

Dans une entreprise ou une organisation, un « rôle » se définit par des métiers ou des fonctions. Comme dans une vraie entreprise, la fonction est évolutive et dépend de la personne qui l'occupe, de l'activité concernée, des innovations dans le domaine respectif... Il est donc important d'identifier les rôles clés pour votre projet de Mini-Entreprise®. Ces rôles peuvent être regroupés en pôles ou services pour faciliter l'organisation du travail.

Nous vous proposons ci-dessous quelques idées de pôles qu'il est possible de retrouver en entreprise. Cette liste n'est pas exhaustive car les besoins en compétences varient en fonction du type de structure, des ressources humaines et du domaine d'activité. Ce sera aux mini-entrepreneurs de repérer les pôles nécessaires à leur projet ! Ils peuvent créer d'autres pôles ou même réfléchir à une nouvelle forme d'organisation interne.

Il est intéressant de faire découvrir à chaque jeune plusieurs rôles dans l'année. Ainsi, il n'aura pas de frustration s'il n'obtient pas son premier choix au démarrage.

Pôle coordination



Le pôle coordination s'occupe d'élaborer et mettre en œuvre la stratégie de la Mini-Entreprise®. Ce pôle doit aussi s'assurer que l'ensemble de l'équipe de la Mini-Entreprise® soit bien soudé et transmettre les informations importantes à tous les mini-entrepreneurs.

Il ne s'agit pas d'être en charge de la direction de l'entreprise en mode strictement hiérarchique, mais plutôt de coordonner collectivement la charge de responsabilités de l'équipe. Pour cette raison, sens de l'écoute et du relationnel, communication, esprit de synthèse et dynamisme sont les maîtres mots dans ce genre de fonction. Il faut également faire preuve d'aisance dans la prise de parole en public pour bien représenter la Mini-Entreprise®.

Les missions principales du pôle coordination sont :

-  Faciliter la communication entre les différents pôles, assurer le suivi des activités et éventuellement gérer les conflits
-  Formaliser son projet en rédigeant un plan d'affaire (business plan) et un rapport d'activité
-  Représenter la Mini-Entreprise®, gérer les relations partenariales

Pôle production



Le pôle production organise la réalisation du produit : cela passe tout d'abord par la rédaction du cahier des charges. Il s'occupe d'acheter les matières premières et de fixer les objectifs de fabrication en fonction des besoins. Pour ce poste, il faut avoir un goût pour le travail manuel mais aussi faire preuve d'organisation et d'aisance dans la négociation, notamment avec des fournisseurs.

Les missions principales du pôle production sont :

-  Élaborer le cahier des charges et le prototype de son produit
-  Trouver des fournisseurs
-  Demander des devis et passer commande, gérer les stocks
-  Produire

Pôle gestion-finance



Le pôle gestion-finance est en charge de la tenue des comptes (dépenses et recettes) de la Mini-Entreprise®. Cette fonction se prête bien pour ceux qui sont à l'aise avec les chiffres et avec le travail sur ordinateur, en particulier sur des logiciels tableur tels que Microsoft Excel. Tenir la comptabilité d'une entreprise demande également beaucoup de rigueur et de transparence.



Les missions principales du pôle gestion-finance sont :

-  Élaborer le budget prévisionnel et le bilan financier de sa Mini-Entreprise®
-  Constituer le capital de démarrage de sa Mini-Entreprise®
-  Valider les devis et payer les fournisseurs
-  Gérer la comptabilité de sa Mini-Entreprise® et la répartition des bénéfices en fin d'année

Pôle vente / marketing



Le pôle vente / marketing a pour objectif de convaincre les clients à acheter le produit proposé par la Mini-Entreprise®. Les mini-entrepreneurs ayant envie d'exercer ce métier seront aussi responsables de la relation avec la clientèle dans le but de la fidéliser. Pour bien vendre son produit, il faut montrer une bonne force de conviction et être à l'aise dans la prise de parole en public.

Les missions principales du pôle vente sont :

-  Étudier et surveiller l'évolution et les tendances du marché
-  Élaborer son argumentaire de vente, valoriser son produit et son concept
-  Définir les objectifs de vente, les canaux de distribution et la relation client
-  Concevoir et animer des stands de vente

Pôle communication / marketing



Le pôle communication a pour objectif de construire une image de la Mini-Entreprise® visant à valoriser le produit ou service qu'elle propose. C'est sur la base de ces valeurs et engagements que les clients seront attirés par l'activité de l'entreprise. Cela passe par l'utilisation de canaux de communication qui construiront la renommée de la marque (médias, internet, réseaux sociaux...). Originalité, créativité et dynamisme s'avèrent

des qualités indispensables pour travailler dans ce pôle.

Les missions principales du pôle communication sont :

-  Choisir le nom et le logo de sa Mini-Entreprise®
-  Gérer la relation presse
-  Définir le packaging et mettre en valeur le produit
-  Élaborer et mettre en œuvre la stratégie de communication de sa Mini-Entreprise®

