

Philippe Poutonnet
30, rue Boutonnet
34400 Lunel
06 67 09 49 46
phpoutonnet@gmail.com
<http://www.philippe-poutonnet.pro>



FICHE COMPÉTENCES TECHNIQUES EN CRÉATION D'ENTREPRISE, DÉVELOPPEMENT ET INNOVATION EXEMPLES DE COMPÉTENCES CLEFS POUVANT ÊTRE PROPOSÉES

Accompagnement humain :

- définir des talents, des aspirations, des motivations ;
- cartographier un potentiel de compétences et évaluer la maturité digitale et l'autonomie d'un candidat ;
- vérifier la cohérence d'un projet de création et sa faisabilité financière, juridique, commerciale, environnementale et humaine ;
- travailler des points à optimiser et réduire les points faibles - coacher ;
- rechercher un statut approprié qui tienne compte de la philosophie du créateur, de l'évolution envisagée et des moyens globaux mis en place ;
- accompagner le créateur lors de difficultés techniques, opérationnelles ou relationnelles ;
- accompagner sur des concepts spécifiques et aspirationnels (océan bleu, lean start up...) ;
- travailler l'intégration à des réseaux commerciaux et professionnels ;
- rechercher des partenaires et des synergies ;
- informer sur les dispositifs publics et privés.

Accompagnement technique en gestion et en stratégie ;

- accompagner le créateur dans ses démarches de création d'activité auprès des CFE et en ligne ;
- préparer des demandes de financements auprès de plateformes locales, d'établissement bancaires ou auprès de structures de financements solidaires (crowdfunding) ;
- définir la logistique administrative et financière à mettre en place ;
- apprendre à utiliser des outils digitaux sur site (ERP, CRM...) et en mobilité (tablettes, cloud...) ;
- faire une étude de la concurrence ;
- apprendre à créer un business plan ;
- réaliser des tableaux de bord et initier au reporting ;
- réaliser une étude de marché et des études qualitatives et quantitatives ;
- réaliser une veille projective ou un projet de développement ;
- trouver des ressources (financeurs, banques, fournisseurs, structures d'accompagnement) ;
- réaliser une carte perceptuelle de positionnement ;
- définir des facteurs clefs de succès ;
- répondre à des appels d'offre, à des appels à projets et rechercher des financements pour le développement de projets ;
- anticiper une vraie démarche stratégique et y adosser des moyens opérationnels ;
- assurer le suivi administratif de différentes conventions (agrément, bilans, renouvellements...) ;
- réaliser un diagnostic stratégique .

Accompagnement technique en action commerciale :

- développer un plan d'action commercial ;
- prospecter ses premiers clients en mettant en place une stratégie de prospection active ;
- former à la négociation commerciale ;
- calculer une structure de coût ;
- définir une politique de prix et un prix d'acceptabilité ;
- préparer une opération d'échantillonnage ;
- adapter une activité à des contraintes de production, logistiques ou réglementaires ;
- améliorer des process ;
- rédiger un cahier des charges pour un sous-traitant ;
- mettre en place un site internet vitrine ou marchand ;
- concevoir un éco-système numérique pour optimiser la conversion ;
- mettre en place une campagne de communication et de social media ;
- mettre en place un évènement ;
- anticiper les actions correctives ;

Aptitudes propres :

- rigueur méthodologique et organisationnelle ;
- autonomie, force de proposition ;
- capacité de synthèse et d'analyse ;
- qualité d'écoute, de médiation ;
- fortes qualités relationnelles, dynamisme ;
- connaissance des milieux institutionnels ;
- pratique confirmée des réseaux ;
- anglais certifié niveau B2 (pratique fluide et professionnelle) ;
- pratique professionnelle du numérique.