

SYLLABUS OFFICIEL

Examen ESB v.2

Entrepreneuriat et création de petite entreprise (ESB v.2)

Certification : Entrepreneurship and Small Business (ESB) Certification v.2

Niveau : Débutant à intermédiaire | Public : Étudiants / Porteurs de projet /
Auto-entrepreneurs

1. Présentation de la certification

L'examen **Entrepreneurship and Small Business (ESB) v.2**, délivré par **Certiport** et sponsorisé par **Intuit** (éditeur de QuickBooks et TurboTax), est une certification internationalement reconnue qui valide les compétences fondamentales en **création, lancement et gestion d'une petite entreprise**. Elle est officiellement endossée par le **Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE)**, organisation mondiale de référence en éducation entrepreneuriale.

La réussite de cet examen unique conduit à l'obtention de la certification **ESB v.2**, qui atteste de votre compréhension des principes fondamentaux : **idéation et opportunités, business plan, marketing et ventes, production et distribution** (incluant le MVP), et **gestion financière de base**. La combinaison ESB v.2 + Intuit Design for Delight Innovator Certification permet d'obtenir la **Master Certification in Entrepreneurship**. Note : **OpenCertif est centre Certiport autorisé** et peut héberger l'examen.

Informations clés

Code de l'examen	ESB v.2 (Entrepreneurship and Small Business)
Intitulé officiel	Entrepreneurship and Small Business Certification v.2
Certification obtenue	ESB v.2 — Certiport
Éditeur officiel	Certiport (Pearson VUE)
Sponsor officiel	Intuit (éditeur de QuickBooks, TurboTax, Mint, Credit Karma)
Endossement	Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE)
Centre de test	Certiport (Pearson VUE) — OpenCertif est centre Certiport autorisé
Format de l'examen	QCM scenario-based + tâches appliquées
Durée de l'examen	50 minutes
Nombre de questions	42 questions scenarios
Score requis	700 sur 1000 (≈ 70 %)

Prérequis recommandé	150 heures d’instruction en entrepreneuriat et gestion de petite entreprise (recommandation Certiport — équivalent d’un cours d’un an au lycée)
Prérequis académique	Aucun. L’expérience réelle de gestion d’entreprise n’est pas exigée
Langue de l’examen	Examen universel ou versions spécifiques par pays (devises, terminologie locales). OpenCertif propose Français et Anglais
Âge minimum recommandé	14 ans et plus (souvent passé en lycée ou école)
Validité de la certification	Permanente (liée à la version v.2 actuelle)
Politique de reprise	Délai d’attente de 24 heures avant la 1re reprise (voucher retake à utiliser sous 60 jours)
Modalité	En centre Certiport agréé (CATC) avec Compass
Badge numérique	Badge officiel délivré via Credly après réussite
Master Certification	Combiner ESB v.2 + Intuit Design for Delight Innovator = Master Certification in Entrepreneurship
Formules OpenCertif	Bon d’examen officiel inclus Option test blanc CertPREP Option module e-learning
Bonus inclus	EMI (Entrepreneurial Mindset Index) par NFTE : self-assessment des forces et faiblesses entrepreneuriales, alignant le candidat à un archetypé d’entrepreneur

2. Profil du candidat

En tant que candidat à l'examen ESB v.2, vous développez et validez des compétences fondamentales en entrepreneuriat et gestion de petite entreprise. Vous êtes capable de :

- Identifier les **caractéristiques** et les motivations d'un entrepreneur.
- Identifier vos propres **forces, faiblesses et tolérance au risque** via auto-évaluation.
- Reconnaître une **opportunité d'affaires** dans un contexte donné.
- Identifier les **risques, bénéfices, opportunités** et inconvénients de l'entrepreneuriat.
- Conduire une **étude de marché** et définir une **proposition de valeur**.
- Construire un **business model** cohérent (Business Model Canvas).
- Rédiger un **business plan** structuré avec prévisions financières.
- Identifier les **structures juridiques** d'entreprise (SARL, SAS, EI, micro-entreprise).
- Définir une stratégie **marketing** : ciblage, positionnement, mix marketing (4P).
- Choisir les bons **canaux de distribution** et de communication.
- Créer un **MVP (Minimum Viable Product)** et comprendre sa valeur.
- Identifier les processus de **quality control** pour produits digitaux et physiques.
- Comprendre les obligations **réglementaires** et de sécurité produit.
- Interpréter les **états financiers** de base : compte de résultat, bilan.
- Différencier **charges fixes** et **charges variables**.
- Calculer une marge, fixer un prix de vente.
- Gérer la **trésorerie (cash flow)** : encaissements, décaissements, stocks, dettes.
- Identifier les facteurs influençant le **credit rating** de l'entreprise.
- Comprendre les enjeux du **service client** et de la relation fournisseurs.
- Adopter une posture **éthique** dans la conduite de son entreprise.

L'examen évalue spécifiquement quatre familles de compétences correspondant aux **4 domaines de l'ESB v.2** :

- Entrepreneurship and Small Business Concepts — fondations de l'entrepreneuriat.
- Marketing and Sales — stratégie marketing, vente, relation client.
- Production and Distribution — MVP, qualité, distribution, conformité.
- Business Financials — états financiers, cash flow, pricing, credit.

3. Prérequis et public cible OpenCertif

Aucun prérequis académique formel n'est exigé. Certiport recommande toutefois :

- **150 heures d'instruction** en entrepreneuriat et gestion de petite entreprise (équivalent d'un cours d'un an au lycée ou école supérieure).
- Un intérêt marqué pour l'entrepreneuriat et la création d'entreprise.
- Aucune expérience professionnelle antérieure de gestion d'entreprise n'est requise.
- Notions de base en économie et finance personnelle sont un plus.
- L'**Entrepreneurial Mindset Index (EMI)** par NFTE est recommandé avant et après la formation pour mesurer la progression du mindset.

- Anglais niveau scolaire suffisant si la version anglaise est choisie (OpenCertif propose le français).
- Accès aux ressources Certiport : CertPREP Practice Tests (GMetrix), LearnKey courses, Start It Up! (NFTE), Savvy Entrepreneurship.

Public cible OpenCertif

- **Étudiants** en lycée (STMG, baccalauréat pro), BTS Management, DUT GEA, Bachelor business.
- **Porteurs de projet** souhaitant valider la viabilité de leur idée.
- **Auto-entrepreneurs** et micro-entrepreneurs cherchant à structurer leur activité.
- **Professionnels en reconversion** vers la création d'entreprise.
- Salariés envisageant un **side project** ou une activité complémentaire.
- Profils en parcours d'incubateurs et pépinières d'entreprises.
- Étudiants des écoles de commerce, IAE, programmes d'entrepreneuriat.
- Enseignants et formateurs en gestion / management souhaitant certifier leurs compétences.
- Personnes envisageant une carrière en **middle-skill trade** en tant qu'indépendant.
- Candidats au programme combiné **Master Certification in Entrepreneurship** (ESB v.2 + Intuit Design for Delight Innovator).
- Jeunes en parcours **NFTE** ou équivalent en France (Entreprendre pour Apprendre, Talent Boost).
- Profils en programme **Start It Up!** et programmes d'incubation étudiants.

4. Domaines de compétences mesurées

L'examen est structuré autour de 4 grands domaines de compétences. Le tableau ci-dessous indique le poids relatif de chaque domaine dans l'évaluation finale (version 2026 — aligné sur ESB v.2 Certiport, sponsor Intuit). Les pondérations sont des estimations issues du guide officiel Unity / Certiport.

Domaine	Intitulé	Pondération
1	Entrepreneurship and Small Business Concepts	25 %
2	Marketing and Sales	25 %
3	Production and Distribution	25 %
4	Business Financials	25 %

Remarque : l'examen UCU Programmer dure environ 50 minutes pour 40 questions, soit environ 1 minute 15 par question. La gestion du temps est essentielle. Le score requis pour valider est de **500 sur 700** (sur une échelle officielle Unity de 200 à 700 points).

5. Détail des compétences mesurées

Cette section détaille de manière exhaustive l'ensemble des compétences couvertes par l'examen ESB v.2, en s'appuyant sur les Objective Domains publiés par Certiport et Unity Technologies (version 2026 — aligné sur ESB v.2 Certiport, sponsor Intuit).

1 Entrepreneurship and Small Business Concepts 25 %

1.1 L'entrepreneur et son profil

- ▶ Identifier les **caractéristiques d'un entrepreneur** : prise de risque, autonomie, persistance, vision, leadership.
- ▶ Dans un scénario avec auto-évaluation, identifier les **forces, faiblesses et tolérance au risque** et savoir comment compenser via des services externes (comptable, juriste, mentor).
- ▶ Identifier les **risques, bénéfices, opportunités et drawbacks** d'être entrepreneur (liberté vs incertitude, revenus variables, responsabilité totale).
- ▶ Comprendre le rapport entre **passion, compétence et opportunité**.

1.2 Reconnaissance d'opportunité

- ▶ Dans un scénario, **reconnaître une opportunité d'affaires**.
- ▶ Identifier les **tendances du marché**, gaps non couverts, pain points clients.
- ▶ Différencier une **idée** d'une **opportunité réelle** (critères : valeur client, marché, faisabilité, profitabilité).
- ▶ Utiliser des méthodes : **SWOT**, observation, brainstorming, design thinking.

1.3 Business model et business plan

- ▶ Construire un **Business Model Canvas** (9 blocs : segments, propositions de valeur, canaux, relations, revenus, ressources, activités, partenaires, coûts).
- ▶ Rédiger un **business plan** structuré : executive summary, marché, produit, marketing, opérations, finance.
- ▶ Prévisions financières à 3 et 5 ans.
- ▶ Identifier les **sources de financement** : autofinancement, love money, business angels, banques, venture capital, crowdfunding.

1.4 Structures juridiques et conformité

- ▶ Identifier les **statuts juridiques** : micro-entreprise, EI, EURL, SARL, SAS, SASU.
- ▶ Comprendre la responsabilité limitée vs illimitée.
- ▶ Notions de **fiscalité** : impôt sur le revenu vs impôt sur les sociétés, TVA.
- ▶ Obligations sociales : URSSAF, cotisations, protection sociale du dirigeant.
- ▶ Compliance : licences, autorisations, registre du commerce (RCS).

1.5 Éthique en business

- ▶ Comprendre l'importance de l'**éthique** dans la création et la gestion d'entreprise.
- ▶ Notions de responsabilité sociale de l'entreprise (RSE / ESG).
- ▶ Conflits d'intérêt et transparence avec les stakeholders.

2 Marketing and Sales

25 %

2.1 Étude de marché et proposition de valeur

- ▶ Conduire une **étude de marché** : quantitative et qualitative.
- ▶ Identifier les **segments cibles** et personas clients.
- ▶ Analyser la **concurrence** directe et indirecte.
- ▶ Définir une **proposition de valeur** unique (Value Proposition Canvas).

2.2 Stratégie marketing (STP + 4P)

- ▶ **Segmentation, Targeting, Positioning** (STP).
- ▶ Marketing Mix — les **4P** : Product, Price, Place, Promotion.
- ▶ Extension 7P pour les services : People, Process, Physical Evidence.
- ▶ Différenciation et avantage concurrentiel.

2.3 Branding et communication

- ▶ Construire une **marque (brand)** : nom, logo, charte graphique, ton.
- ▶ Storytelling et narration de marque.
- ▶ Choisir les **canaux de communication** : site web, réseaux sociaux, email, publicité digitale, presse, événementiel.
- ▶ Marketing digital basics : SEO, SEM, social media marketing.

2.4 Vente et relation client

- ▶ Cycle de vente : prospection, qualification, négociation, closing, suivi.
- ▶ Techniques de **vente** et argumentaire commercial (CAB, SONCAS).
- ▶ Gérer la **relation client** (CRM) et la fidélisation.
- ▶ Service client et gestion des réclamations.
- ▶ Up-selling et cross-selling.

2.5 E-commerce et plateformes

- ▶ Vendre en ligne via Shopify, WooCommerce, Etsy, Amazon, eBay.
- ▶ Gérer son **avis client** (Yelp, Google Reviews, Trustpilot).
- ▶ Conversion funnel et metrics e-commerce (taux de conversion, panier moyen).

3 Production and Distribution

25 %

3.1 MVP et lean startup

- ▶ Identifier la **valeur d'un Minimum Viable Product (MVP)**.
- ▶ Différencier prototype, MVP et produit final.
- ▶ Comprendre le cycle **Build-Measure-Learn** (lean startup).
- ▶ Pivot vs persevere selon les retours utilisateurs.

3.2 Qualité et tests produit

- ▶ Identifier les **processus de quality control** pour produits digitaux et physiques.
- ▶ Adhérence aux **obligations réglementaires** (CE, NF, ISO, RGPD).
- ▶ Tests utilisateurs et beta testing.
- ▶ Gestion des bugs et SAV produit.

3.3 Production et supply chain

- ▶ Choisir entre **production interne** et sous-traitance.
- ▶ Identifier et gérer les **fournisseurs** et partenaires logistiques.
- ▶ Gérer les stocks : approvisionnement, rotation, point de commande.
- ▶ Coûts de production : matières, main d'œuvre, overhead.

3.4 Distribution et canaux

- ▶ Canaux de distribution : direct, indirect, hybride.
- ▶ Distribution physique vs digitale.
- ▶ Logistique et livraison : saür les coûts, délais, partenaires (DHL, La Poste, Chronopost).
- ▶ Internationalisation : douanes, taxes, réglementations export.

3.5 Opérations et productivité

- ▶ Mise en place des **process opérationnels** internes.
- ▶ Outils de productivité : project management (Trello, Notion), automatisation.
- ▶ Gestion du temps et priorisation (matrice Eisenhower).
- ▶ Recrutement et team management dans une petite structure.

4 Business Financials

25 %

4.1 États financiers de base

- ▶ Dans un scénario, interpréter les **états financiers : income statement** (compte de résultat) et **balance sheet** (bilan).
- ▶ Comprendre l'**actif**, le **passif** et les **capitaux propres**.
- ▶ Lire un **cash flow statement** (tableau des flux de trésorerie).
- ▶ Indicateurs financiers clés : EBITDA, marge nette, ROI.

4.2 Charges fixes et variables

- ▶ Dans une liste de charges, identifier les **charges fixes** (loyer, salaires fixes, abonnements) versus **charges variables** (matières premières, commissions, transport).
- ▶ Calcul du **seuil de rentabilité (break-even point)**.
- ▶ **Marge sur coûts variables** et levier opérationnel.

4.3 Pricing et marge

- ▶ Dans un scénario, identifier les **facteurs qui impactent le prix au client** : coûts, marché, concurrence, valeur perçue.
- ▶ Méthodes de **pricing** : cost-plus, value-based, compétitive, penetration, skimming.
- ▶ Calcul de la **marge brute** et de la **marge nette**.
- ▶ Stratégies de remises et promotions.

4.4 Cash flow et trésorerie

- ▶ Dans un scénario, identifier et analyser le **cash flow** incluant :
 - ▶ **Accounts receivable** (créances clients).
 - ▶ **Accounts payable** (dettes fournisseurs).
 - ▶ **Inventory** (stocks et leur valorisation).
 - ▶ **Debt** (dettes financières et leur remboursement).
- ▶ Gérer le BFR (besoin en fonds de roulement) et anticiper les tensions de trésorerie.

4.5 Crédit et financement

- ▶ Dans un scénario, identifier les **facteurs qui influencent le credit rating** et l'importance d'un bon historique de crédit.
- ▶ Sources de financement : prêts bancaires, micro-crédits, BPI France, love money, business angels, venture capital, crowdfunding (Ulule, KissKissBankBank).
- ▶ Coût du capital et taux d'intérêt.
- ▶ Capitaux propres vs dette : avantages et inconvénients de chaque source.

4.6 Gestion comptable de base

- ▶ Logiciels de comptabilité : **QuickBooks (Intuit)**, Sage, Pennylane, Indy.
- ▶ Notions de plan comptable général français (PCG).
- ▶ Travailler avec un **expert-comptable** : missions et tarifs.
- ▶ Reporting et tableau de bord financier (KPIs).

6. Modalités pédagogiques OpenCertif

OpenCertif accompagne les candidats au ESB v.2 à travers un parcours blended-learning complet, combinant ressources e-learning interactives, projets pratiques en Entrepreneuriat, business plan, marketing, ventes, MVP, finance, cash flow et conformité et accompagnement tutoré.

Format de la formation

Durée recommandée	150 heures d'instruction recommandées par Certiport (équivalent d'un cours de niveau lycée d'un an). OpenCertif structure ce parcours sur 40 à 60 heures de formation tutorée couvrant les 4 domaines de l'examen, complétées par 60 à 90 heures de travail sur un projet entrepreneurial personnel et examens blancs CertPREP
Modalité	100 % distanciel asynchrone, ou blended (distanciel + classes virtuelles)
Support pédagogique	Unity Certified User Courseware officiel (GMetrix) + ressources OpenCertif (modules Rise 360, scénarios immersifs)
Plateforme LMS	Imsopecertif.fr (Moodle) — accès 24/7 pendant 12 mois
Encadrement	Tutorat asynchrone par expert Unity certifié + classes virtuelles bimensuelles
Pratique requise	Au moins 150 heures de pratique Unity (recommandation officielle Unity Technologies)
Évaluations	Quiz formatifs par module, 3 projets pratiques Unity, examens blancs CertPREP
Certification finale	Passage de l'examen ESB v.2 en centre OpenCertif (CATC Certiport)

Parcours d'apprentissage proposé

- **Module 1** : L'entrepreneur — profil, caractéristiques, mindset.
- **Module 2** : Entrepreneurial Mindset Index (EMI) — auto-évaluation NFTE.
- **Module 3** : Identification d'opportunités — tendances et pain points.
- **Module 4** : Business Model Canvas — 9 blocs clés.
- **Module 5** : Business plan structuré et prévisions financières.
- **Module 6** : Statuts juridiques — micro-entreprise, EURL, SARL, SAS.
- **Module 7** : Fiscalité et obligations sociales URSSAF.

- **Module 8** : Éthique et RSE en petite entreprise.
- **Module 9** : Étude de marché — quantitative et qualitative.
- **Module 10** : Segmentation, Targeting, Positioning (STP).
- **Module 11** : Marketing Mix — les 4P / 7P.
- **Module 12** : Branding et communication.
- **Module 13** : Marketing digital — SEO, SEM, social media.
- **Module 14** : Cycle de vente et techniques de closing.
- **Module 15** : CRM et relation client.
- **Module 16** : E-commerce — plateformes et conversion funnel.
- **Module 17** : Minimum Viable Product (MVP) et lean startup.
- **Module 18** : Quality control — produits digitaux et physiques.
- **Module 19** : Conformité réglementaire — CE, NF, ISO, RGPD.
- **Module 20** : Supply chain et gestion des stocks.
- **Module 21** : Canaux de distribution et logistique.
- **Module 22** : Opérations et productivité.
- **Module 23** : Lecture du compte de résultat et du bilan.
- **Module 24** : Charges fixes vs variables et seuil de rentabilité.
- **Module 25** : Pricing et méthodes de fixation des prix.
- **Module 26** : Cash flow — AR, AP, inventory, debt.
- **Module 27** : Sources de financement et credit rating.
- **Module 28** : Comptabilité avec QuickBooks (Intuit) ou alternatives FR.
- **Module 29** : Projet entrepreneurial personnel — idea à launch.
- **Module 30** : Examen blanc CertPREP et révision finale.

7. Ressources d'étude officielles

En complément du parcours OpenCertif, les ressources officielles Unity Technologies et Certiport suivantes sont fortement recommandées :

- Page officielle Certiport : certiport.pearsonvue.com/Certifications/ESB.
- Page officielle OpenCertif : opencertif.fr/certifications/esb.
- Objective Domains ESB v.2 officiel (PDF Certiport).
- Datasheet ESB Certiport (certiport.com / Portal / Common / DocumentLibrary).
- **CertPREP Practice Tests (GMetrix)** — examens blancs Certiport officiels.
- **LearnKey courses** pour ESB — self-paced video learning.
- **Start It Up!** — curriculum NFTE pour entrepreneurial mindset.
- **Savvy Entrepreneurship** (ebook/print) — cours complet entrepreneuriat.
- **BrainBuffet** et **XperienceED** — cours en ligne alignés sur ESB.
- **Entrepreneurial Mindset Index (EMI)** par NFTE — self-assessment.
- **Intuit QuickBooks** learning resources — comptabilité small business.
- Master Certification : passer aussi **Intuit Design for Delight Innovator**.
- Ressources françaises : **BPI France Création, CCI, CMA, URSSAF**.
- Modèles de business plan : BPI France, Bpifrance Création, microsoft.com / fr / business.
- Communautés : **Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE), The Family, Station F, BPI Hub**.
- Page Certiport browser-based exam demo : **ESB test-drive**.
- Badge officiel délivré via **Credly** (credly.com).

8. Modalités de passage de l'examen

Inscription	Via OpenCertif ou directement auprès d'un centre Certiport
Centre d'examen	OpenCertif — Centre Certiport Authorized Testing Center (CATC) / Pearson VUE
Mode de passage	En centre uniquement (Unity n'autorise pas l'examen OnVUE à distance pour les certifications UCU — présence sur site requise)
Pièce d'identité	1 pièce d'identité avec photo obligatoire le jour de l'examen (pour les mineurs : autorisation parentale et CNI / passeport)
Aménagements	Demande possible auprès de Certiport (temps additionnel, assistance technique)

Résultat	Score communiqué immédiatement à la fin de l'examen (échelle 200-700, seuil de réussite 500)
Validité de la certification	3 ans à partir de la date de réussite — attribuée une seule fois (stackable, pas de renouvellement payant requis)
Politique de reprise	Délai d'attente de 24 heures avant la 1re reprise. Voucher retake à utiliser sous 60 jours après l'échec.
Badge numérique	Badge officiel délivré via Credly et intégrable à LinkedIn, CV, portfolio, sites de recrutement

9. Contact et inscription

Pour toute information complémentaire, demande de devis ou inscription à la formation préparatoire au ESB v.2, l'équipe OpenCertif reste à votre disposition. OpenCertif est un Centre Certiport Authorized Testing Center (CATC) habilité à délivrer les certifications Unity Certified User.



10. Mentions légales et version

Ce syllabus est établi par OpenCertif sur la base des Objective Domains officiels publiés par Certiport pour la certification ESB v.2, dans sa version applicable (version 2026 — aligné sur ESB v.2 Certiport, sponsor Intuit). Les compétences mesurées, les pondérations et les objectifs présentés reflètent fidèlement la structure de l'examen telle que publiée par Unity Technologies via Certiport.

Certiport, CertPREP, GMetrix, Compass et le logo Certiport sont des marques déposées de Pearson Education Inc. Pearson VUE est une marque déposée de Pearson Education Inc. ESB (Entrepreneurship and Small Business) et Master Certification in Entrepreneurship sont des marques déposées de Pearson Education Inc. Intuit, QuickBooks, TurboTax, Mint, Credit Karma et Design for Delight sont des marques déposées d'Intuit Inc. NFTE (Network for Teaching Entrepreneurship) et Entrepreneurial Mindset Index (EMI) sont des marques déposées de la Network For Teaching Entrepreneurship Inc. Entre-Ed (National Consortium for Entrepreneurship Education) est une marque déposée du National Consortium for Entrepreneurship Education. LearnKey est une marque déposée de LearnKey Inc. Credly est une marque déposée de Pearson Education Inc. Les autres marques citées (Shopify, Etsy, Amazon, eBay, Yelp, Google) appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

OpenCertif n'est pas affilié à Unity Technologies. Ce document est fourni à titre informatif. Pour la version officielle et à jour des Objective Domains, consulter certiport.pearsonvue.com/Certifications/Unity et unity.com/products/unity-certifications.

Version du syllabus : 2026.05 — Édition mai 2026

Source officielle Certiport : certiport.pearsonvue.com/Certifications/Unity/Certified-User/Certify

Source officielle Unity : unity.com/products/unity-certifications/user-programmer

Page OpenCertif : opencertif.fr/unity-user-programmer