

C.A.P. Solutions, « facilitateur et accélérateur d'entrepreneuriat »

Notre savoir-faire : accompagner les Dirigeants de PME et leurs Equipes dans le développement de leur projet d'entreprise. **Notre méthode** : proposer un cadre de réflexion, des outils méthodologiques adaptés et, au travers de nos expertises, des compléments de ressources pour faciliter et accélérer :

- ✓ l'élaboration de stratégies pragmatiques (produit – commerce - fabrication)
- ✓ la structuration et la mise en place d'organisations efficaces (hommes - processus)

et créer les conditions propices à élargir le champ des décisions et à les challenger. **Notre engagement** : réaliser des interventions concrètes et centrées sur les résultats. **Notre priorité** : accroître la sérénité des Dirigeants dans l'exercice difficile et solitaire du métier de décideur.



Diagnostics stratégiques et plans d'actions

Concentrer et développer ses ressources sur les bonnes cibles au juste moment pour gagner. Des outils simples et éprouvés pour définir une stratégie gagnante. Des plans d'actions pragmatiques et efficaces.

Elaboration de business plans

Déterminer son plan de développement et le chiffrer. Une analyse méthodologique éprouvée et un diagnostic de qualité pour convaincre vos partenaires financiers. Un accompagnement dans leur présentation.



Recherche de financements et subventions

Choisir les bons partenaires pour accompagner la croissance de votre activité et assurer le montage précis et détaillé de dossiers complexes. Un soutien essentiel et un accompagnement dans le suivi.

Optimisation des processus industriels et logistiques

S'engager vers l'excellence industrielle et logistique au profit de vos clients. Des études précises et chiffrées pour investir au mieux et économiser vos ressources tout en améliorant la qualité de vos produits et de vos services.



Diagnostics organisationnels et conduite du changement

Définir la juste organisation répondant à vos ambitions stratégiques et opérationnelles et compatibles avec votre culture d'entreprise. Un travail basé sur l'écoute et l'accompagnement du changement.

Développement de performance personnelle et formation interne

Vous accompagner avec votre équipe dirigeante ou former votre personnel. Des modules d'accompagnement sur mesure pour adapter les femmes et les hommes de votre entreprise à un environnement sans cesse en mouvement.



Management de transition

Assurer les transitions managériales de votre organisation en mettant opérationnellement à votre disposition une expérience aboutie du management des hommes et des processus organisationnels en contexte incertain.

OFFRE : Prestations par phase de vie

			Prestations									
			* En sous-traitance suivant la spécialisation des sujets									
Phase	Caractéristiques	Enjeux	Apport réseau	Conseil Stratégique	Etudes de marché *	Business plan	Pilotage projet R&D	Recrutement *	Conseil organisation	Conseil marketing & commercial *	Conseil industrialisation, logistique et achat *	Dev. Perf. personnel
E mergence	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Basculement de l'idée à l'entrepreneuriat ✓ Rassemblement de l'équipe fondatrice 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Partager des valeurs et un projet ✓ Disposer des compétences nécessaires au démarrage 	X	X								X
C réation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Création de la structure juridique ✓ Création de la marque ✓ Recherche des premiers financements ✓ Mobilisation des ressources-clefs ✓ Développement des produits et des services 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Répartir les rôles entre les porteurs ✓ Définir la stratégie et concevoir le business-model ✓ Réaliser les études de marché pertinentes ✓ Monter le business-plan ✓ Concevoir le programme R&D et protéger l'innovation 	X	X	X	X	X					
L ancement	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Renforcement de l'équipe de management ✓ Conduite de l'innovation sur le marché (clients-partenaires, prototypes/préséries) ✓ Montage de l'organisation (fiches de poste, processus, SI, ...) ✓ Validation du business-model 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Réussir les premiers recrutements ✓ Amorcer le pipe-commercial ✓ Obtenir les premières références ✓ Développer une stratégie marketing et commerciale gagnante ✓ Trouver les financements complémentaires 	X		X			X	X	X		X
C roissance	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Industrialisation de l'offre (processus, outil de fabrication, SI) ✓ Extension du périmètre (produits/services, marchés) ✓ Renforcement du commerce et du marketing 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Trouver les relais de financement ✓ Structurer l'organisation ✓ Adopter une gouvernance adaptée ✓ Préserver les valeurs ✓ Fidéliser les équipes ✓ Poursuivre l'innovation 	X					X	X	X	X	X
C onsolidation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Renouvellement des avantages concurrentiels ✓ Préparation des relais de croissance 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Adapter la stratégie ✓ Identifier en interne et faire grandir les porteurs de projet ✓ Adapter l'organisation 	X	X					X		X	X