

Bilan de compétences – étude de cas :

Jean – Faire du savon ou le vendre ?

Contexte

Jean a 41 ans, en couple et sans enfant. Il est manager dans une grande banque qui souhaite se séparer d'une partie de ses collaborateurs. Comme il ne se retrouve plus dans les valeurs de son entreprise, il s'est porté volontaire pour partir. Il aimerait retrouver une activité qui ait du sens à ses yeux.

Le bilan de compétences

Après une séance consacrée au parcours de vie, de formation et professionnel de Jean, le bilan de compétences s'intéresse à ses valeurs : il aime apporter quelque chose d'utile aux autres, conseiller, faire de ses mains, l'écologie. Même s'il ne l'a pas dit tout de suite, il a déjà un projet, faire des savons bio. Il suit plusieurs comptes sur internet de personnes qui testent des recettes de savons, champoings ou produits ménagers bios et qui vendent sur internet. Je propose à Jean de contacter quelques producteurs et d'en rediscuter à la séance suivante. Troisième séance : les échanges qu'il a eus lui ont donné une nouvelle idée : plutôt que de produire lui-même, il va ouvrir une boutique et vendre les créations des petits artisans du bio qui créent des produits formidables mais peinent à les commercialiser. En plus ça tombe bien, une boutique va se libérer dans son centre commercial. Il a déjà pris l'initiative d'aller la visiter et de discuter avec l'actuel gérant. Au cours des séances suivantes, Jean profite de ses connaissances bancaires et comptables pour établir un business-model. Il décide toutefois de souscrire à un accompagnement individualisé à la création d'entreprise auprès de la chambre de commerce. Jean a la chance de disposer d'une mise de fonds conséquente : la prime de départ de son entreprise. Après une journée de formation en ligne proposée par Pôle emploi, Jean se lance dans une mini étude de marchés à la sortie du centre commercial : « Oui, une boutique de produits bio et de créateurs, ce serait chouette ». Jean décide de franchir le pas, contacte le propriétaire de l'emplacement et commence à négocier (fermement) les termes du bail, les conditions de ruptures, les travaux à venir.

Synthèse du bilan

Lors de l'arrêt du bilan de compétences, les travaux d'aménagement du local ont commencé et Jean a contacté plusieurs producteurs pour leur proposer des partenariats. Il est heureux car il a trouvé une activité qui lui semble utile et pleine de sens.

Conclusion

Le bilan de compétences a permis de passer de l'idée de production de produit à celle de commercialisation qui permet mieux de vivre de son activité. Le bilan de compétences a accompagné Jean non seulement dans le choix d'un projet professionnel mais aussi dans le début de sa mise en œuvre.