







OB Entreprendre	Définition de l'étape	Savoirs-être	Preuves Junior Un document présentant :	Preuves Expert Un document présentant :
	Repérer les opportunités Identifier et saisir des opportunités pour créer de la valeur en explorant le paysage social, culturel et économique. Faire émerger une idée consensuelle dans le groupe. Identifier les besoins, les défis et les contraintes qui doivent être respectés. Établir de nouvelles connexions et apporter des éléments épars du paysage pour créer des occasions de créer de la valeur	<input type="checkbox"/> Curiosité/Agilité : Capacité à aller chercher au-delà de ce qui est donné à voir, à s'ouvrir sur la nouveauté et à investiguer pour comprendre et agir de façon appropriée. <input type="checkbox"/> Travail en équipe : Capacité à travailler et à se coordonner avec les autres au sein de l'entreprise en confiance et en transparence pour réaliser les objectifs fixés. Se challenger / collaborer	<input type="checkbox"/> Le nom du projet et l'équipe de travail <input type="checkbox"/> L'idée et son opportunité	<input type="checkbox"/> Le nom du projet et l'équipe de travail <input type="checkbox"/> L'idée <input type="checkbox"/> La Veille d'opportunité et rapport d'opportunité faisant la preuve de l'analyse du marché.
	Développer une idée créative Développer plusieurs idées, opportunités de création de valeur, de meilleures solutions. Explorer et expérimenter les idées novatrices. Combiner les connaissances et les ressources. Imaginer l'avenir. Développer une vision pour transformer les idées en action. Visualiser les futurs.	<input type="checkbox"/> Force de proposition : Pratiquer des techniques de créativité pour trouver une idée. Capacité à initier, imaginer des propositions nouvelles pour résoudre les problèmes identifiés ou améliorer une situation. Être proactif. <input type="checkbox"/> Capacité d'adaptation : Capacité à s'adapter à des situations variées et à s'ajuster à des organisations, des collectifs de travail, des habitudes et des valeurs propres à l'entreprise.	<input type="checkbox"/> L'offre exacte du projet adaptée au besoin	<input type="checkbox"/> L'offre exacte du projet adaptée au besoin <input type="checkbox"/> Les futures parties prenantes
	Construire le concept Réfléchir aux besoins, aspirations et desirs à court, moyen et long terme. Identifier et évaluer les points forts individuels et collectifs et les faiblesses. Croire en la capacité d'influencer le cours des événements, en dépit des incertitudes, des revers et des échecs temporaires. Inspirer et enthousiasmer les parties prenantes concernées. Obtenir le soutien nécessaire pour des résultats positifs. Faire preuve de communication efficace, la négociation et de leadership.	<input type="checkbox"/> Capacité à fédérer : Capacité à mobiliser une équipe/des interlocuteurs et à les entraîner dans la poursuite d'un objectif partagé. Etudier / Présenter / Communiquer/ Convaincre <input type="checkbox"/> Sens de la communication : Capacité à transmettre clairement des informations, échanger, écouter activement, recevoir des informations et messages et faire preuve d'ouverture d'esprit.	<input type="checkbox"/> Le business model CANVAS <input type="checkbox"/> La charte graphique, logo... <input type="checkbox"/> La présentation claire du projet pour convaincre les partenaires	<input type="checkbox"/> La rédaction du Business plan avec les différents équipes <input type="checkbox"/> La charte graphique, logo... <input type="checkbox"/> Le support de présentation visuelle du projet <input type="checkbox"/> La présentation claire du projet pour convaincre les partenaires
	Prévoir le projet Définir des objectifs à long, moyen et à court terme. Définir les priorités et le plan d'action. S'adapter à des changements imprévus Obtenir et gérer les ressources matérielles, non matérielles et numériques, techniques, juridiques, fiscales nécessaires pour transformer les idées en action. Tirer le meilleur parti des ressources limitées Estimer le coût de transformation d'une idée en une activité, mettre en place et évaluer les décisions financières, gérer le financement à long terme. Savoir construire et mobiliser un Réseau.	<input type="checkbox"/> Capacité de décision : Capacité à faire des choix pour agir, à prendre en charge son activité et à rendre compte, sans être encadré de façon continue. Optimisation des ressources <input type="checkbox"/> Motivation/Persévérance : Capacité à maintenir son effort jusqu'à l'achèvement complet d'une tâche quels que soient les imprévus ou les obstacles de réalisation rencontrés.	<input type="checkbox"/> Le besoin de trésorerie <input type="checkbox"/> Le plan de financement <input type="checkbox"/> Le choix de la structure juridique	<input type="checkbox"/> Le besoin de trésorerie <input type="checkbox"/> Le plan de financement <input type="checkbox"/> La base de données des investisseurs, sponsors et mécènes <input type="checkbox"/> Le choix de la structure juridique et sa justification
	S'engager dans l'action Initier les processus qui créent de la valeur. Relever des défis. Travailler de façon autonome pour atteindre les objectifs, tenir les intentions et effectuer des tâches prévues. Travailler ensemble et coopérer avec d'autres pour développer des idées et de les transformer en action : collecte de fonds, passation des premières commandes d'approvisionnement, organisation de la production, gestion des Ressources humaines, communication et premières ventes...)	<input type="checkbox"/> Sens de l'organisation : Capacité à planifier, prioriser, anticiper des actions en tenant compte des moyens, des ressources, des objectifs et du calendrier pour les réaliser. Organiser / Planifier / Répartir / Coordonner <input type="checkbox"/> Autonomie : Capacité à prendre en charge son activité sans devoir être encadré de façon continue. S'engager/Agir Prendre des initiatives	<input type="checkbox"/> L'agenda partagé entre les membres de l'équipe organisant l'avancement du projet. <input type="checkbox"/> Le rapport d'activité (5 pages max + annexes)	<input type="checkbox"/> L'agenda partagé entre les membres de l'équipe organisant l'avancement du projet. <input type="checkbox"/> Le site internet et sa messagerie mail/Réseaux sociaux <input type="checkbox"/> Le rapport d'activité (10 pages max + annexes)
	Evaluer l'action Être déterminé à transformer les idées en action et satisfaire le besoin. Être tenace, essayer d'atteindre vos objectifs individuels à long terme ou objectifs du groupe. Utiliser toute initiative de création de valeur comme une opportunité d'apprentissage. Apprendre avec les autres, y compris les pairs et les mentors. Réfléchir et apprendre à la fois le succès et l'échec.	<input type="checkbox"/> Rigueur : Capacité à réaliser des tâches en suivant avec exactitude les règles, les procédures, les instructions qui ont été fournies sans erreur, transmettre des informations exactes. Être efficace/exigent <input type="checkbox"/> Prise de recul : Capacité à faire preuve d'objectivité, à prendre de la distance pour analyser les faits, les situations et les interactions avant d'agir ou de prendre une décision. <input type="checkbox"/> Réactivité : Capacité à réagir rapidement face à des événements et à des imprévus, en hiérarchisant les actions.	<input type="checkbox"/> L'enquête de satisfaction des premiers clients, dépouillement et analyse des résultats <input type="checkbox"/> Le CA et les bénéficiaires <input type="checkbox"/> Le bilan de l'activité	<input type="checkbox"/> L'enquête de satisfaction des premiers clients, dépouillement et analyse des résultats <input type="checkbox"/> Le calcul des indicateurs d'activité et des Indicateurs de profitabilité <input type="checkbox"/> Le rapport des mesures correctives/remédiations

