Organisez-vous !

Suite au travail de défrichage que vous avez initié avec la fiche business\_plan\_1, vous avez plus d’éléments et vous êtes donc prêt à vous donner une organisation pour les mois qui viennent. C’est l’objectif de ce document.

|  |  |
| --- | --- |
| **Suite à un premier tour de piste fait auprès d’une dizaine de personnes (cf. fiche business\_plan\_1), listez toutes les questions que vous vous posez spontanément sur votre projet** | **Qui peut vous aider à répondre à ces questions ?** |
|  |  |

* Parmi les personnes que vous allez rencontrer, quelles sont celles qui peuvent former un comité d’accompagnement pour vous aider ? Y en aurait-il à intégrer dans l’équipe porteuse de votre projet ?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* Repérez dès maintenant le type de financeur que vous souhaitez solliciter, et rencontrez-en certains dès maintenant pour comprendre ce qu’ils attendent pour être convaincus.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Source de financement | Apport attendu | | | Choix a priori | | | Contacts à prendre |
|  | Capital | Crédit | Autre | Oui | Non | Peut-être |  |
| Apport personnel |  |  |  |  |  |  |  |
| « *Love Money*» |  |  |  |  |  |  |  |
| Financement participatif ou « crowdfunding » |  |  |  |  |  |  |  |
| Concours d’entrepreneuriat |  |  |  |  |  |  |  |
| Prêt d’honneur |  |  |  |  |  |  |  |
| *Business Angels* |  |  |  |  |  |  |  |
| Fonds d’investissement |  |  |  |  |  |  |  |
| Banques |  |  |  |  |  |  |  |
| Subventions |  |  |  |  |  |  |  |

* Repérez les points de vue à prendre en compte (experts, managers, clients, fournisseurs, personnel, utilisateurs, autorités publiques, etc.) et rencontrez-les. (ps : il ne s’agit pas de répéter ce que vous auriez pu déjà noté plus haut, mais de faire un balayage de tous les points de vue possibles sur votre projet et de repérer les points de vue complémentaires dont vous avez besoin)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Qui ? | Sur quels points de vue ? | Quelles questions ? |
|  |  |  |

* Donnez-vous un planning par phases :

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Mois 1 | Mois 2 | Mois 3 | Mois 4 | Mois 5 | Mois 6 | Mois 7 | Mois 8 | … |
| Défrichage[[1]](#footnote-1) (chapitres 1, 2 et 3) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Formulation de la stratégie (chapitre 4) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Construction du plan financier (chapitre 5) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rédaction du document de présentation (chapitre 6) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Recherche de financements (chapitre 6) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lancement de l’activité |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. Ce que vous êtes en train de faire et l’ensemble des premiers entretiens d’affinage de votre projet. [↑](#footnote-ref-1)