

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

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

Candidat en situation de handicap :

Dans le cadre du respect du règlement d'examen, tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation. Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés.

Sur conseil du référent handicap et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité pourra être adaptée.

Sur avis motivé du référent handicap le jury de certification peut décider d'exempter le candidat de certains critères d'évaluation. :

- dans la mesure où cela ne remet pas en question la capacité professionnelle globale du candidat
- si le critère au regard de la nature du handicap n'a pas vocation à s'appliquer dans la pratique professionnelle future du candidat

Ces deux critères étant cumulatifs.

L'ingénieur de certification s'engage dans la mesure du possible à élaborer des modalités d'évaluation inclusives permettant une adaptation du format. Dans le cas d'une modalité spécifique à une situation de travail, il s'engage à préciser le cadre des aménagements possibles.

Consultant entrepreneur en stratégie

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A1. Conseil stratégique sur un projet de développement ou de transformation</p> <p>A1.1. Etude du marché, des besoins et des enjeux client</p>	<p>C1.1. Conduire un entretien avec un client en pratiquant l'écoute active, en le questionnant sur ses besoins en termes d'enjeux et de problématiques et en analysant le contexte de sa demande afin de délimiter les objectifs de la mission.</p>	<p>Mise en situation professionnelle / Projet de consulting : A partir d'un cas d'entreprise, portant sur un projet de transformation ou de développement, le candidat étudie le contexte de la demande, puis restitue sa méthodologie d'entretien et son analyse à l'écrit</p>	<p>L'échange est bien mené et la restitution des besoins du client est correctement réalisé</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat instaure le cadre de l'échange et utilise une argumentation appropriée - Les techniques et types de questionnements utilisés permettent de bien cerner le contexte de l'entreprise et les besoins du client et de s'assurer de la bonne compréhension de ses enjeux, problématique (reformulation, questions ouvertes, fermées...) - Le candidat présente une synthèse claire des enjeux de l'entreprise et de ses attendus (informations analysées et synthétisées)
	<p>C1.2. Analyser l'écosystème de l'entreprise cliente et son positionnement sur le marché en menant une veille prospective (technologiques, environnementales, réglementaires sociales/ sociétales...) et en s'appuyant sur des outils et méthodologies d'analyse stratégique afin de faire un état de lieux des évolutions et enjeux du marché.</p>	<p>Mise en situation professionnelle / Projet de consulting : A partir d'un cas d'entreprise, portant sur un projet de transformation ou de développement, le candidat réalise une note d'opportunité s'appuyant la réalisation d'un état de l'art du marché (tendances, évolutions, besoins...) et explicite sa méthodologie d'analyse</p> <p><i>Le rendu est sous forme de rapport écrit</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'état de l'art couvre un périmètre assez large pour recenser un ensemble d'informations sans être pour autant malthusienne - Les facteurs environnementaux, technologiques, réglementaires sociales, sociétales et managériaux (opportunités, menaces) pouvant impacter l'activité et le développement de l'entreprise ainsi que les facteurs propres à l'organisation (forces et faiblesses) sont répertoriés - Les outils prospectifs utilisés sont adaptés (sources, articles de presse, outils d'analyse utilisés) au regard du contexte du projet - Le candidat est capable de rationaliser les informations (la note est qualitative et quantitative)

Consultant entrepreneur en stratégie

<p>A1.2. Définition des pistes de solutions à partir d'une problématique client</p>	<p>C1.3. Diagnostiquer la cause d'une problématique en mettant en place un système de recueil de données et d'investigation et en identifiant les sources de création de valeur et les risques associés pour l'entreprise afin de déterminer des pistes de solutions stratégique répondant aux besoins du client.</p>	<p>Mise en situation professionnelle / Projet de consulting : A partir d'un cas d'entreprise, portant sur un projet de transformation ou de développement, le candidat analyse la problématique et détermine des pistes de solutions adaptés aux enjeux clés de transformation ou de développement de l'organisation</p> <p><i>Le rendu est sous forme de rapport écrit</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les méthodes et/ou outils de collecte et de gestion de données permettant de réaliser le diagnostic de la problématique sont adaptés - Les risques sont évalués à travers une cartographie - Les sources de création de valeur sont mises en perspectives au regard des risques associés pour l'entreprise - Plusieurs pistes de solutions sont explorées et les potentialités sont bien identifiées (à minima 2) - L'évaluation comprend une analyse stratégique sur différents champs (marketing, commercial, réglementaire, environnemental...)
<p>A1.3. Elaboration de solutions stratégiques au regard d'un projet client</p>	<p>C1.4. A partir des enjeux et besoins identifiés, rédiger un rapport d'études détaillé à destination d'un client, en s'appuyant sur les analyses prospectives menées et en définissant un plan d'actions adapté aux enjeux stratégiques de l'entreprise de manière à lui apporter de la vision et faciliter la prise de décision.</p>	<p>Mise en situation professionnelle / Projet de consulting : A partir d'un cas d'entreprise, portant sur un projet de transformation ou de développement, le candidat rédige un rapport d'études incluant des recommandations pour résoudre les problématiques</p> <p><i>Le rendu est sous forme de rapport écrit</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le rapport est lisible et permet de comprendre la situation initiale, la problématique, et les standards du secteur - Les préconisations formulées sont réalistes et adaptées à la problématique du cas client et intègrent les différents enjeux socio-économiques inhérents au contexte de l'entreprise et du marché - Le rapport d'étude est pragmatique et apporte une vision précise des différentes alternatives possibles pour le client (aide la décision les recommandations sont argumentées par des éléments factuels, chiffrés et sourcés)

Consultant entrepreneur en stratégie

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
<p>A2. Conception d'une offre de services ou de prestation de conseil en réponse à une demande client ou prospect</p> <p>A2.1. Elaboration d'une proposition d'accompagnement dans le cadre d'une mission de conseil</p>	<p>C2.1. Analyser un cahier des charges client ou prospect en procédant à une étude du contexte de la mission, en définissant ses enjeux et en collectant les données clés permettant d'appréhender l'ensemble des facteurs et critères inhérents à la mise en œuvre de la mission (environnement, acteurs, projet) afin de préparer sa réponse.</p>	<p>Mise en situation professionnelle / Projet de consulting : A partir d'un cas d'entreprise, portant sur une réponse à un appel d'offres ou à une demande spécifique d'un prospect, impliquant différents acteurs, le candidat mène une analyse prospective du contexte et des enjeux de la mission.</p> <p><i>Le rendu est sous forme de rapport écrit</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'étude du cahier des charges regroupe l'ensemble des éléments clés inhérents à la bonne compréhension des attendus - Le contexte et les enjeux du projet sont bien identifiés et sont étayés par des éléments d'informations complémentaires (environnement, principaux points de vigilance, risques...) - Les informations recensées sont qualitatives et quantitatives - Des recherches complémentaires ont été menées et les sources utilisées pour étayer sa compréhension des enjeux de la mission sont adéquates (en lien avec le secteur, sources fiables, croisement des éléments d'information)
	<p>C2.2. Concevoir une proposition de prestation de conseil et d'accompagnement sur mesure à partir d'un cahier des charges client en décrivant l'ensemble des moyens techniques et ressources ainsi que les coûts afférents au développement d'un projet ou d'une solution afin de le présenter aux commanditaires.</p>	<p>Mise en situation professionnelle / Projet de consulting : A partir d'un cas d'entreprise, portant sur une réponse à un appel d'offres ou à une demande spécifique d'un prospect impliquant différents acteurs, le candidat rédige une réponse détaillée au cahier des charges de l'appel d'offres</p> <p><i>Le rendu est sous forme de rapport écrit</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le processus d'accompagnement proposée est approprié à la taille et au type de projet (moyens, méthodes, démarche méthodologique, outils, charges...) - Des phases et sous-phases d'intervention sont bien déterminées puis sont étayées par des actions de mise en œuvre concrètes (cadrage, réalisation, suivi, restitution et validation des travaux...) - La proposition est structurée, respecte les attendus du cahier charges (fond, forme...) et comprend de manière lisible les différents livrables qui seront remis tout au long de la mission (calendrier, chiffrages, acteurs impliqués...)

Consultant entrepreneur en stratégie

<p>A2.2. Présentation d'une offre de services à un commanditaire</p>	<p>C2.3. Défendre une proposition d'offre de services face à des décideurs en mettant en valeur son expertise et sa plus-value en termes de savoirs, savoir-faire et savoir-être afin de remporter un marché ou un appel à projet.</p>	<p>Mise en situation professionnelle : A partir d'un cas d'entreprise, portant sur le passage d'une audition pour un projet de développement, le candidat présente une proposition d'accompagnement accompagné d'un support de présentation</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les éléments avancés sont différenciant et mettent en avant son expertise technique - La présentation du candidat est professionnelle et pédagogique (discours claire et étayé) - Le candidat met bien en avant les principaux points forts de sa proposition et sa plus-value pour le projet (ressources, moyens) - Les propositions du candidat sont argumentées et la présentation est convaincante (structuration, mise en valeur des enjeux importants à prendre en compte...)
<p>A2.3. Contractualisation d'une mission de consulting</p>	<p>C2.4. Formaliser le cadre d'intervention d'une mission en définissant les aspects techniques et financiers de la mission et en rédigeant les documents contractuels de manière à contractualiser la collaboration dans le respect des engagements communs aux deux parties.</p>	<p>Mise en situation professionnelle : A partir d'un cas d'entreprise réel ou fictif, portant sur la formalisation administrative et financière d'une mission de conseil, le candidat rédige la genèse d'un contrat de prestation de services</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les éléments définis respectent la législation en vigueur, les attentes et engagements de chacune des parties - L'ensemble des éléments règlementaires et procédures de contractualisation sont répertoriés (objectifs, moyens, ressources, conditions financières, délais de réalisation et de paiement, nature de la prestation, clauses, exclusivité...)
<p>A3. Pilotage des projets de consulting</p> <p>A3.1. Cadrage de la mission d'accompagnement inhérent au lancement d'un projet de développement ou de transformation</p>	<p>C3.1. Concevoir le plan organisationnel de la mission en définissant le retro planning des activités, livrables à réaliser, et du phasage de la mission à mener tout au long du projet et en planifiant les actions à l'aide de solutions logicielles afin de structurer le pilotage de la mission.</p>	<p>Mise en situation professionnelle : A partir d'un cas d'entreprise portant sur le développement d'une stratégie marketing et/ou commerciale, le candidat doit élaborer le plan de pilotage de la mission</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les enjeux, objectifs et livrables attendus pour chaque phase du projet sont présentés de manière claire (jalons, deadline, risques...) - Le plan est ordonné de manière logique et permet de piloter le projet de manière optimale et est hiérarchisé selon les priorités et les ressources - Les charges de production sont bien estimées au regard du format cible et des moyens nécessaires à la production des livrables selon leurs délais de réalisation - La planification des activités est réaliste et optimale au regard des ressources disponibles. Elle intègre des indicateurs de performance (réalisation de tâches, échéancier, délais...)

Consultant entrepreneur en stratégie

	<p>C3.2. Animer une réunion de lancement de projet avec les commanditaires et les parties-prenantes du projet en rappelant les enjeux et les modalités d'accompagnement et en recensant leurs attentes particulières afin d'engager les équipes et valider les objectifs de la mission.</p>	<p>Mise en situation professionnelle : A partir d'un cas d'entreprise portant sur le développement d'une stratégie marketing et/ou commerciale, le candidat doit animer une réunion de lancement de projet appuyé par un support de présentation</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le déroulement de réunion est explicité (ordre du jour, contexte, objectifs...) - La technique d'animation utilisée permet de dynamiser et favoriser les échanges avec les membres - Le candidat fait preuve de pédagogie en adoptant un langage clair et compréhensible - Le support présente clairement les actions à mener et les jalons/échéances à respecter ainsi que liens entre les réalisations attendues et les objectifs de chaque étape
<p>A3.2. Management transversal et accompagnement des équipes en assistance à maîtrise d'ouvrage</p>	<p>C3.3. Co-construire un plan de développement stratégique avec le client en adoptant une posture de conseil augmenté et en mettant à profit son expertise technique et/ ou sectorielle et en élaborant des supports et outils afin de l'appuyer dans le déploiement du plan.</p>	<p>Mise en situation professionnelle : A partir d'un cas d'entreprise portant sur le développement d'une stratégie marketing et/ou commerciale et/ou digitale, le candidat doit décrire sa stratégie d'accompagnement du client et rédiger les supports associés à l'assistance à maîtrise d'ouvrage</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les solutions proposées sont opérationnelles et évolutives (usage des outils technologiques, plan d'action, automatisation, choix de nouvelles solutions ou services...) - Le candidat apporte des éléments de développement adéquats en termes d'outils, de supports et solutions proposées - Le candidat s'est appuyé sur différentes sources de veille pour proposer un plan d'action adapté et créateur de valeur - Le protocole d'accompagnement et les supports associés sont complets (modalités d'intervention, outils mobilisés) et qualitatifs (lisibilité, format, rédaction) au regard de la stratégie à déployer et des parties-prenantes mobilisés
	<p>C3.4. Coordonner les opérations et les différents acteurs (internes et externes) impliqués dans le projet en mettant en place des systèmes d'évaluation, et de résolution de problèmes afin de veiller au respect des délais et à la qualité des livrables.</p>	<p>Cas pratique : dans le cadre de la réalisation d'une prestation de services fictive ou réelle, impliquant la participation de plusieurs acteurs internes et de prestataires, le candidat propose un plan de coordination du projet.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le plan et les outils de coordination permettent d'anticiper les points bloquants et de limiter les contraintes en ressources et retards pouvant impacter la bonne réussite du projet - Des réunions de revues de projets / comités de pilotage sont programmées en fréquences suffisantes et leur programmation dans le temps est adaptée à la taille et à la spécificité du projet

Consultant entrepreneur en stratégie

			<ul style="list-style-type: none"> - Les rôles de chaque parties prenantes, les besoins en ressources, critères et les objectifs de chaque phase sont explicités et programmés en fonction des charges de production de manière optimale - Les indicateurs définis pour le contrôle de la qualité des livrables sont pragmatiques (critères et KPI's)
A3.3. Suivi des projets et réalisation de reportings auprès des clients	C3.5. Assurer le suivi des projets en mettant en place un système de suivi et de contrôle, en réalisant des reportings réguliers avec les clients tout au long de la mission et en leur apportant des conseils techniques afin de développer la relation client.	<p>Cas pratique : dans le cadre de la réalisation d'une prestation de services, le candidat réalise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - un tableau de bord de suivi et de contrôle des activités - un rapport de mission accompagné des différents livrables 	<ul style="list-style-type: none"> - Le système de suivi mis en place s'adapte aux contextes, à l'environnement de travail et à la culture d'entreprise du client - Le tableau de bord est fonctionnel et permet de faire un suivi en temps réel et détecter les points bloquants - Le tableau de bord est synthétique et visuel puis permet de mettre en évidence les informations importantes. - Le compte rendu contient des éléments chiffrés et intègre les résultats obtenus ainsi que des préconisations de développement pour pérenniser le projet - Les livrables réalisés sont qualitatifs (lisibilité, forme, rédaction...)
A3.4. Mise en place d'une démarche d'amélioration continue des projets d'accompagnement	C3.6. Evaluer la qualité globale des missions et projets réalisés en mettant en place un questionnaire d'enquête de satisfaction à destination des clients et en utilisant des outils d'analyse de données, dans une perspective d'amélioration continue.	<p>Mise en situation professionnelle : à partir d'un scénario donné, le candidat définit des indicateurs de mesure qualité destinés à l'évaluation d'une prestation de services et propose un outil d'analyse des données</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les indicateurs définis sont simples, objectifs mesurables et adaptés à une évaluation de la performance et de la qualité (efficacité et efficience) de la mission et/ou du projet - Des valeurs de références sont définis pour chaque indicateur afin d'évaluer la situation de départ et celle d'arrivée au regard de la stratégie globale de l'entreprise - L'outil d'analyse de données proposé permet de traiter les informations de manière automatique et rapide et de mettre en évidence les axes d'amélioration à prévoir (outils de traitement de données technologique,...)

Consultant entrepreneur en stratégie

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
<p>A4. Développement d'une activité de consulting-entrepreneuriale</p> <p>A4.1. Mise en place d'un projet de création d'entreprise de conseil</p>	<p>C4.1. Définir le modèle économique d'un projet de création d'entreprise en procédant à une étude marché de son environnement, et en évaluant la faisabilité du projet (opportunités, menaces) afin de préparer le lancement d'une activité de consulting.</p>	<p>Cas pratique : A partir d'un projet professionnel réel portant sur la création d'une entreprise, le candidat réalise un business plan d'un projet de création d'entreprise</p>	<p>Le business plan est synthétique, concis et compréhensible et complet</p> <ul style="list-style-type: none"> - La genèse du projet de création est bien explicitée (idée, motivation, objectifs...) - L'étude de marché détaille les caractéristiques des clients potentiels, les concurrents directs ou indirects, les éventuels risques liés à l'environnement economico-juridico-socio-professionnel du projet (prix, ressources, retour sur investissement...) - La stratégie retenue pour s'insérer sur le marché et développer son activité est adaptée (segmentation, choix du marché, positionnement, plan d'actions commercial et communication) au regard des cibles - Les prévisions financières sont crédibles (budget prévisionnel ; investissements, plan de financement, compte de résultats, plan de trésorerie, seuil de rentabilité, - Le chiffre d'affaires prévisionnel estimé est correctement évalué au regard du projet présenté (bénéfiques, valorisation, projection sur année N, N+1, N+2)

Consultant entrepreneur en stratégie

	<p>C4.2. Créer une entreprise de conseil en sélectionnant le statut juridique d'entreprise le plus adapté et en réalisant les démarches administratives nécessaires (formalités) au lancement d'une activité de conseil afin d'être en conformité avec les obligations légales inhérentes à l'exercice d'une activité entrepreneuriale.</p>	<p>Cas pratique : A partir d'un projet professionnel réel portant sur la création d'une entreprise, le candidat élabore le protocole de mise en place d'une structure (freelance, micro entreprise ou société)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les principaux avantages et inconvénients de chaque statut juridique (micro entreprise, SASU, EURL, EI/EIRL) sont répertoriés et comparés en s'appuyant sur différents critères (responsabilité, gestion administrative, fiscalité, régime social...) - Le statut juridique sélectionné est le plus adapté au regard du projet et du type d'activité - Les sources de financement et d'accompagnement éventuelles sont identifiées (aides, primes régionales, structures d'accompagnement)
<p>A4.2. Mise en place d'un dispositif de veille économique, sociétale, technologique et réglementaire</p>	<p>C4.3. Organiser une stratégie de veille continue en mettant en place des outils de veille appropriés (curation, agrégateurs de contenu, alertes web...) permettant de recenser des informations sur les évolutions de son secteur et de son environnement afin d'adapter ses prestations de services aux évolutions du marché (diversification des activités, innovation, inclusion).</p>	<p>Cas pratique : A partir d'un projet professionnel ou d'une situation réel, le candidat propose une méthodologie de veille (concurrentielle, informationnelle-RSE, technologique-réglementaire) pour recueillir et exploiter les informations utiles de manière à développer ses connaissances et compétences de manière continue</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les objectifs de la veille sont clairement définis (type d'informations, données à mettre en exergue, périmètres géographiques concernés...) - Le candidat a bien identifié les réseaux d'information appropriés pour son domaine d'activité, projet - Les sources de veille utilisées sont diversifiées et ciblées et intègre des sources de veille liées à l'inclusion (mots clés, types de sources adaptés...) - Les outils de veille sélectionnés sont appropriés au regard du projet et du sujet
<p>A4.3. Développement commercial et d'un réseau de partenaires et de clientèle</p>	<p>C4.4. Promouvoir les activités de son entreprise en mettant en place une stratégie de communication sur son offre de prestation de services via différents outils de communication (actualités, newsletters, publications sur les réseaux) afin de développer l'image de marque de son entreprise.</p>	<p>Cas pratique : A partir d'un projet d'entreprise réel ou fictif, le candidat élabore une stratégie de communication visant à promouvoir les activités de l'entreprise</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les axes et objectifs de communication sont bien définis par rapport aux cibles - Les supports d'information/ de promotion élaborés sont synthétiques et complètes (valorisation de son domaine d'expertise et mise en avant des caractéristiques des services proposés) - Les réseaux de communication sélectionnés pour faire connaître les activités de l'entreprise sont adaptés aux cibles potentiels

Consultant entrepreneur en stratégie

	<p>C4.5. Développer son réseau de partenaires et de contacts clients en réalisant une étude introspective de ses ressources et en mettant en place des techniques de réseautage par l'organisation et/ou la participation à des évènements professionnels (colloques, tables rondes, webinaires pro, handicap...) afin d'élargir le rayonnement de son activité.</p>	<p>Cas pratique : A partir d'un projet d'entreprise réel ou fictif portant sur le développement commercial d'une activité, le candidat propose une stratégie de développement de réseau professionnels incluant sa méthodologie de recherche et de ciblage (sourcing)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les stratégies de recherche et de ciblage, ainsi que les intérêts, besoins et objectifs cibles sont utiles pour créer des relations porteuses de valeur et entretenir un réseau (cartographie des réseaux existants dans le domaine d'activités visés, contacts potentiels, références...) - Le sourcing répertorie des partenaires et contacts appropriés au contexte, aux activités et à l'environnement professionnel de l'entreprise et notamment sur des sujets en lien avec l'inclusion des PSH - Les choix et actions opérés en termes d'approches et de communication permettent de créer des opportunités de rencontres pour en tirer un maximum de bénéfices - La stratégie d'acquisition de nouveaux contacts est adéquate au regard des communautés ciblées.
<p>A4.4. Pilotage des opérations administratives et comptables des activités de l'entreprise en tant que freelance, microentreprise ou dirigeant de société</p>	<p>C4.6. Piloter la gestion administrative et financière de sa structure à l'aide de logiciels de gestion et en élaborant des outils de suivi d'activités afin d'être en conformité avec la réglementation en vigueur.</p>	<p>Cas pratique : à partir d'un cas d'entreprise fictif et d'un corpus de documents comptables et budgétaires donnés le candidat</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyser la situation de l'entreprise et élaborer un tableau de bord de suivi d'activités - produire l'ensemble des documents administratifs et financiers adaptés au régime d'imposition de l'entreprise (facture, livre journal des recettes, bilan annuel...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Les données financières sont analysées et bien répertoriées dans les différents documents comptables obligatoires selon le régime d'imposition/statut juridique et les catégories d'activités de l'entreprise (bilan simplifié, compte de résultats et annexes, livre de recettes, grand livre, enregistrement des mouvements...) - Le modèle de facture établi comporte tous les éléments obligatoires selon le statut de l'entreprise (date, coordonnées, numéro de facture, désignation, date de réalisation de la prestation, TJM, etc...)

Consultant entrepreneur en stratégie

			<ul style="list-style-type: none">- L'ensemble des documents élaborés sont adaptés au statut juridique de l'entreprise et respectent les obligations comptables
--	--	--	---