle simulée à partir d'un cas réel suivi d'une présentation orale individuelle

RNCP39745BC04 — Constituer et animer le réseau d'acteurs internes et externes impliqués dans un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier l'ensemble des acteurs du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise (partenaires, fournisseurs, collaborateurs, direction, acteurs socio-économiques...) en réalisant une cartographie des acteurs à mobiliser et des étapes projet sur lesquelles ils doivent intervenir afin de se construire un réseau.

Constituer le réseau d'acteurs internes et externes via des rencontres informelles et formelles en vue de pérenniser les relations et de les impliquer dans le projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.

Animer un réseau de partenaires interne et externe en définissant les priorités, en valorisant les équipes, en listant les actions à entreprendre et en coordonnant les rencontres pour maintenir leur engagement.

Établir un plan de communication interne du projet afin d'informer l'ensemble des acteurs des avancées du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en adaptant l'information, le support de diffusion et en choisissant une communication formelle ou informelle en fonction des destinataires.

En le formalisant sur un outil de conduite de projet, mettre en place un plan d'action d'animation et de management d'une équipe pour répartir les tâches en fonction des compétences, donner les attendus/livrables à chacun, s'assurer de la bonne compréhension de la demande, suivre les acteurs et récupérer/vérifier les livrables.

Gérer et accompagner un réseau d'acteurs afin de maintenir son réseau et de l'étoffer, en répondant à leurs attentes (être à l'écoute, se rendre disponible, répondre aux inquiétudes et aux sollicitations).

Réaliser le bilan d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise en identifiant les apports du projet et la pertinence des livrables afin de mesurer les résultats atteints et le reste à faire.

Identifier et évaluer les facteurs de succès, les freins rencontrés et les correctifs apportés en rédigeant une synthèse du projet, réitérer les bonnes pratiques et lever plus rapidement les difficultés (temps perdu, interruption, retard, imprévu, dysfonctionnement ...) dans la poursuite du projet ou dans un futur projet.

Évaluer le delta financier, temps-hommes, planning (prévisionnel / réel) en réalisant un tableau d'analyse des écarts afin de mesurer le rapport investissement-temps et pour réétalonner les futurs projets.

Clôturer les éléments contractuels et administratifs du projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise afin d'inscrire les résultats du projet dans les activités opérationnelles en s'assurant que tous les aspects réglementaires sont respectés et que les engagements sont finalisés.

Capitaliser l'expérience en élaborant la synthèse du projet en rassemblant l'ensemble des documents liés au projet (historique du projet, classement des différents documents) afin d'optimiser les projets futurs et transférer les compétences acquises.

Rendre compte et communiquer les résultats d'un projet de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise à l'ensemble des acteurs en organisant une réunion de clôture pour valoriser le travail accompli et envisager une collaboration sur de futurs projets.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Travail individuel écrit réalisé suivi d'une présentation orale individuelle

Mise en situation professionnelle simulée à partir d'un cas réel suivi d'une présentation orale individuelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'Entrepreneur de petite entreprise exerce principalement son activité dans les entreprises de moins de 50 salariés, de tous les secteurs d'activité. Cette taille détermine ses activités, ses conditions d'exercice dans de très petites structures, son savoir-faire technique et professionnel correspondant au métier de l'entreprise, savoir-faire qui tient une place importante dans les relations internes et externes. Les relations avec le personnel, les clients, l'environnement économique et médiatique sont fortement liées aux qualifications et à la personnalité de l'entrepreneur.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

La certification vise des emplois d'adjoints de dirigeants ou dirigeants de petites structures qui créent ou reprennent une entreprise et/ou développent de nouvelles activités (entrepreneurs de petites entreprises) :

Directeur (adjoint, de magasin, d'établissement)

Chef d'agence

Coordinateur (de projets)

Chef d'entreprise

Entrepreneur

Intrapreneur

Adjoint évolutif, adjoint au dirigeant, gérant...

Indépendant

Artisan

Dirigeant

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Candidats titulaires d'une certification de niveaux 3 et 4, assumant des fonctions techniques

Candidats titulaires d'une certification de niveaux équivalents ou supérieurs (5, 6, 7 et 8) qui veulent acquérir des compétences essentielles de la dimension entrepreneuriale de leur projet professionnel autour du développement d'activité, de la création ou reprise d'entreprise

L'admission pour les candidats ayant une certification de niveau 3 sera précédée de la rédaction d'un dossier de candidature spécifique et d'une soutenance devant un jury mixte associant le Cnam et son éventuel partenaire.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE
Administratrice générale du Cnam ou son représentant
1 enseignant du Cnam
2 représentants qualifiés des professions concernées par le titre à finalité professionnelle

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	5 931 €
Selon la branche	5 879 € – 6 368 €
Prise en charge	Branches concernées
5 931 €	Valeur par défaut · 209 branches
6 368 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
5 935 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
5 879 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)

Base légale

Date de décision	31/10/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2029
Date de dernière délivrance possible	31/10/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	426	0	91 %	85 %
2020	545	0	90 %	78 %
2019	316	0	80 %	73 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP34324

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP38575

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://formation.cnam.fr/titre-rncp-niveau-5-entrepreneur-de-petite-entreprise-438093.kjsp>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39745/>

Où se former

Formations référencées	16
Organismes	8
Régions couvertes	6
Prix indicatif	756 € – 7 700 €
Durée	42 – 752 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2026 à 08/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	18
Parcours menés à terme	6
Taux d'achèvement	33 %
Période	11/2024 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	22
Montant total engagé	94 464 €
Coût moyen par dossier	4 294 €
Durée moyenne	286 h
Période	11/2024 – 08/2026
France compétences	88 %
Reste à charge titulaire	7 %
OPCO	3 %
France Travail	2 %

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