

Check-List votre suivi d'activité

Réseau
Initiative
VENDEE BOCAGE



	MORAL, PLAISIR, ÉQUILIBRE DE VIE
	FINANCIER
	MARCHÉ, PRODUIT, CONCURRENCE
	PARTENAIRES EXTÉRIEURS
	MOYENS
	COMMUNICATION
	STRATÉGIE À MOYEN ET COURT TERME

Réseau
Initiative
VENDEE BOCAGE

Emmanuelle DELANOE
Chargée de mission

Tél : 02 51.43.87.25
Port : 07.50.02.88.53
e.delanoe@initiative-vendeebocage.fr
2 rue Jules Verne- 85250 Saint-Fulgent



Pour vous aider, à préparer le rendez-vous de suivi IVB et vos rendez-vous de parrainage, le réseau initiative a mis en place un site internet « jeu de 7 familles » pour faciliter nos échanges, questionnements et pistes d'actions.

Site en ligne : https://initiative-france.fr/components/com_main/documents/jeu_7_familles.html



Merci également de penser à mettre à jour IP2.0 et/ou envoyer vos documents de gestion avant chaque entretien

Remplissage de la « météo mensuelle »		
Connaissance banque de documents utiles onglet avancement		
Connaissance compilation des échanges avec la plateforme dans onglet entretiens		

		TENDANCE GENERALE DE L'ACTIVITE
Niveau d'activité de l'entreprise		
Perspectives (commandes, devis)		



MORAL, PLAISIR, ÉQUILIBRE DE VIE

Moral et motivation du dirigeant		
Organisation du dirigeant		
Equilibre vie pro et personnelle		

Se sent entouré (e)	😊 😐 😞	
Plan de formation réalisé / programmé	😊 😐 😞	
Se sent à l'aise dans son rôle	😊 😐 😞	



FINANCIER

De manière générale pensez-vous être opérationnel sur le suivi financier de votre entreprise ? 😊 😐 😞

Respect du plan de financement de départ	😊 😐 😞	
Aides obtenues ou en cours	😊 😐 😞	
Outils de suivi gestion mis en place	😊 😐 😞	
Prévisions de Chiffre d'affaires atteintes	😊 😐 😞	
Niveau de charges par rapport au prévisionnel	😊 😐 😞	
Budget prévisionnel de trésorerie suivi	😊 😐 😞	
Niveau de trésorerie de l'entreprise	😊 😐 😞	
Prix et Marges cohérents aux prévisions	😊 😐 😞	
Carnet de commandes en cours	😊 😐 😞	
Investissements prévus	😊 😐 😞	



COMMUNICATION

De manière générale pensez-vous être opérationnel sur la communication de votre entreprise ? 😊 😐 😞

Actions commerciales et plan de communication respectés (modèle dans onglet avancement)	😊 😐 😞	
Utilisation des réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram, Youtube etc)	😊 😐 😞	
Site internet (Wix, google) et référencement internet de l'entreprise	😊 😐 😞	
Utilisation d'outils (google my business, canva, emailing, sendinblue, mailjet , i love pdf etc)	😊 😐 😞	
Fichier clients renseigné et plan de prospection en place (modèle dans onglet avancement)	😊 😐 😞	
Adhésion à des réseaux (BNI, CARBAO, association artisans-com, Femmes des territoire, JCE etc)	😊 😐 😞	
Budget communication tenu et retour sur investissement analysé (statistiques site internet, campagne google ads, boost facebook etc)	😊 😐 😞	



MARCHÉ, PRODUIT, CONCURRENCE

De manière générale que pensez-vous de votre marché sur lequel se positionne votre entreprise ? 😊 😐 😞

Veille sur concurrence et marché	😊 😐 😞	
Différenciation, recherche de valeur	😊 😐 😞	
Relations clients	😊 😐 😞	
Développement envisagé de nouveaux produits ou services	😊 😐 😞	



MOYENS

De manière générale êtes-vous satisfait des moyens que votre entreprise a pour se déployer ? 😊 😐 😞

Moyen en matériel	😊 😐 😞	
Contraintes réglementaires respectées	😊 😐 😞	
Locaux opérationnels	😊 😐 😞	
Recrutement	😊 😐 😞	
Management	😊 😐 😞	



PARTENAIRES EXTÉRIEURS

De manière générale, êtes-vous satisfait des partenaires clés de votre entreprise ? 😊 😐 😞

Relations comptable	😊 😐 😞	
Relations banque	😊 😐 😞	
Commune/Communauté de Communes	😊 😐 😞	
Conseiller juridiques, fiscaux, sociaux...	😊 😐 😞	
Assurances	😊 😐 😞	
Groupement (ex : coopérative etc)	😊 😐 😞	
Union des artisans - commerçants	😊 😐 😞	



STRATÉGIE À MOYEN ET COURT TERME

De manière générale, êtes-vous serein concernant l'atteinte de vos objectifs ? 😊 😐 😞

Visibilité développement moyen long terme	😊 😐 😞	
Opportunités à venir	😊 😐 😞	

RETROSPECTIVE DE LA PERIODE

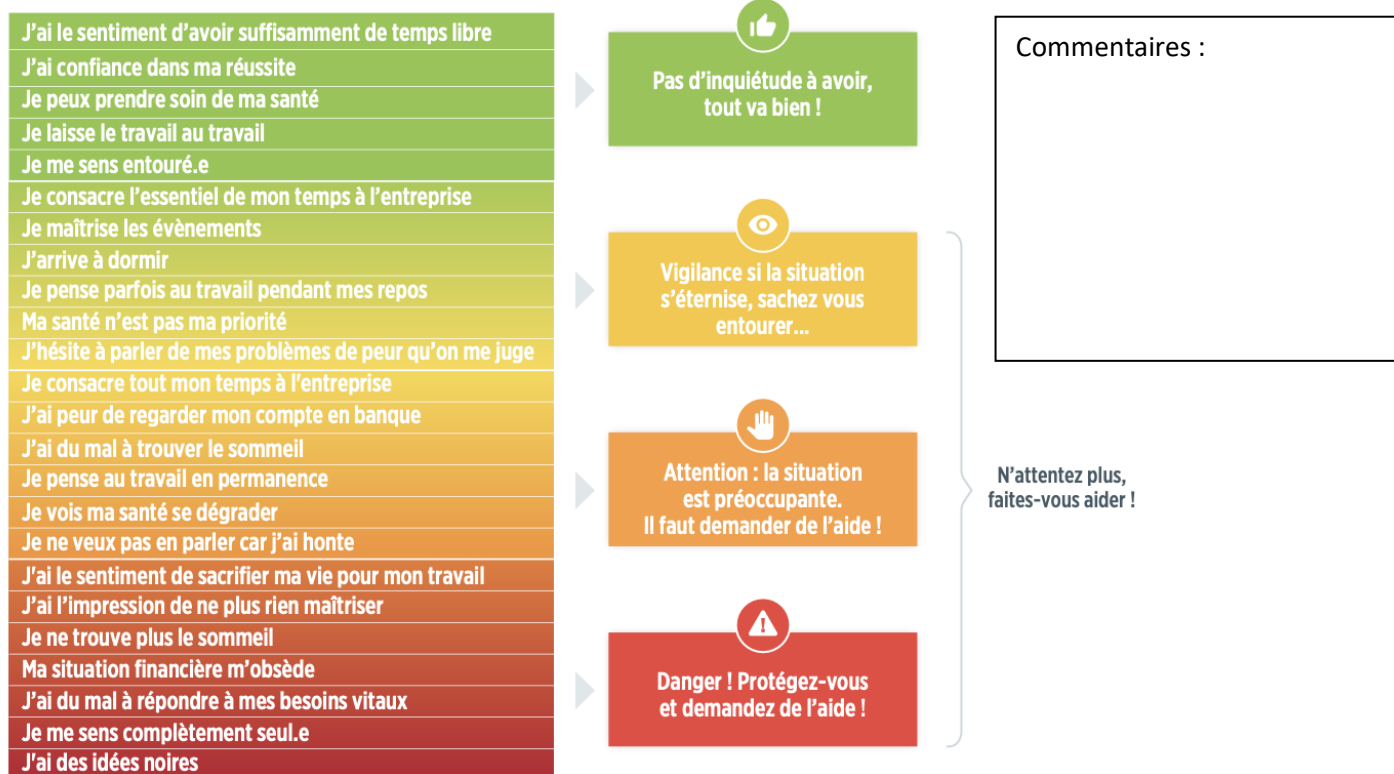
Un échec qui vous vient à l'esprit	
Une réussite dont vous êtes fier	

VOS ATTENTES VIS-A-VIS D'INITIATIVE (A COCHER) :

Une mise en réseau local	<input type="checkbox"/>	
Des conseils sur un point précis	<input type="checkbox"/>	
Obtenir des rendez-vous plus réguliers avec un permanent IVB	<input type="checkbox"/>	
La mise en place rapide du parrainage	<input type="checkbox"/>	
Une mise en relation avec la communauté de communes	<input type="checkbox"/>	

Voici le Baromètre santé de l'entrepreneur ([ré-Agir](#)) conçu pour que chaque dirigeant.e d'entreprise puisse prendre conscience, dès les premiers signaux de difficulté et ose faire le premier pas pour s'entourer.

Et vous, où vous positionnez-vous sur ce baromètre ?



Ce baromètre s'appuie sur les travaux de recherche réalisés par Célia Magras, docteure en droit.

CADRE RESERVE A IVB :

PROPOSITIONS & RECOMMANDATIONS	
Urgence à traiter :	
Expertise nécessaire :	
Organisation d'un rendez-vous coup de pouce ou comité suivi :	
Mise en relation avec le référent bénévole territorial :	
Informations ou contacts donnés :	
Nouveau prêt d'honneur envisagé :	

