



UNIVERSITÉ D'ARTOIS

Service des Affaires
Générales et Juridiques

Délibération du Conseil d'administration
n° 2020 - 121
Séance du 11 décembre 2020

Renouvellement du diplôme d'établissement étudiant entrepreneur (D2E) – Pépite A2U

Condition d'acquisition du vote :

Quorum = moitié des membres en exercice présents ou représentés
Acquisition de la délibération = majorité des membres présents ou représentés

Nombre de membres en exercice : 35
Nombre de membres présents (en visioconférence et physiquement) : 25
Nombre de membres représentés : 1

Nombre de vote pour : 26
Nombre de vote contre :
Nombre d'abstentions :

Ce point a reçu l'avis favorable à l'unanimité de la Commission Formation et Vie Universitaire du 4 décembre 2020

Le renouvellement du diplôme d'établissement étudiant entrepreneur (D2E) – Pépite A2U, tel que figurant dans le document annexé à la présente délibération, est approuvé.

Fait à Arras, le 11 décembre 2020

Le Président,
Pasquale MAMMONE



SERVICE CENTRAUX

9 rue du Temple - BP 10665 - 62030 ARRAS CEDEX
Tél. 03 21 60 37 00 - Fax 03 21 60 37 37
www.univ-artois.fr

PEPITE A2U

DEMANDE DE
RENOUVELLEMENT DU
DIPLÔME D'ETABLISSEMENT
ETUDIANT-ENTREPRENEUR
(D2E)



Université D'Artois

DIPLÔME D'ETABLISSEMENT

I - IDENTITÉ

- **Intitulé du D2E** : Diplôme d'Établissement Étudiant-Entrepreneur.
- **Domaine** : Droit, Économie, Gestion ; Code SISE : 72000
- **Nom du responsable pédagogique** : *Marc DUTOIT*
- **Établissement(s) associé(s)** :
 - Établissements membres du PEPITE A2U : UPJV, ULCO, ESCOM, UTC, UniLASSALLE, ESIEA.
- **Date de la création** : février 2015
- **Demande de renouvellement** : 2020-2022
- **Modalité(s) d'enseignement** : Enseignement mixte, pédagogie inversée
- **Niveau d'entrée** : Baccalauréat ou équivalent
- **Sélectivité** : OUI
- **Durée de la formation** : une année universitaire, du 1^{er} septembre N au 31 août N+1
- **Régime(s) d'inscription autorisé(s)** : Formation initiale / Formation continue

II - PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA FORMATION

Le Diplôme Étudiant-Entrepreneur (D2E) est créé dans le cadre du Plan national Étudiants Pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat (PEPITE) et de la circulaire de Madame la Ministre du 21 mai 2014 sur le statut Étudiant-Entrepreneur et la Charte nationale du Diplôme Étudiant-Entrepreneur (voir charte nationale en annexe 1).

Il est mis en place dans le cadre de PEPITE A2U auquel l'Université d'Artois est rattachée.

Le statut national d'Étudiant-Entrepreneur

Il est délivré par le Comité d'Engagement de PÉPite, composé de représentants des établissements de PÉPite, de l'enseignant responsable pédagogique du D2E, de représentants des réseaux d'accompagnement et de financement, d'entrepreneurs. Il sera accompagné et suivi par le pôle PÉpité.

Le dossier de candidature EN LIGNE est accessible sur le site :

<http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/cid79926/statutnational-etudiant-entrepreneur.html> / <https://etudiant-entrepreneur.beta.gouv.fr/>

Toutefois, lorsque le porteur de projet bénéficie du statut SNEE et qu'il n'est inscrit à aucune autre formation, il doit obligatoirement s'inscrire au D2E.

Si les étudiants sont de jeunes diplômés, l'inscription au D2E leur garantit une couverture sociale favorisant les conditions de faisabilité de leur projet, après acquittement des cotisations correspondantes.

Le Diplôme Étudiant-Entrepreneur

Tout étudiant ayant eu l'attribution du statut national d'étudiant-entrepreneur, à l'issue de l'instruction de son dossier par le Comité d'Engagement de PÉPite, peut s'inscrire au diplôme d'établissement Etudiant-Entrepreneur.

Dans une logique de « pédagogie inversée », le D2E a pour priorité l'accompagnement au projet de l'étudiant, dans un cadre administratif et pédagogique adapté.

Les étudiants

- bénéficient d'un tutorat par un enseignant ;
- travaillent en mode collaboratif, autour d'ateliers thématiques, ce qui favorise la création d'une communauté d'étudiants-entrepreneurs qui, sur des projets variés, mettent en commun leurs expériences et leurs questions. Le développement d'un réseau avec des étudiants de formation type master/mastère entrepreneuriat sera un plus ;
- ont accès à la carte à des modules de formation, en fonction de la nature du projet et de la formation initiale de l'étudiant, sur préconisation du tuteur après entretien avec le candidat et examen de son projet et de son parcours. Ces modules sont mis en place soit par PÉPite, soit par les établissements dans le cadre du LMD ou par des partenaires ;
- ont accès aux ressources documentaires et outils mis à disposition par le pôle PÉPite et les établissements. Une liste de ces ressources, actualisée chaque année, sera mise à disposition des étudiants ;

- ont accès au réseau des partenaires régionaux du pôle PÉPite (accompagnement, financement, création, reprise d'entreprise, projets entrepreneuriaux dans l'Economie Sociale et Solidaire).

Si les étudiants sont déjà inscrits dans l'enseignement supérieur, ils pourront :

- bénéficier, **s'ils le souhaitent**, d'un droit de césure dans leur formation initiale (diplôme national) ;
- voir prise en compte l'acquisition du D2E en ECTS dans leur formation initiale (diplôme national) : il s'agit là par exemple, sous réserve de validation par l'établissement dans le cadre d'une validation d'expérience et/ou d'étude, de substituer le projet entrepreneurial au stage, de valider d'autres UE ou d'attribuer des points de jury. Cette validation est mise en œuvre en concertation entre le tuteur enseignant et l'équipe pédagogique de la formation initiale. Le référent Entrepreneuriat de chaque établissement est chargé de mettre en œuvre la présente disposition.

Métiers cibles

Créateur et repreneur d'entreprise, intrapreneur, développeur d'activité, gestion de projet.

Note : Le Comité d'Engagement de PÉPite joue le rôle de conseil de perfectionnement du D2E.

III - ORGANISATION ET CONTENU DE LA FORMATION

Conditions d'accès

a) Conditions d'admission (indiquer les prérequis et les modalités) :

Tout étudiant ou jeune diplômé titulaire du statut d'étudiant-entrepreneur délivré par le Comité d'Engagement PÉPite. L'obtention du SNEE est de fait obligatoire pour l'inscription.

Ce diplôme est également accessible au public de formation continue quel que soit son âge.

Les étudiants peuvent provenir de toute composante et d'un niveau de post bac à doctorat.

Les étudiants doivent être titulaires au minimum du baccalauréat ou équivalent.

b) Capacité d'accueil : 20 étudiants maximum.

Organisation du diplôme

Ce Diplôme Étudiant-Entrepreneur (D2E) est basé sur une pédagogie inversée (Learning by doing). Il s'appuie sur un accompagnement individualisé de l'étudiant-entrepreneur par un tuteur académique en complément du parrain professionnel du pôle Pépité. PÉPité favorise des ateliers d'experts dans le cadre d'espaces de « coworking » en partenariat avec les collectivités territoriales.

En fonction de son profil et de ses compétences, l'étudiant-entrepreneur sera incité à se former (auto-formation ou suivi de formation classique). Des ressources en ligne ont vocation à être développées au plan national dans le cadre du Plan Étudiants Pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat (PEPITE).

Le D2E est composé de deux UE.

- **L'UE1** porte sur l'acquisition de connaissances et compétences dans les thématiques figurant en Annexe 3 cf Pépité Skills . Le parcours personnalisé de formation sera défini entre l'étudiant et un tuteur académique, après évaluation de l'étudiant dans le cadre d'un test de positionnement. Il n'est pas constitué de cours au sens classique du terme, mais d'un apprentissage par l'action.
- **L'UE2** correspond à l'élaboration du projet entrepreneurial. Elle donne lieu à des réunions de travail avec le tuteur académique, elle s'envisage sous forme de présentations régulières de l'état d'avancement du projet.

En fonction de leur profil, les étudiants auront accès et/ou pourront assister à des formations des établissements ou des partenaires. Par exemple, pour les projets de création d'entreprise innovante, ils pourront assister aux formations organisées par l'ARI Haut-de-France : les journées sur des thématiques transversales de l'innovation, les journées d'information sectorielle ou technologique et les ateliers de sensibilisation des porteurs innovants au dispositif d'incubation. Ils seront également habilités à suivre des UE proposées dans le cadre des formations des établissements associés ainsi que les rendez-vous de l'entrepreneuriat et de l'innovation organisés par le pôle Pépité.

Encadrement pédagogique

Tout étudiant bénéficie d'un suivi dans le cadre de l'UE1 et d'un suivi également pour son projet dans le cadre de l'UE2 par le tuteur académique

Animateur des équipes pédagogiques et référents entrepreneuriats (tuteurs académiques)

Le chef projet du Hubhouse est chargé de constituer, coordonner et animer les tuteurs académiques en collaboration avec les référents entrepreneuriaux de chaque établissement partenaire. Il affecte un tuteur académique à chaque étudiant et s'assure du suivi des étudiants.

Durée de la formation

La formation se déroule sur une année universitaire (1^{er} sept au 31 août).

Modalités de contrôle des connaissances

L'UE1 (50% de la note finale) est évaluée par :

L'évaluation de l'UE1 est constituée par une note de contrôle continu délivrée par le tuteur académique chargé du suivi de l'étudiant. Elle mesure l'engagement de l'étudiant pendant son parcours de formation.

Cette note se décompose comme suit :

- 30% correspondant à l'évolution des compétences acquises suivant le référentiel PEPITE SKILLS (Annexe 3)
- 20% concernant le suivi des ateliers, animations, modules de formation... conseillés par le tuteur académique ou à l'initiative des étudiants. Elle sera consignée dans une fiche de suivi des activités (Annexe 2)

L'UE2 (50% de la note finale)

L'évaluation de l'UE2 est composée :

- D'un rapport de projet entrepreneurial : rapport opérationnel et professionnel type Business Model ou Business Plan en fonction de la maturité du projet.
- D'une soutenance du projet entrepreneurial permettant la validation et l'évaluation de la crédibilité de la partie opérationnelle.

Cette note se décompose comme suit :

- 30% pour le rapport. Le rapport opérationnel comportera une présentation du projet adaptée au niveau de maturité de celui-ci (Étude de marché, business plan, stratégie de développement...). Au travers de ce document, l'étudiant-entrepreneur devra démontrer ses capacités professionnelles et la démarche mise en œuvre en justifiant ses choix, les éventuelles révisions quant à sa stratégie d'approche et les obstacles rencontrés. Ce rapport doit permettre de montrer comment ont été mises en pratique les connaissances acquises au travers des modules de formation, des ateliers, des animations suivis.

- 20% pour la soutenance

La soutenance se présentera sous forme de pitch (10 minutes maximum) permettant de présenter le projet et l'expérience acquise.

Cette double évaluation (UE1 et UE2) est établie par un jury d'au moins deux personnes : le tuteur académique et au moins une personne extérieure au choix de l'établissement en accord avec le responsable pédagogique du D2E.

Lorsque l'étudiant, inscrit en double diplôme, a sollicité et obtenu la substitution d'une UE de son diplôme d'origine par l'attribution du D2E, alors un enseignant de la formation d'origine (nommé par le responsable de formation) est invité à l'évaluation afin de favoriser la valorisation en ECTS du D2E ou l'attribution de points jury dans le diplôme national d'origine où est inscrit l'étudiant (par exemple : note de rapport et soutenance en substitution d'une note de stage ou d'autres UE de la maquette pédagogique d'origine).

Le diplôme est validé lorsque la moyenne est supérieure ou égale à 10/20 sur la base d'une compensation entre les deux UE.

Mention est obtenue selon les modalités suivantes : Passable : ≥ 10 et < 12 ; Assez Bien : ≥ 12 et < 14 ; Bien : ≥ 14 et < 16 ; Très Bien : ≥ 16

Le redoublement est autorisé sous réserve de renouvellement du statut national Étudiant-Entrepreneur. Il peut s'avérer nécessaire pour un projet entrepreneurial nécessitant un délai de plus d'un an pour le passage à l'acte. Toutefois, pour pouvoir redoubler, l'étudiant doit avoir passé les épreuves UE1 et UE2.

Composition du jury de diplôme

Le jury est nommé par le Président de l'Université d'Artois. Il est composé du directeur du Hubhouse ou son représentant, du directeur de PéPite ou son représentant, du responsable pédagogique du D2E ou son représentant et des référents entrepreneuriat des établissements associés au D2E ou leur représentant.

IV - INSCRIPTIONS

1 - Effectifs escomptés : *20 maximum*

2 - Droits de scolarité :

Ces droits comprennent les droits d'inscription à l'Université d'Artois ainsi que les frais de formation et de gestion.

Tarifs d'inscription au D2E (après acquittement de la CEVEC)*

Étudiant			Diplômé			
Dans établissement délivrant le D2E	Dans établissement partenaire PEPITE A2U	Dans établissement hors PEPITE A2U	Inscription en formation initiale	Inscription en formation continue (demandeurs d'emploi, salariés, indépendants...)		
				De l'établissement	D'établissement partenaire PEPITE A2U	D'établissement Hors PEPITE A2U
184 €	300 €	500 €	500 €	300 €	500 €	1184 €

*Le D2E ouvre droit à la bourse (Bulletin Officiel n°16 du 20 avril)

Annexe 1



MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

21 mai 2014

Charte de labellisation nationale du diplôme d'établissement « étudiant-entrepreneur »

1- Contexte de l'action de formation

La création du diplôme d'établissement « *étudiant-entrepreneur* » accompagne la mise en place du statut national Etudiant-Entrepreneur afin de favoriser le passage à l'acte entrepreneurial de l'étudiant en cours d'étude ou du jeune diplômé (- de 28 ans, limite d'âge droits sociaux). Cette labellisation nationale vise à permettre une éligibilité de l'étudiant aux droits aux bourses (critères sociaux). Le ministère en charge de l'enseignement supérieur et de la recherche ne labellisera qu'un diplôme par Pôle Etudiants Pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat (PEPITE) sauf dérogation du fait de l'étendue et de la spécificité du territoire. Dans cette phase de lancement du statut national Etudiant-Entrepreneur, il est important de rassembler la communauté des étudiants-entrepreneurs et d'éviter un cloisonnement par discipline et établissement. La non-dispersion des diplômes d'établissement étudiant-entrepreneur à l'échelle des sites et au niveau national favorisera les effets d'expérience et les économies d'échelle pour une mutualisation des ressources pédagogiques via le développement de plateformes numériques, par exemple. Cet engagement collaboratif de site et national conditionnera le renouvellement annuel de la labellisation du diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur.

Très prochainement, le diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur va faire l'objet d'un dépôt de dossier auprès de la commission nationale de la certification professionnelle, afin de devenir un diplôme reconnu et consacré sur le plan national afin d'assurer sa pérennité.

Les éléments ci-dessous devront figurer dans le règlement des études du diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur.

2- Conditions d'accès Le baccalauréat ou l'équivalence en niveau est la seule condition de diplôme requis pour une inscription au diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur.

Les frais d'inscription légaux et spécifiques sont limités à 500 euros par an pour la période 2014- 2017 pour l'étudiant entrepreneur.

Tout étudiant ayant eu l'attribution du statut national d'étudiant entrepreneur à l'issue de l'instruction de son dossier par le comité d'engagement du Pôle Etudiants Pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat (PEPITE) peut s'inscrire au diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur. Cette inscription est obligatoire pour un jeune diplômé de moins de 28 ans demandant le statut national d'étudiant-entrepreneur. Cette inscription est aussi fortement recommandée pour l'étudiant-entrepreneur en cours d'études développant un projet entrepreneurial ambitieux et conduisant à des demandes de validation d'études (substitution du stage par le projet entrepreneurial, demande de validation d'unités d'enseignement (UE) dans le diplôme originel par validation d'études avec la réussite du diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur). Cette articulation PEPITE de site et diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur nécessite que le comité d'engagement pour le statut national d'étudiant-entrepreneur intègre les représentants des établissements, le responsable pédagogique du diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur et les partenaires de l'accompagnement et du financement entrepreneurial.

3- La pédagogie inversée du diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur

La formation s'appuie d'abord sur un apprentissage par l'action (Learning by doing) qui nécessitera un accompagnement du porteur de projet. La pédagogie s'appuie sur les démarches de résolution de problèmes.

Comme pour un stage, l'étudiant aura deux tuteurs, un enseignant et un praticien (entrepreneurs, chargés de mission des structures d'accompagnement et de financement). La diversité des publics (du bac à bac+8, des formations disciplinaires d'origine, de la maturité du projet) ne permet pas de définir le programme de formation a priori.

Le modèle économique du diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur avec des frais d'inscription limités pour l'étudiant ne permet pas la mise en œuvre de cours traditionnels s'ils ne sont pas nécessaires au porteur de projet. Il sera possible de mutualiser des enseignements existants en intégrant des étudiants entrepreneurs dans des UE existantes dans les établissements ou de mixer les publics dans les formations (formation tout au long de la vie, alternance...) en fonction du modèle économique souhaité.

L'étudiant se verra mettre des ressources numériques à disposition.

Exemple : site APCE, lien :

<http://www.apce.com/pid186/espacecreateur.html?espace=1>

Ces ressources numériques seront mutualisées sur les sites et au plan national. Cependant, le programme de formation peut être renforcé si le diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur permet d'avoir accès à des ressources pédagogiques de financement propre.

Les tuteurs accompagneront l'étudiant entrepreneur. Ils l'orienteront pour acquérir différentes ressources et compétences. L'équipe pédagogique du diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur s'assurera des compétences acquises nécessaires aux étudiants entrepreneurs pour développer leur projet (par exemple étude de marché et validation du concept, validation du modèle d'affaires et plan de financement, choix juridiques...).

L'étudiant entrepreneur peut bénéficier d'un statut Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise (CAPE) en lien avec une couveuse ou une coopérative d'activité et d'emploi ou une autre structure. L'étudiant entrepreneur peut ainsi tester son activité (premières facturations) sans avoir créé la structure juridique de son activité.

4- Obtention du diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur

Le diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur sera attribué par un jury au regard de l'atteinte des objectifs visés sur la mise en œuvre du projet entrepreneurial. Le processus d'avancement du projet sera évalué par les deux tuteurs via une soutenance. Une première grille d'évaluation des compétences acquises est proposée ci-dessous.

L'obtention du diplôme doit faciliter la conversion de ce parcours en ECTS dans le diplôme originel en cours de l'étudiant comme la substitution du projet entrepreneurial au stage ou au projet de fin d'études.

Les étudiants entrepreneurs issus du diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur seront suivis sur une période de trois ans minimum pour apprécier la réussite de leur projet entrepreneurial et de leur insertion professionnelle dans le cadre de l'observatoire national du Plan Etudiants Pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat (mission nationale, réseau des PEPITE et des responsables de diplômes labellisés étudiants-entrepreneurs).

Proposition de grille d'évaluation des compétences acquises

Développement de compétences transversales attendues

- Esprit d'initiative : se renseigner, aller trouver les informations et les personnes ressources, se constituer un réseau
- Leadership : savoir convaincre / savoir mobiliser et conduire des équipes ou partenaires
- Expérimentation du tâtonnement pour faire émerger la nécessité de persévérer
- Confrontation à la réalité : tirer tout ce que l'on peut du milieu dans lequel on veut insérer son projet, source de problèmes/contraintes et de solutions/ressources

- L'ouverture, le rêve, la curiosité, la divergence puis la recherche du possible, du concret, du faisable
- Savoir concevoir
- Savoir être et maîtriser sa communication dans l'équipe par exemple dans le cadre d'une échéance signifiante pour l'étudiant-entrepreneur (passage devant un jury de professionnels)
- Produire collectivement un document cohérent et professionnel
- Capacité de projection, de transposition et d'adaptation professionnelles en découvrant le monde des affaires

Développement de compétences de gestion attendues

- Créativité : comment susciter des idées (méthodes, état d'esprit, exercices), s'ouvrir au processus d'innovation
- Structurer un projet, construire un scénario, évaluer différents scénarii, évaluer l'idée et la cohérence du projet
- Analyser un marché et la dynamique concurrentielle, définir une opportunité stratégique, intégrer le contexte sociétal et environnemental
- Construire un modèle d'affaires intégrant une approche financière dans le temps (prix de revient, point mort, compte de résultats, bilans, tableaux de financement, flux de trésorerie, besoins en fond de roulement)
- Financer un projet (sources et coût ; banques, fonds propres, fonds publics, partenariats)
- Identifier et organiser des moyens à mettre en oeuvre (marketing et offre commerciale, techniques, ressources humaines)
- Protéger un projet (propriété intellectuelle) et maîtriser les fondamentaux juridiques (droit des affaires, droit du travail et droit des sociétés)
- Développer une vision stratégique du projet intégrant un déploiement stratégique et opérationnel
- Communiquer auprès des professionnels, savoir-être
- Apporter une expertise entrepreneuriale : leadership et management

Annexe 2

Livret de suivi

Action réalisée ou module de formation suivi	Durée	Objectifs/compétences	Dates	Émargement structure porteuse de l'action/ formation

Annexe 3

« PEPITE SKILLS »

RÉFÉRENTIEL DES COMPÉTENCES EN ENTREPRENEURIAT

1 - Avoir un comportement entrepreneurial	2 - Faire émerger l'opportunité d'entreprendre	3 - Construire le projet	4 - Lancer le projet
1.1 Être actif et autonome	2.1 S'informer et réseauter.	3.1 Définir le modèle d'affaires.	4.1 Réaliser les démarches juridiques pour le lancement du projet.
1.2 Savoir organiser et piloter une équipe projet.	2.2 Construire une vision stratégique.	3.2 Définir les conditions de faisabilité du projet.	4.2 Mobiliser les ressources financières pour le démarrage du projet.
1.3 Être curieux, explorer et écouter.	2.3 Concevoir et définir une proposition de valeur.	3.3 Construire la dynamique temporelle du projet.	4.3 Engager dans le projet des associés, stagiaires ou salariés.
1.4 S'engager et accepter le risque.	2.4 Convaincre.	3.4 Structurer la communication du projet.	4.4 Mettre en œuvre les plans d'action.
		3.5 Mobiliser des experts autour du projet.	4.5 Vendre et réaliser un marché test.
		3.6 Conduire une analyse stratégique.	4.6 Manager son équipe.
		3.7 Conduire une analyse de marché.	4.7 Mettre en œuvre la communication.
		3.8 Concevoir l'ingénierie juridique du projet.	
		3.9 Définir les points clefs de la viabilité financière du projet.	
		3.10 Identifier les financements adaptés au projet	
		3.11 Formaliser le montage financier détaillé du projet.	
		3.12 Préparer le pilotage du lancement du projet.	
Objectif/Livrable : se mettre en action.	Objectif : construire l'opportunité entrepreneuriale et mettre en place les conditions de son émergence.	Objectif : construire le projet entrepreneurial et rassembler les éléments indispensables au choix de créer son entreprise.	Objectif : lancer l'entreprise et la développer.

	Livrable : version bêta d'un modèle d'affaires.	Livrable : plan d'affaires	Livrable : chiffre d'affaires ou MVP, POC, prototype en fonction du degré d'innovation.
--	---	----------------------------	---

Les compétences entrepreneuriales sont présentées selon un continuum qui permet de l'utiliser depuis la sensibilisation (points 1 et 2) jusqu'à l'engagement entrepreneurial, en particulier celui des étudiants entrepreneurs (points 1 à 4) :

- 1 - Avoir un comportement entrepreneurial.
- 2 - Faire émerger une opportunité d'entreprendre 3
 - Construire le projet
- 4 - Lancer le projet.

AVOIR UN COMPORTEMENT ENTREPRENEURIAL

Etre actif et autonome

Faire preuve d'initiative

Etre force de proposition

Impulser l'action

Porter ses propositions

Etre autonome : capacité à décider de ses buts et de ses moyens

Savoir organiser et piloter une équipe projet

Organiser la démarche projet

Prendre la direction des opérations

Coordonner et déléguer

Etre curieux, explorer et écouter

Capacité à explorer, à sortir du cadre

Montrer une capacité à apprendre et à se remettre en question

Etre attentif et savoir s'adapter aux situations nouvelles

S'engager et accepter le risque

Prendre des risques : oser, accepter et s'approprier le changement

Evaluer les risques Se

projeter dans l'inconnu

Surmonter les obstacles

FAIRE EMERGER L'OPPORTUNITE D'ENTREPRENDRE

S'informer et réseauter

Chercher les informations utiles en croisant les sources et en appréciant leur fiabilité
Evaluer la pertinence de l'information et la traiter en privilégiant les données actionnables

Sélectionner l'information utile pour argumenter et construire la décision

Conduire une recherche d'antériorité

Identifier les parties prenantes du projet

Rencontrer les parties prenantes du projet pour ancrer le projet dans la réalité économique, sociale et environnementale

Construire une vision stratégique

Qualifier l'environnement du projet dans ses dimensions stratégiques, concurrentielles, réglementaires et de marché

Savoir positionner le projet dans ce contexte

Concevoir et définir une proposition de valeur

Concevoir une offre originale

Utiliser la démarche et les outils de la créativité

Définir une proposition de valeur

Construire un argumentaire sur le projet

Prendre en compte les retours provenant des parties prenantes du projet

Convaincre

Exposer son projet, convaincre et fédérer

CONSTRUIRE LE PROJET

Définir le modèle d'affaires

Définir les modalités de génération de la valeur

Définir les modalités de rémunération de la valeur

Définir les modalités de partage de la valeur

Définir les conditions de faisabilité du projet

Mettre en cohérence les plans d'action, les ressources engagées et les objectifs à atteindre Identifier les ressources (matérielles, immatérielles, humaines, partenariales) accessibles pour la mise en œuvre du projet et les acteurs publics et privés qui détiennent ces ressources

Rencontrer les parties prenantes du projet pour mobiliser les ressources utiles

Concevoir le plan d'action en terme de R&D et conception

Concevoir le plan d'action en terme de production (actions à mettre en œuvre, moyens internes, partenaires externes, coût, objectif, calendrier)

Concevoir le plan d'action en terme de communication et commercialisation (actions à mettre en œuvre, moyens internes, partenaires externes, coût, objectif, calendrier)

Concevoir le plan d'action en terme de distribution (actions à mettre en œuvre, moyens internes, partenaires externes, coût, objectif, calendrier)

Construire la dynamique temporelle du projet

Définir le séquençage du projet : identifier les étapes à franchir et les objectifs à atteindre

Construire un scénario ou des scénarii, évaluer chacun des scénarii

Définir les actions accessibles lors d'une étape de mise en œuvre compte tenu des ressources disponibles

Développer une vision stratégique du projet intégrant un déploiement stratégique et opérationnel à court et moyen terme

Structurer la communication du projet

Construire un plan d'affaires cohérent, convaincant et professionnel

Construire un *executive summary* adapté aux partenaires d'affaires et bailleurs de fonds rencontrés

Défendre son projet devant des partenaires, des bailleurs de fonds publics et privés Exposer son projet, convaincre et fédérer

Communiquer en prenant les précautions nécessaires en matière de propriété intellectuelle

Mobiliser des experts

Mobiliser les experts technologiques

Mobiliser les experts marketing

Mobiliser les experts juridiques (Propriété Intellectuelle, réglementation, responsabilité, contrats,...)

Mobiliser les experts financiers (experts comptables, financeurs,...)

Conduire une analyse Stratégique

Faire une analyse de l'environnement stratégique du projet, en faisant ressortir les données actionnables (opportunités et menaces, pressions concurrentielles, barrières à l'entrée, facteurs clés de succès)

Identifier les concurrents directs et indirects

Conduire un benchmark des concurrents directs et indirects, de leur stratégie et de leur performance

Conduire un benchmark des offres concurrentes et substituts

Identifier le contexte normatif et réglementaire du projet

Identifier la chaîne d'acteurs du projet qui jalonnent la chaîne de valeur

Développer une vision stratégique à moyen terme

Conduire une analyse de marché

Faire une étude de marché en mobilisant des méthodologies quantitatives et qualitatives et des sources d'information multiples

Identifier des utilisateurs cibles et personae

Identifier les segments de marché sur la base de plusieurs critères

Choisir les segments de marché à adresser pour assurer le lancement puis le développement
Définir les conditions de pénétration du marché
Définir le *time to market*
Définir le positionnement de l'offre par rapport à celle des concurrents directs et indirects
Affiner la définition de l'offre en étudiant l'expérience utilisateur
Définir une politique tarifaire
Définir le mix marketing pour chaque segment de marché visé
Construire un argumentaire de vente
Tester le produit /service par l'expérimentation, le focus group

Concevoir l'ingénierie juridique du projet

Protéger l'offre avec les outils appropriés de la propriété intellectuelle (y compris les accords de confidentialité)
Construire les contrats avec les partenaires d'affaires
Choisir la structure juridique de l'entreprise en rapport avec l'engagement des fondateurs et associés, avec l'ambition et les besoins financiers du projet, avec l'éthique du projet Appréhender les conséquences fiscales et sociales de la structure juridique choisie

Définir les points clés de la viabilité financière du projet

Identifier et prévoir l'ensemble des besoins financiers de l'entreprise à court et moyen terme Construire le prévisionnel de chiffre d'affaires en s'appuyant sur les données de marché,
l'étalonnage concurrentiel et les moyens engagés dans le projet
Construire un compte de résultat prévisionnel
Construire un plan de financement

Identifier les financements adaptés au projet

Articuler le mix de ressources adaptées au projet en fonction des étapes de son avancement
Identifier les aides financières accessibles, étudier les conditions d'éligibilité
Identifier les réseaux de financement et d'accompagnement de l'ESS
Repérer les concours, appels à projets ou appels d'offre correspondant au projet

Conduire le montage financier détaillé du projet

Savoir analyser la situation financière d'une entreprise à partir de ses données comptables et en tirer des pistes d'action
Savoir utiliser les bases de données financières
Identifier toutes les charges associées à la mise en œuvre du projet
Construire les budgets associés aux plans d'action
Définir un chiffrage crédible du projet à partir d'informations telles que devis et données issues de l'étalonnage
Calculer les coûts, les coûts de revient, les marges afin de fixer un prix de vente

Conduire une analyse en termes de seuil de rentabilité
Construire un plan d'investissement
Définir les besoins d'exploitation à partir de normes de fonctionnement ou d'un étalonnage
Construire le bilan prévisionnel
Construire un tableau de flux de trésorerie mensuel sur la période de démarrage du projet
Analyser la viabilité économique du projet en mobilisant les indicateurs adaptés
Réaliser une analyse de sensibilité sur le chiffre d'affaires et les paramètres associés

Préparer le pilotage du projet

Modéliser les différents scénarii de lancement de l'activité
Procéder à l'analyse de risque afin de définir les facteurs critiques du projet et d'identifier les mesures correctrices ou permettant de renforcer le projet
Construire un tableau de bord avec les indicateurs sensibles
Mobiliser les outils de la gestion de projet

LANCER LE PROJET

Réaliser les démarches juridiques pour le démarrage du projet

Mettre en œuvre les mesures de protection intellectuelle
Formaliser les premiers contrats avec les partenaires d'affaire
Engager les formalités de création de l'entreprise
Inscrire l'activité dans une coopérative

Mobiliser les ressources financières pour le démarrage du projet

S'engager financièrement personnellement
Procéder à une levée de fonds
Postuler à des concours
Obtenir des prêts d'honneur
Obtenir des aides remboursables
Obtenir des financements bancaires

Engager dans le projet des associés, stagiaires ou salariés

Obtenir les ressources matérielles et immatérielles de la part des associés
Définir le contenu des postes de travail en termes d'activités et de compétences, les positionner dans l'organigramme de l'entreprise
Choisir et recruter ses collaborateurs
Mener un entretien de recrutement en utilisant les techniques adéquates

Mettre en œuvre les plans d'action

Définir et respecter le planning du projet
Définir et surveiller l'atteinte des KPI

Vendre et réaliser un marché test

Réaliser un marché test

Gérer la facturation, le recouvrement, minimiser les délais de paiement et les négocier avec les clients

Animer une équipe de commerciaux de vente, en fixant les objectifs de CA à atteindre et en contrôlant les résultats

Manager son équipe

Répartir les tâches, organiser les circuits d'information, de décision, de validation
Mettre en œuvre une politique de rémunération en définissant les salaires et autres composantes de rémunération

Faire preuve d'écoute vis-à-vis des collaborateurs, être attentifs aux problèmes

Mettre en place des structures incitatives, motiver ses collaborateurs

Installer un esprit d'équipe, une dynamique d'équipe

Communiquer

Comprendre les usages et les valeurs ajoutées des réseaux sociaux pour augmenter sa visibilité
Valoriser ses profils et son activité en ligne

Développer sa e-réputation

Découvrir les notions d'identité numérique, d'empreinte numérique et d'e-réputation

Evaluation des compétences entrepreneuriales : les situations d'évaluation

Autoévaluation par l'étudiant entrepreneur en entrée et en sortie du dispositif DEE

Evaluation par les deux accompagnateurs des étudiants entrepreneurs

Evaluation par les deux accompagnateurs et par le jury de délivrance du D2E

Evaluation par les responsables des actions et modules de sensibilisation et de formation

Evaluation par le PEPITE dans le cadre du passeport PEPITE (supplément au diplôme)

Evaluation des compétences entrepreneuriales : l'échelle d'évaluation

Non pertinent

★ Non réalisé

★ Activité en cours

★ Activité réalisée

★ Activité réalisée avec livrable

Exemple d'application du référentiel de compétences : le PASSEPORT PEPITE dans le supplément au diplôme

Pour chaque étudiant diplômé :

Liste des actions suivies : date - nom de l'activité – contenu – durée - le cas échéant validation ECTS

Pour chaque action suivie : liste des compétences associées

Pour chaque compétence : échelle d'évaluation – nom et qualité de l'évaluateur – commentaire libre

Exemple d'application du référentiel de compétences : les étudiants entrepreneurs et le D2E Pour chaque étudiant :

Autoévaluation sur le référentiel complet à l'entrée et à la sortie du dispositif

Evaluation par les deux accompagnateurs (annexe du dossier de suivi, remis en fin de période) Evaluation complétée et validée par le jury du D2E après soutenance dans le cadre du D2E