

Sujet d'épreuves de la 48^e Compétition Nationale des Métiers

MÉTIER N°E46

CHALLENGE ENTREPRENEURIAL PAR EQUIPE

Soumis par :

FONTAINE Valentin, Expert national WorldSkills France

EXPLICATION DU SUJET

DUREE TOTALE DE L'ÉPREUVE	16 heures
DIFFUSION DU SUJET	Découvert le jour de la compétition

Favoriser l'insertion professionnelle de public(s) éloigné(s) de l'emplois

CONTEXTE INTERNATIONAL

À l'échelle mondiale, la situation de l'emploi connaît des contrastes marqués. Selon l'Organisation internationale du travail (OIT), le taux de chômage mondial est resté historiquement bas à **5 % en 2024**, et devrait se stabiliser autour de **4,9 % en 2025** (Reuters, 2025). Néanmoins, ces chiffres masquent de fortes disparités : le chômage des jeunes demeure très élevé, atteignant **12,6 %**, soit plus du double de la moyenne mondiale (Reuters, 2025).

En parallèle, la précarité reste un enjeu majeur. L'OIT estimait déjà qu'en **2017, 42 % des travailleurs dans le monde** – soit 1,4 milliard de personnes – occupaient des emplois vulnérables, une proportion encore plus élevée dans les pays en développement (Nations Unies, *World Employment and Social Outlook*, 2017). Ces emplois vulnérables concernent souvent le secteur informel, sans protection sociale ni perspectives d'évolution.

La situation est encore plus préoccupante pour certains groupes. Les personnes en situation de handicap représentent environ **15 % de la population mondiale**. Or, dans plus de la moitié des pays étudiés, leur taux de chômage est systématiquement supérieur à celui des personnes valides (**7,6 % contre 6,0 %**), traduisant des inégalités persistantes d'accès au marché du travail (ILOstat, 2023).

Ainsi, malgré une amélioration apparente des indicateurs globaux, les enjeux d'**inclusion et de justice sociale** demeurent centraux à l'échelle internationale. Les solutions entrepreneuriales favorisant l'accès à l'emploi pour les publics vulnérables apparaissent comme des leviers indispensables pour répondre aux objectifs de développement durable.

► Global unemployment rates (%)

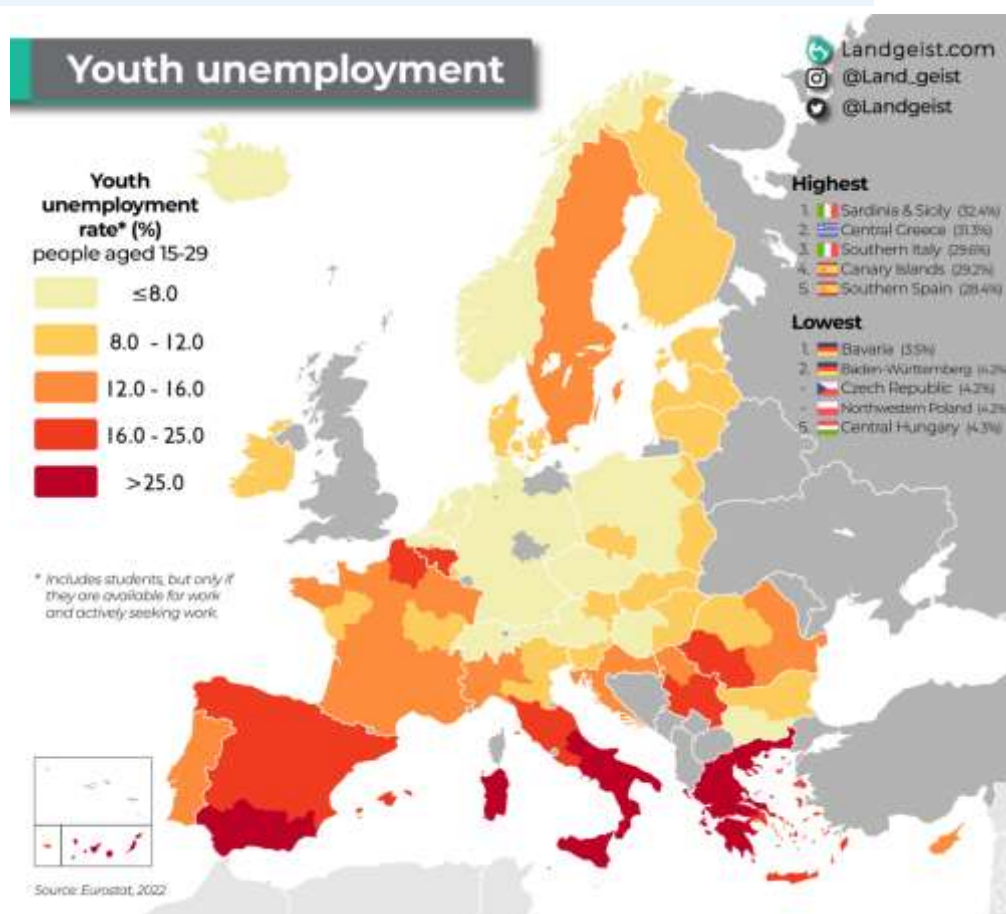
The global unemployment rate is the percentage of the labour force who is out of a job and actively seeking one



Source: ILOSTAT, ILO modelled estimates, November 2024.

À noter concernant le graphique global des taux de chômage

Ce graphique repose sur les **estimations modélisées de l'OIT (ILOSTAT, novembre 2024)**, couvrant environ **189 pays** avec données ventilées par âge (adultes vs jeunes) et sexe. Les chiffres sont issus d'un mélange de données réelles (enquêtes nationales comparables) et d'estimations produites via des **modèles économétriques validés par cross-validation**, ce qui permet de combler les lacunes statistiques tout en assurant la cohérence des totaux agrégés. Les estimations finales sont ajustées pour que la somme des catégories démographiques corresponde bien à la réalité globale mesurée



CONTEXTE NATIONAL

En France, la question de l'insertion professionnelle demeure un enjeu central. Selon l'INSEE, parmi les jeunes sortis de formation initiale depuis un à quatre ans, **86 % étaient actifs en 2022**, dont **73 % en emploi**. Le taux de chômage restait cependant élevé à **12 %**, et environ **6 %** de ces jeunes se trouvaient dans le « halo du chômage », c'est-à-dire sans emploi et disponibles mais non comptabilisés comme demandeurs d'emploi (INSEE, 2023).

Plus largement, le rapport *France Travail* estime que la France compte environ **5,1 millions de personnes éloignées de l'emploi** parmi les 15-64 ans, soit plus du double du nombre d'inscrits officiels à Pôle emploi (IFRAP, 2023). Ces publics regroupent notamment les chômeurs de longue durée, les personnes peu ou pas qualifiées, ainsi que celles confrontées à des freins sociaux ou de santé.

Parmi ces freins, la **mobilité** constitue un obstacle majeur. Une enquête publiée en 2024 montre que **76 % des jeunes de 18 à 25 ans** déclarent avoir déjà perdu une opportunité d'emploi à cause de difficultés d'accès (transports insuffisants, coût élevé, horaires incompatibles) (Le Monde, 2024).

Des dispositifs innovants cherchent néanmoins à répondre à ces difficultés. L'**Insertion par l'Activité Économique (IAE)** a permis en 2022 de recruter un tiers de demandeurs d'emploi de très longue durée (DARES, 2023). De même, l'expérimentation « **Territoires zéro chômeur de longue durée** » (TZCLD), lancée en 2016, s'est progressivement élargie à **83 territoires**, regroupant plus de 90 entreprises à but d'emploi qui proposent un travail adapté à toute personne volontaire de longue durée sans emploi (Wikipedia, 2025).

Ces données montrent que, malgré des efforts notables, l'insertion professionnelle des publics éloignés de l'emploi reste un défi majeur en France, nécessitant des solutions entrepreneuriales innovantes, inclusives et durables.

ETAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE D'ENTREPRISE

A1 : ORGANISATION ET GESTION D'EQUIPE

Ce critère est évalué lors du rendu des affiches.

L'équipe crée une affiche format A3. L'affiche imprimée est disposée dans la zone de travail de chaque équipe.

L'affiche présente un nom d'équipe et un slogan pour l'équipe. La présentation orale et écrite comprend des informations sur les membres de l'équipe, l'analyse des rôles individuels au sein de l'équipe, les stratégies pour faire face aux situations difficiles et sur l'importance d'un bon travail d'équipe.

L'affiche devra comporter les informations suivantes qui seront évalué :

Présentation des points forts de chaque membre de l'équipe : Présentation d'au moins 3 points forts de chaque membre de l'équipe

Analyse des rôles individuels au sein de l'équipe : Définition d'au moins deux rôles individuels au sein de l'entreprise.

Des arguments en faveur de l'importance des processus de décision en équipe : Argumentaire à présenter sur les prises de décisions au sein de l'équipe et la gestion stratégique des situations de stress.

Créativité de l'affiche et totem de l'équipe en lien avec la thématique : Créativité de l'affiche et totem de l'équipe en lien avec la thématique et présence d'un nom d'équipe.

B1 : REPONSE A UN BESOIN NON OU MAL SATISFAIT

Ce critère est évalué lors de votre pitch.

Le critère évaluera la réponse donnée à la problématique soulevée dans le sujet à travers votre proposition de produit(s) et/ou service(s) de votre entreprise

Les critères d'évaluation sont les suivant :

Problématique pour l'utilisateur/client identifiée et formulée : Vous avez reformulé et identifié la problématique et défini votre champ d'action.

Risques possibles liés à l'idée du projet : Vous devez citer au moins 3 risques liée à votre projet et son exécution.

La définition du/des groupe(s) cible(s) : Définition global/des groupe(s) cible(s) comprenant au moins un client et un bénéficiaire.

Les objectifs de l'idée : Vous devrez présenter les objectifs que l'entreprise se fixe, les critères d'évaluations correspondant (KPI) et le tableau de bord de suivi de ces objectifs

Arguments en faveur des avantages compétitifs : Vous devrez donner 3 arguments couvrant les aspects économique, écologique ou social et les justifier

L'approche innovante de l'idée d'entreprise et son potentiel de marché : Vous présenterez l'aspect innovant de votre proposition de produit ou service et votre potentiel de marché. Ces aspects devront être définis et évalués.

B2 : LIVRABLE : PITCH (PAUSE DEJEUNER C1)

Ce critère est évalué lors de votre pitch.

Le critère évaluera la présentation de vos travaux du critère B1.

Les critères d'évaluation sont les suivant :

Gestion du temps : La présentation a-t-elle eu lieu dans le délai imparti de 3 minutes

La créativité de la présentation : La présentation sera évaluée sur des critères de professionnalisme (posture, prise de parole, répartition de la parole) et de créativité (prise de parole et support)

Le support de présentation devra être rendu 30 minutes avant la présentation.

C1 : DEFINITION DES CIBLES

Ce critère est évalué par un rendu écrit compris entre 400 et 600 mots.

Le critère évaluera la définition des cibles de(s) produit(s) et/ou services de votre entreprise

Les critères d'évaluation sont les suivant :

La définition de groupes cibles : Vous devrez nous présenter au moins 3 groupes cibles

La profondeur du marché : Vous devez évoluer la profondeur de vos 3 groupes cibles

Explication de la définition des groupes cibles : Vous devrez donner une explication de vos différents groupes avec suffisamment de détails et d'éléments différenciants entre chacun d'entre eux

Pertinence des groupes cibles : Les jurés jugeront de la pertinence des groupes cibles et de leurs définitions

C2 : ENQUETE TERRAIN

Ce critère est évalué par un rendu écrit compris entre 400 et 600 mots.

Le critère évaluera l'enquête terrain, ces données recueilli, la présentation des résultats obtenu et votre analyse.

Cette enquête terrain portera sur l'un de vos groupes cibles défini dans le critère C1

Le choix du groupe cible : En introduction, vous devrez nous présenter pourquoi vous avez choisi ce groupe cible plutôt que les autres pour effectuer votre enquête terrain.

La conception de l'enquête terrain : Ce critère évaluera les structures de votre questionnaire, sa cohérence avec la problématique identifier et les cibles potentielles.

Le questionnaire : Votre questionnaire présente au moins 10 questions, ouverte ou fermée.

Personnes interrogées : Vous avez au minimum 5 personnes interrogées, preuves fournies

Pertinence des personnes interrogées : Les personnes interrogées correspondent au groupe cible

Explication de la pertinence des résultats de l'enquête terrain : Ce critère évaluera l'exploitation de vos résultats, les conclusions dégager et les actions spécifiques que cela à engendrer dans votre entreprise.

D1 : MARKETING

Ce critère est évalué lors de votre pitch de 11h30 en C2

Le critère évaluera la définition de votre plan marketing à l'aide de l'outil des 4Ps

Les 4Ps : La description des 4Ps est réalisé

La définition des objectifs de marketing pour le(s) produit(s)/service(s) : Vous devez définir les objectifs marketing de votre/vos produit(s) et/ou service(s) (SMART)

Le plan d'actions marketing : Vous devrez présenter le plan d'actions marketing ; Le plan d'action marketing défini présente des délais réaliste, cohérent et ils sont justifiés.

D2 : LANCEMENT DU PRODUIT

Ce critère est évalué lors de votre pitch.

Le critère évaluera la stratégie de lancement du/des produit(s) service(s) de l'entreprise

Le groupe cible pour le lancement : La définition du groupe cible pour le lancement du produit

Les coûts liés au lancement du produit/service : Les coûts liés au lancement du produit/service ont été évalués et sont présenter sur une feuille de coûts

Les coûts liés au lancement du produit/service : Votre évaluation des coûts est réaliste et justifiée.

La créativité et le caractère innovant du lancement du produit/service : Vous avez une campagne de lancement créative et innovante, très pertinente et expliqués pour le lancement du/des produit(s) et/ou service(s)

D3 : LIVRABLE : PITCH (PAUSE DEJEUNER C2)

Ce critère est évalué lors de votre pitch.

Le critère évaluera la présentation de vos travaux du critère D1 & D2.

Le support de présentation devra être rendu 30 minutes avant la présentation.

Gestion du temps : La présentation a-t-elle eu lieu dans le délai imparti de 3 minutes.

La créativité de la présentation : La présentation sera évaluée sur des critère de professionnalisme (posture, prise de parole, répartition de la parole) et de créativité (prise de parole et support)

Le support de présentation devra être rendu 30 minutes avant la présentation.

E1: BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

Ce critère est évalué par un rendu écrit compris entre 400 et 600 mots ainsi que le business Model Canvas fourni à compléter.

Gestion du temps : le livrable a-t-il été rendu dans les délais impartis.

L'ensemble des cases du BMC sont complétées : Le BMC a été rendu complété à 100%

Proposition de valeur social répondant à la problématique : La proposition de valeur répond à la problématique du sujet ?

Suivi de l'impact pertinent et identifié : Vous avez fourni un suivi des impacts pertinents et identifié les objectifs de ceux-ci.

E2: SEGMENTATION ET PUBLIC CIBLE

Ce critère est évalué par un rendu écrit compris entre 400 et 600 mots ainsi que le business Model Canvas fourni à compléter.

Les bénéfices sont clairs et cohérents : les bénéfices de la structure pour les bénéficiaires et les liens entre eux sont clairs et cohérents

Pertinence et cohérence de la segmentation pour les bénéficiaires : la segmentation des bénéficiaires est cohérente avec l'offre proposée et répond de façon pertinente au(x) problème(s) de ceux-ci.

Pertinence et cohérence de la segmentation pour les clients : la segmentation des clients est cohérente, le produit ou service proposé peut lui être vendu dans un objectif de répondre à sa problématique.

Au moins deux bénéficiaires sont identifiés : Vous avez identifié au moins deux catégories de bénéficiaire

Au moins deux clients sont identifiés : : Vous avez identifié au moins deux clients ou catégorie de client

E3: ACTIVITES ET INTERVENTIONS

Ce critère est évalué par un rendu écrit compris entre 400 et 600 mots ainsi que le business Model Canvas fourni à compléter.

Le format de l'intervention est pertinent : le type d'intervention du produit ou service est pertinent.

Pertinence et réalisme des activités de la structure : Les activités de votre structure sont pertinentes et réalistes.

Les 3 activités clés principales de l'entreprise sont définies : vous avez défini au moins 3 activités clés dans le projet.

E4: RESSOURCES ET PARTENAIRES

Ce critère est évalué par un rendu écrit compris entre 400 et 600 mots ainsi que le business Model Canvas fourni à compléter.

Au moins deux ressources sont renseignées : vous avez défini au moins deux ressources pour le projet.

Existence de partenariats avec l'écosystème ESS (assos, coopératives, collectivités, etc.) : vous avez renseigné un partenaire du projet issu de l'écosystème de l'ESS

Les besoins d'accès et d'autorisation sont renseignés : vous avez renseigné les besoins du projet en termes d'autorisation gouvernementale et de normes.

Choix de canaux est cohérent pour atteindre les bénéficiaires : vous avez choisi des canaux de communication cohérent avec vos bénéficiaires.

La source de revenus est diversifiée : vous avez diversifié les revenus du projet.

La source de revenus ne dépend pas à plus de 30 % des fonds publics : les revenus du projet provenant de fonds publics ne représentent pas plus de 30 % des revenus globaux.

Les coûts de l'entreprise sont maîtrisés : les coûts du projet sont maîtrisés, vous n'avez pas de dépenses inutiles.

F1: SPEED MODULE: ANGLAIS

Ce critère sera en lien avec le business model Canvas de votre entreprise rendu dans le moule E.

Ce rendu et cette présentation se fera en anglais

Speed module secret

Annexe remis en C2 de la compétition après la pause déjeuner

G1 : VOLET ECONOMIQUE DU BUSINESS PLAN

Ce critère est évalué sur le rendu de votre FISY starter

Le critère évaluera la partie financière de votre projet à travers vos projections.

L'onglet "revenus" de FISY-Starter est complété : Vous avez complété l'onglet "revenus" de FISY-Starter

Le réalisme et l'exactitude du calcul du prix de vente des produits/services : Vous serez évalué sur le prix de vente et le coût variable. Ils devront être cohérent et justifiés.

Le réalisme du nombre de vente sur les 5 premières années : Vous serez évalué sur le nombre de vente sur les 5 années et leur cohérence

L'onglet "personnel" de FISY-Starter est complété : Vous avez complété l'onglet "personnel" de FISY-Starter

Le réalisme et l'exactitude du calcul des charges de personnel : Vous serez évalué sur le réalisme et l'exactitude du calcul des charges de personnel

L'onglet "charges externes" de FISY-Starter est complété : Vous avez complété l'onglet "charges externes" de FISY-Starter

Le réalisme et l'exactitude du calcul des charges externes : Vous serez évalué sur les charges externes leurs cohérences et justifications.

L'onglet "investissement" de FISY-Starter est complété : Vous avez complété l'onglet "investissement" de FISY-Starter

La cohérence des investissements : Vous serez évalué sur le choix des investissements leurs cohérences et justifications.

L'évaluation financière des investissements : Vous serez évalué sur l'évaluation financière des investissements leurs cohérences et justifications.

L'onglet "financement" de FISY-Starter est complété : Vous avez complété l'onglet " financement " de FISY-Starter

La cohérence du financement : Vous serez évalué sur la structuration financière leurs cohérences et justifications.

G2 : VIABILITE ECONOMIQUE DU MODELE

Ce critère est évalué sur le rendu de votre FISY starter

Le critère évaluera la partie « SYNTHÉSE » de votre FISY.

La trésorerie du projet : La trésorerie du projet n'est jamais négative les 2ème premières années.

Le chiffre d'affaires : Le chiffre d'affaires est en progression d'année en année.

La marge brute : La marge brute augmente à partir de l'année 3

Les fondateurs sont rémunérés : Les fondateurs sont rémunérés correctement à partir de l'année 3

G3 : LIVRABLE : FISY STARTER (FIN DE JOURNEE C2)

Ce critère est évalué sur le rendu de votre FISY starter

Gestion du temps : le livrable a-t-il était rendu dans les délais impartis.

H : IMPACTS SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX

Ce critère est évalué sur le Pitch Final.

Il évaluera votre évaluation de l'impact de votre projet sur les aspects sociaux, environnementaux et économique.

La connexion du projet aux Objectifs du Développement Durable : Vous serez évalué sur la mention des ODD dans votre projet et leur(s) connexions.

Les objectifs d'impacts de l'entreprise : Vous serez évalué sur les objectifs d'impacts, leurs définitions et le réalisme de ces impacts.

L'évaluation de l'impact dans les 3 domaines : Vous serez évalué sur les impacts environnementaux, sociaux et économiques de votre projet (au moins 3 impacts)

L'évaluation de l'impact est pertinente : Vous serez évalué sur la pertinence des impacts évalués

Une analyse des zones de destruction de valeur est fournie : Vous devrez fournir une étude des zones de destructions de valeur de votre projet.

La pertinence de l'analyse des zones de destruction de valeur : Vous serez évalué sur la pertinence des zones de destructions, leur identification et leur évaluation.

Une gestion des risques liée à la destruction de valeur est incluse : Vous devrez présenter une gestion des risques liée à cette destruction de valeur.

I1 : PITCH FINAL (JURY INVITES)

Ce critère est évalué sur votre Pitch Final

Le critère sera évalué par les membres du jury invité.

Gestion du temps : Vous serez évalué sur le respect des 6 minutes de présentation de votre projet.

La créativité de la présentation : Vous serez évalué sur la créativité de votre présentation et la compréhension de vos objectifs visés.

Posture et prise de parole lors de la présentation : Vous serez évalué sur votre posture, votre prise de parole et la captation de l'audience.

Équilibre de la prise de parole : Vous serez évalué sur l'équilibre de la prise de parole au sein de l'équipe et la fluidité de vos échanges.

La capacité à mettre en évidence un contenu précis et lisible : Vous serez évalué sur la précision de vos propos, la lisibilité par le public et l'impact sur celui-ci.

Le produit/service répond à la problématique initiale : Vous serez évalué sur la pertinence de votre réponse à la problématique initial.

La cohérence & pertinence de la proposition de valeur : Vous serez évalué su la cohérence et la pertinence de la proposition de valeur, son argumentaire et son caractère innovant.

L'entreprise démontre son impact positif durable : Vous serez évalué sur l'impact positif et durable ainsi que la place qu'il occupe au sein de votre projet.

L'explication de l'expérience acquise en travaillant sur le projet d'entreprise : Vous serez évalué sur les explication et exemple de l'expérience acquise lors de cette compétition.

Pertinence des réponses aux questions posées : Vous serez évalué sur la pertinence de vos réponses aux questions du jury

En tant qu'investisseur, je soutiendrai cette entreprise : Le jury devra répondre à la question : En tant qu'investisseur, je soutiendrai cette entreprise ?

I2 : PITCH FINAL (JURY EXPERT)

Ce critère est évalué sur votre Pitch Final

Le critère sera évalué par les membres du jury d'experts.

L'ensemble des modules précédents est intégré à la présentation (équipe, problème, proposition de valeur & segmentation, marketing, financier, impacts) : Vous serez évalué sur la présence de l'ensemble des éléments présenter dans les critères précédent.

L'évaluation globale de la solution (produit / services) : Vous serez évalué sur la pérennité, la viabilité et la réponse aux besoins du marché

Pertinence des réponses aux questions posées : Vous serez évalué sur la pertinence de vos réponses aux questions du jury.

Le support de présentation devra être rendu 30 minutes avant la présentation.

J : ORGANISATION ET GESTION DU TRAVAIL

Ce critère est évalué à la fin de la compétition

Il reprendra l'ensemble des points d'attention en terme d'organisation et de gestion du travail.

La répartition du travail en équipe est équilibrée : Vous serez évalué sur l'équilibre et la répartition du travail tout au long de la compétition.

Gestion du stress : Vous serez évalué sur votre gestion des situations de stress et les difficultés rencontrés tout au long de la compétition.

Espace de travail propre et structuré : Votre évaluation portera sur la tenue de votre poste de travail.

L'utilisation des moyens techniques et matériels : Vous serez évalué sur l'utilisation des ressources mises à votre disposition et la créativité de leurs exploitations.

LISTE DES ANNEXES

- **Annexe 1: Barème de Notation**
- **Annexe 2: Planning**
- **Annexe 3: BMC ESS**
- **Annexe 4 : Liste de matériels**
- **Annexe 5 : Speed module**