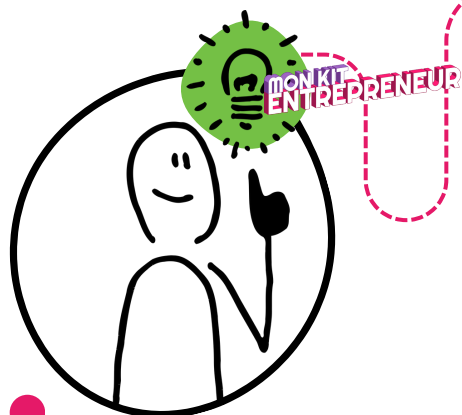
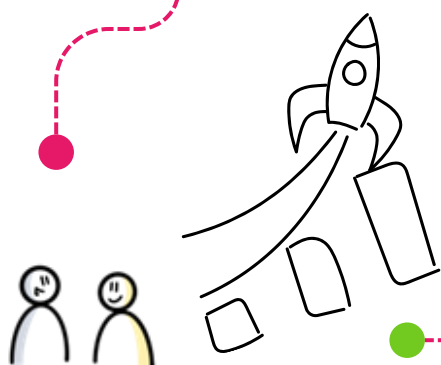


OBJECTIF, ENTREPRENDRE !



Mon carnet D'ACCOMPAGNEMENT



Réseau
Initiative
VENDÉE BOCAGE

www.initiative-vendeebocage.fr

contact@initiative-vendeebocage.fr

02.51.43.87.25

Ma chargée accompagnement :

Emmanuelle Delanoe

e.delanoe@initiative-vendeebocage.fr

07.50.02.88.53

Mon prévisionnel est prêt ou en cours de finalisation ;
Je peux télécharger l'appli gratuite, pour m'aider

MONKIT
ENTREPRENEUR



1 **1H**

JE REMPLIS IP2

**ANALYSE PAR CHARGE DE MISSION
AVANT LE RDV - IP2 COMPLETE**

Date prévue :

Mon chargé de mission présente les aides, les contacts et pistes d'action éventuelles, dans le but me préparer au comité et que j'ajuste mon dossier ip2.0. Je lui expose mes besoins et montant souhaité (vu au préalable avec comptable ou banque).

2 **2H**

**J'ÉCHANGE AVEC MON
CHARGE DE MISSION**

**JE M'AIDE DE MON CARNET
D'ACCOMPAGNEMENT
ET MES NOTES**



4 **1H**

JE VALIDE IP2

J-15

Date prévue :

**JE METS A JOUR IP2
AVANT LE ____**



**(DOSSIER PDF ET ANNEXES EN
COHÉRENCE, AVEC MON
PRÉVISIONNEL A JOUR)**

Je fais un point de validation avec mon chargé de mission. Suite à ce rendez-vous mon dossier est finalisé. Nous rediscutons ensemble du parrainage souhaité.

3 **1H**

JE M'ENGAGE

Je remplis la fiche accompagnement et est en mesure de cocher la plupart des points. Je la signe et la télécharge sur ip2.0

5 **2H**

JE M'ENTRAÎNE

J-7

Date prévue :

14h à 16h
St-Fulgent

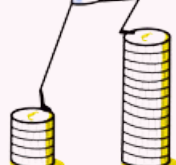
CONVOCATION PAR EMAIL



(JE N'AI PLUS ACCES A IP2)

**JE PRÉSENTE MON PROJET
AU COMITE**

Je gagne en confiance en participant à une réunion de préparation, avec d'autres porteurs de projet. Elle me permet de poser mes dernières questions et de faire des rencontres professionnelles.



1H

Date prévue (sous réserve) :

Mes notes d'entretien :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Documents préconisés à télécharger dans ip2.0 :

Carte identité	☐	☐	Grille de tarifs	☐	☐	Carnet de commandes	☐	☐
Etude de marché	☐	☐	Photo du local, plans, bail	☐	☐	Tableau de bord	☐	☐
Prévisionnel à jour	☐	☐	Devis assurances	☐	☐	Situation comptable	☐	☐
Plan d'activité	☐	☐	Plan de communication	☐	☐	Bilans cédants	☐	☐
Plan de trésorerie	☐	☐	Logo, identité visuelle	☐	☐	DIP pour franchise	☐	☐
Offre bancaire	☐	☐	Plan de prospection	☐	☐	Pacte d'associés	☐	☐
			Lettre d'intention ou compromis	☐	☐			

A faire :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Initiative, notre ADN créer du lien

INITIATIVE VENDÉE BOCAGE
VOTRE INTERLOCUTEUR SUR LE BOCAGE

RÉSEAU INITIATIVE FRANCE
1ER RESEAU NATIONAL DÉDIÉ A LA CRÉATION

208 associations locales 23 710 Experts bénévoles

24 849 projets d'entreprise financés et accompagnés

Dont 1401 en Pays de la Loire 385 en Vendée



550 entreprises responsable
labellisées Initiative Remarquable



6 Communautés de communes partenaires

160 experts bénévoles actifs

40 parrains-marraines engagé.e.s

3 comités d'agrément par mois

1000 entreprises accompagnées

3 salariées à votre écoute



Isabelle Rautureau - Emmanuelle Delanoe - Emmanuelle Blezeau

Renforcer vos chances de succès



Des solutions gratuites et sur-mesure

Nos professionnels de la création et **experts bénévoles** challengent votre projet dans le but de le maturer, en donnant des **conseils** et points de vigilance, **gratuitement**.

UN DOSSIER SOLIDE



Un prêt d'honneur sans intérêt ni garantie personnelle

Le montant du **prêt d'honneur** dépend du projet et besoins (moyenne de 5000€ sur 3 ans, en création). Il est garanti par BPI et une assurances invalidité décès (tarifs négociés à votre charge).
Il **renforce** vos fonds propres et **sécurise** votre trésorerie (remboursement de compte courant possible).
Il ne remplace pas un prêt bancaire, mais en facilite l'obtention et **améliore** ses conditions.

UN PROJET BIEN FINANCE

9 CHANCES SUR 10
DE SUCCES GRACE A

UN RESEAU LOCAL



Un parrain et des référents bénévoles territoriaux proches de vous

Vous pouvez bénéficier de mise en réseau local grâce à nos **référents territoriaux** et potentiellement de l'avis éclairé et bienveillant d'un **parrain expérimenté**.
Vous avez aussi accès à différents événements locaux pour réseauter.



A votre écoute, dans la durée

Notre objectif est de tisser ensemble un **lien durable**. On peut vous aider éventuellement dans votre croissance et qui sait vous pourrez peut-être devenir à votre tour expert bénévoles. Une belle forme de **solidarité** et d'engagement pour votre **territoire** !
Nous restons à votre **écoute**, quoi qu'il arrive.

UN RESEAU SOLIDAIRE

Les 6 étapes clés de votre accompagnement



1 RENDEZ-VOUS
INDIVIDUEL
1 DOSSIER IP2
COMPLET



1 RÉUNION
COLLECTIVE
AVANT COMITE



PASSAGE DEVANT LE
COMITÉ D'AGRÉMENT
DES CONSEILS
GRATUITS D'EXPERTS



1 PETIT DÉJEUNER
D'INTÉGRATION POUR
ENRICHIR VOTRE RESEAU



SUIVI ET PARRAINAGE
ADAPTE A VOTRE
DEMANDE



DES ATELIERS &
ANIMATIONS COLLECTIVES
COMMUNICATION SUR
VOTRE ENTREPRISE

93 %

Des entreprises accompagnées par notre réseau sont toujours en activité après 3 ans d'existence !
Ce qui prouve l'efficacité du parcours (le moyenne nationale des créations est de 70%)

Déroulement du comité



J-7 : CONVOCATION PAR EMAIL
CLÔTURE DE VOTRE ACCÈS IP2
ÉTUDE DU DOSSIER PAR LES MEMBRES



DURÉE 1 HEURE (ARRIVER 15 MIN AVANT)



Moi et mon projet

- **Quelle adéquation entre moi et mon projet :** motivations, parcours professionnel, compétences, mon réseau, formation faite ou envisagée, régime matrimonial etc

5 MINUTES

- **Mon offre :** mon arbre à produits, mes produits/services, différenciation et valeur ajoutée (expérience clients)
- **Ma cible clientèle :** particuliers, pro, collectivités (persona) etc
- **Taille et potentiel du marché :** marché existant, accessible, répond à un besoin (devis, contrats, partenariats potentiels etc)
- **Prospection commerciale et communication :** mon plan de communication et prospection (outils, méthode, budget, kpi)
- **Mon plan de financement de départ :** besoins et négociations menées (ex : banques, cédants, fournisseurs etc)
- **Mon Business model :** J'explique comment mon entreprise fonctionne et sera rentable (seuil de rentabilité atteignable), où je me fournis et comment, mon circuit de distribution etc.
- **Viabilité et prévisions chiffrées :** j'explique mon chiffre d'affaires prévisionnel et mes tarifs. Quels outils et indicateurs de gestion j'utiliserai et comment je serai accompagné (ex : logiciel, suivi marges et plan de trésorerie, situation comptable à 6 mois etc)
- **Structuration juridiques et assurances :** compréhension de mon statut, couverture envisagée (autres aspects : CGV, baux, pacte associés, régime fiscal etc)
- **Organisation :** qui fait quoi et comment sur une semaine type, quel manager je serai etc.
- **Responsabilité Sociétale et Environnementale :** mesures souhaitées pour limiter mes impacts, les coûts d'énergie les déchets, fidéliser mes clients et collaborateurs etc
- **Stratégie :** développement envisagé à court, moyen, long terme. Ambitions et objectifs à 3, 5 ans
- **Moi et IVB :** à quoi va servir mon prêt d'honneur et le profil de parrain souhaité (démarches éventuelles entreprises)

15 MINUTES

1

Accueil

Rappel du fonctionnement par le Président qui anime la séance.

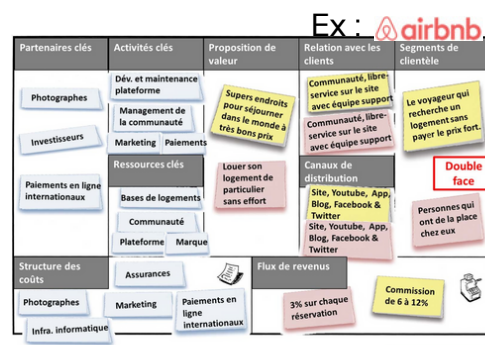
Tour de table pour présentation des membres (possibilité d'avoir la liste en amont)

Présence d'une chargée de mission, secrétaire de séance (ne donne pas son avis)



2

Astuce



Réaliser un Business model Canva permet de rien oublier

3

questions/échanges

25 MINUTES

Questions, conseils et échanges avec les membres, points de vigilance et potentiels contacts donnés

Soyez à l'écoute, et prenez des notes
Soumettez aussi vos question



4

Délibérations

10 MINUTES

5

Restitution

J+1

Envoi par email du courrier et documents demandés
Virement (sous 6 mois maxi) et prélèvements sur compte personnel les 10 du mois (prêt à transférer sur le pro /possibilité de remboursement de compte courant)



En votre absence, décision selon 3 critères :

- Faisabilité économique et pertinence
- Capacité à être chef d'entreprise
- Besoin de l'association

3 décisions possibles :
accord, refus ou ajournement

Comment me préparer au comité d'agrément ?



le Comité d'agrément, c'est quoi ?

C'est une commission d'experts-bénévoles, choisie en raison de leurs expertises, dont le rôle est d'évaluer les projets et de décider des modalités d'intervention de l'association sur le projet présenté.

RESPECT BIENVEILLANCE GRATUITÉ CONVIVIALITÉ ÉCOUTE CONFIDENTIALITÉ



Son rôle

- Expertise pluridisciplinaire gratuite et neutre : conseiller, écouter et analyser le projet
- Décider du prêt d'honneur et des conditions d'attribution
- Faire des préconisations sur votre accompagnement et parrainage



Sa composition

- Un président de comité qui anime la séance
- Des Experts-Bénévoles (banques, chefs d'entreprise, experts comptables, assureurs, avocats, managers, consultants...)
- Des personnes non votantes :
 - Ponctuellement des invités experts,
 - 1 permanent de l'association (secrétaire de séance)
- Présence de votre potentiel parrain ou conjoint, possible

De manière générale, le pitch c'est quoi ?



"Si vous ne pouvez pas l'expliquer simplement, c'est que vous ne le comprenez pas assez bien".

Pitcher : les bonnes pratiques



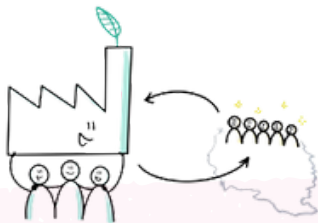
- M'impliquer et préparer mon dossier IP2 au mieux
- Maîtriser et rythmer la présentation (s'entraîner)
- Être présent (distribuez sa carte, serrez les mains etc)
- Gérer son trac, la respiration profonde peut aider
- Être dans l'ouverture et l'échange
- Être clair et synthétique et articuler
- être positif, enthousiaste, percutant et pertinent
- Venir avec votre trame
- M'adapter aux interlocuteurs
- Utiliser les indicateurs de gestion qui parlent à tous
- Prendre des notes et écouter
- Savoir exprimer sa gratitude
- Ne pas rester avec un doute, appeler sa chargée de mission et poser mes questions avant comité



- Ne pas préparer ma présentation ou présenter un projet différent de celui indiqué dans ip2.0
- Ne parler que de moi
- Donner des informations inutiles et noyer l'auditoire
- Avoir un ton monocorde et être confus
- Lire mon support et éviter les interactions
- Manquer d'illustrations et d'annexes dans le dossier
- Utiliser un diaporama trop fourni et scolaire
- Survendre mon projet et moi même
- Employer que du jargon technique
- Dire du mal de ma concurrence et de ses partenaires
- Ne pas être à l'écoute
- Avoir une attitude fermée (communication non verbale importante, ex : bras fermés, pas de sourire)

Contacts utiles :

Territoire



Votre réussite passe par une bonne compréhension territoriale et intégration locale ?

Contactez votre développeur économique

Rôle



- Urbanisme, zones, locaux, coworking
- Relations élus, maire, asso chefs d'entreprise
- Infos sur projets de territoire
- Gestion aides locales (façades, commerce etc)

- ☐ CC DU PAYS DE CHANTONNAY - Sébastien GUILLEMARD - 02 51 94 40 23
- ☐ CC DU PAYS DE MORTAGNE- Jean-Philippe CLAUSSE - 02 51 63 69 17
- ☐ CC DU PAYS DE POUZAUGES - Vincent LEBRETON - 02 51 57 14 23
- ☐ CC DU PAYS DES HERBIERS- Véronique GERBAUD - 02 51 66 82 27
- ☐ CC PAYS DE ST FULGENT- LES ESSARTS - Guilaine HOAREAU - 02 51 43 81 61
- ☐ TERRES DE MONTAIGU - Julien RIOU (Commerce) - Charlotte LUQUIAU (autres) - 02 51 46 45 44

Métier



c'est peut-être le moment d'utiliser votre CPF !



Ou de faire une immersion en entreprise



Vous souhaitez créer votre entreprise en tant qu'artisan (CAP ou au moins 3 ans d'expérience)



cbauny@artisanatpaysdelaloire.fr
06.07.72.03.08

Rôle



Formations
(création, numérique, RH, commerciale etc.)



Conseil et accompagnement
(normes, rh, numérique etc.)



Représentation



Vous souhaitez créer ou reprendre une entreprise commerciale, de services ou industrielle



02 51 45 32 32
espace.creation@vendee.cci.fr

Rôle



Expertise sectorielle
(commerce, tourisme, industrie)



Formations et
accompagnement thématiques
(numérique, croissance, RSE)



Données
territoriales et
sectorielles



Autres interlocuteurs mobilisables, en fonction du projet (ex : microentreprise, libérale, agricole etc)



Financements



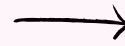
adie



Si refus des banques



CIGALES
PAYS-DE-LA-LOIRE



Aide citoyenne pour de l'apport



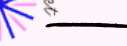
FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés
PAYS DE LA LOIRE



Garantie de prêt bancaire (demandeurs d'emploi et femmes) ou prêt ESS
Pamela CHEVILLON
06 02 50 80 86
pamela.chevillon@fondes.fr



ULULE
KissKiss Bank Bank



Mobilisez votre communauté avec le financement participatif



Syndicat professionnel



Certains proposent des aides financières

Vous avez besoin d'aide supplémentaire ou expertise financière, en plus de votre prêt d'honneur Initiative ?

les-aides.fr

Guide en ligne national sur les aides aux entreprises

Transition sociétale & écologique



Chacun a un rôle à jouer pour limiter ses impacts. Optez pour le sourcing local et une démarche RSE pour :

Etre en règle avec la législation (anticiper)

Améliorer votre image de marque

Accéder à de nouveaux marchés et innover

Réduire vos coûts

Fidéliser vos collaborateurs

Développer des partenariats intelligents

Et bien d'autres vertus !



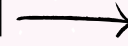
solutions développement
Pays de la Loire

Votre contact expert

Emmanuel DANEDE

06 76 75 71 93

e.danede@solutions-eco.fr



Labellisation bio une agence locale Certipaq



Atlansun
CCI VENDÉE

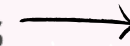


Conseil et accompagnement
Energie et écoconception

RESSOURCERIE
CULTURELLE
revalorise le matériel du spectacle

LA MATÉRIAU
THÉQUE

ecovadis



mieux se fournir (seconde main et local)
www.solutions-sefournir-paysdelaloire.fr

bpifrance | SERVIR L'AVENIR



Pret Vert
Diagnostic RSE en ligne

FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés
PAYS DE LA LOIRE



Financement
Pays de la Loire Entrepreneurs Engagés

VENDÉE
L'ESSENTIEL
VIENT DU CŒUR

ENTREPRENDRE
DANS LES
TERRITOIRES

LABEL
INITIATIVE
REMARQUABLE

IMPACT TERRITORIAL,
SOCIAL, SOCIÉTAL
& ENVIRONNEMENTAL

SOCIÉTÉ À MISSION
LUCIE
26000
ENGAGÉE ET RESPONSABLE

éco-défis
pour les artisans



Améliorer et valoriser
ses pratiques

LES
sens
DU
bois
MANUFACTURE
DE PROXIMITÉ

LE
COQ
VERT

REPAIR ACTEURS
ARTISANS RÉPARATEURS DES PAYS DE LA LOIRE
JE RÉPARE... ET ÇA RÉPARTE !

POLE
ESS



Des réseaux locaux par
thématique

Innovation



Mon offre ou produit, est innovant !



Emmanuel DANEDE

06 76 75 71 93

e.danede@solutions-eco.fr



PROXINNOV
Innovation & Robotics



ATLANPOLE
Land of innovation

Pôles de compétitivité
par domaine (enfance, indus, végétal,
agroalimentaire etc)



Centre de Ressources
en **Innovation**

accompagnement
www.cri-vendee.fr



Réseaux
www.vendeefrenchtech.com



Incubation
www.la-cabine.net



projets avec innovation sociale

Le parcours rESSort : 2 mois

L'Incubateur : 6 mois

Entreprendre dans les territoires :
6mois d'accompagnement

Croissance

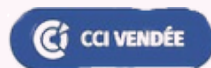


J'ai au moins un bilan et besoin d'aide
ou expertise financière en plus du prêt
1er recrutement ou croissance que
peut proposer Initiative pour me
développer

Posez vos questions sur le site mutualisé
<https://conseillers-entreprises.service-public.fr>



Contactez votre charge entreprise
pour recruter et évaluer les aides
possibles (POEI, Parcours TPME
ou tutorat, Prime séniors)



Prêt d'honneur
développement (70k€ max)



bpifrance | SERVIR L'AVENIR

Prêt BOOST garanti



Programme Ambition



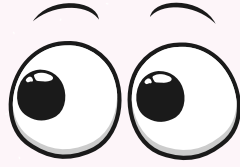
Lever de fonds
Business Angels



Exporter
fernando.delgado@vendee.cci.fr

Liens utiles :

Info & veille



Anticiper pour mieux piloter !
Gardez un oeil sur la conjoncture,
la concurrence, les nouvelles tendances
et réglementations

[N]
FRANCE NUM

Solutions numériques à
portée de clic



vidéos & webinaires
thématiques

Pappers

veille gratuites sur les
entreprises



Newsletters commerce,
conjoncture, tourisme, lundis
du numériques etc

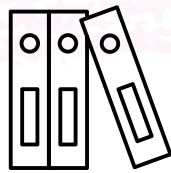


Fiches métier

Syndicat
professionnel

Contactez les syndicats de
rattachement de ma profession

Organisation



Pour s'organiser, le digital, c'est génial !
Pour gérer son agenda, prioriser et planifier
des tâches, automatiser des emails,
sauvegarder ses fichiers, collecter des données
clients, collaborer avec des outils sécurisés etc



I ♥ IMG **I ♥ PDF**

Convertir des images et fichiers



KEY PASS

Gestion des
mots de passe

Google My Maps

Créer vos cartes interactives
clients et prospects



Exemples de logiciels CRM
Il existe aussi des logiciels
par métier

Communication



Le numérique c'est fantastique !
Des choix à prioriser selon ma cible, mon plan de
communication qui en découle et mon budget
(supports print et numérique, presse, radio, réseaux
sociaux, tv locale, podcast, influenceurs etc)



Communiquer comme un pro
gratuitement (réseaux, print)



Montage vidéo facile
avec son téléphone



Créer des contenu,
Sourcer, formuler
grâce à l'IA



Référencement et avis clients, des
incontournables



Développez votre réseau pro



Programmer sur Facebook &
Instagram



Emailing RGPD pour fidéliser sa
clientèle et prospecter



Pour une orthographe
impeccable



accueil@tvvendee.fr



redaction.lesherbiers@ouest-france.fr

FICHE ACCOMPAGNEMENT

Notre accompagnement est flexible en fonction de vos besoins et repose en grande partie sur nos experts bénévoles. Nous devons connaître vos attentes afin d'y répondre au mieux et devons communiquer ensemble, régulièrement, pour jouer notre rôle de structure ressources.

Merci de bien vouloir nous transmettre ce document complété, pour initier une première base d'échanges pour comprendre vos besoins en termes d'accompagnement (scan possible via appli CAMSCAN gratuite).

VOTRE ACCOMPAGNEMENT



Etes-vous déjà suivi par un organisme ?

☐ oui ☐ non

Si oui lequel :

Chambre de Métier	☐	France Active	☐
Chambre de commerce	☐	Pole ESS	☐
BGE Cholet	☐	Coach ou Franchise	☐
Consultant	☐	Solutions & Co	☐
CEP	☐	CRI	☐

PARRAINAGE

Souhaitez-vous être parrainé ? ☐ oui ☐ non



Quel profil recherchez-vous comme parrain (cadre ou chef d'entreprise – retraité ou actif) ?

Artisan	☐	Personne de réseau	☐
Commerçant	☐	communication	☐
Gestionnaire	☐	Autres :	☐

Avez-vous identifié un parrain potentiel ? ☐ oui ☐ non

Quelles démarches avez-vous entreprises ?

AUTOANALYSE DE MES ATOUTS DANS LA RÉUSSITE DE MON PROJET



A COCHER



forces

à améliorer

Temps de préparation consacré au projet

Entourage en adéquation avec le projet

Autres regards portés sur le projet

Apport, revenus et réserves du foyer

Mon statut à la création (aides)

Qualités entrepreneuriales (proactivité)

Je sais expliquer mon projet oralement

Bonne gestion du stress et imprévus

Expériences et réseau professionnel

Informatique, bureautique, numérique

Organisation administrative

Culture financière

Facturation / devis

Gestion financière/ indicateurs/pilotage

Indépendance vis-à-vis de tiers

Connaissances réglementaires

Marketing et communication

Management et RH

Environnement juridique / statuts

Prospection / Actions commerciales

Négociation des achats / Logistique

Stratégie de Développement

Points forts :

Points de vigilance :

Mes craintes :

Astuce :

utilisez une appli de scan
gratuite sur votre téléphone
et téléchargez l'engagement
dans ip2



CAMSCANNER

RECTO

MES PRINCIPALES MOTIVATIONS POUR ENTREPRENDRE SONT :

☐ Goût des responsabilités	☐ Me réaliser	☐ Vivre une passion
☐ Vivre un partenariat	☐ changer de vie	☐ Augmenter revenus et patrimoine
☐ Exploiter une opportunité	☐ Atteindre une position sociale	☐ Par défaut car j'ai pas d'emploi
☐ Travailler en famille	☐ Etre indépendant	☐ Autre

MES ATTENTES VIS A VIS D'IVB

Conseils du comité ☐ Prêt d'honneur ☐ Parrainage ☐ Réseau ☐

CHECK-LIST AVANT PASSAGE EN COMITE :

- | | |
|---|--|
| <p>☐ <u>Adéquation homme/ projet</u> : "Couteau-suisse", j'ai des arguments qui prouvent que je suis la « bonne personne ou équipe » pour réussir. Je suis organisé, préparé, formé et entouré. C'est le bon moment pour moi personnellement et financièrement, d'autant que je suis à l'affût des opportunités !</p> <p>☐ J'ai fait mon <u>étude de marché</u> (étudié la concurrence, enquêté auprès de ma cible et de confrères, vu mon développeur économique et autres contacts éventuellement évoqués en entretien).</p> <p>☐ J'ai réalisé mon <u>plan de communication</u> en fonction de ma cible et chiffré mes besoins. J'ai un nom et identité visuelle déposée, vu ma présence web, sélectionné les réseaux sociaux etc).</p> <p>☐ J'ai réfléchi à mon <u>modèle économique</u> et ma stratégie d'entreprise (mon offre est claire, je connais ma proposition de valeur. Je sais comment mon entreprise va être rentable. J'ai recherché les informations sur le marché, rencontré des confrères et fournisseurs et partenaires clés, étudié la clientèle. Je connais la réglementation)</p> <p>☐ Mon prévisionnel comptable, mon plan de financement et les indicateurs de gestion que je vais suivre, sont établis (j'ai compris comment est calculé mon objectif de chiffre d'affaires et mon seuil de rentabilité. Je sais comment l'atteindre car j'ai travaillé sur un plan d'activité et mon calcul de coût de revient et marge.</p> <p>☐ J'ai planifié mon organisation et gardé des plages horaires pour les devis, facturation, relance clients etc. Je sais que je peux envisager une formation si besoin (CCI, CMA, BGE, syndicats professionnels etc)</p> | <p>☐ J'ai démarché les banques avec mon plan d'affaires et analysé les propositions (garanties demandées, taux etc) et les facilités proposées (autorisation de découvert, différé, prêt relais tva, outils de paiement etc) et vu les organismes qui peuvent m'aider (France Active, SIAGI, BPI etc)</p> <p>☐ Je sais quel montant de prêt d'honneur j'ai besoin. J'en ai parlé avec la banque et/ou expert-comptable, et conjoint. J'ai regardé son incidence sur <u>mon budget de trésorerie mensuel</u>.</p> <p>☐ J'ai analysé et/ou souscrit aux assurances obligatoires et facultatives (RC pro, prévoyance, décennale ou autres)</p> <p>☐ J'ai réalisé mon plan de prospection (ex : activé mon réseau, vu fédération, LinkedIn, listé mes prospects, identifié les salons etc)</p> <p>☐ J'ai choisi et compris le statut juridique et régime d'imposition de mon entreprise. Je me suis également penché sur mon régime matrimonial (je connais les avantages et inconvénients)</p> <p>☐ Je me suis entraîné à défendre mon projet devant des financeurs (pitch) ? (accroche, arguments, forme, anticiper les questions)</p> <p>☐ Pour les reprise d'entreprise :
j'ai pris part aux négociations (prix, accompagnement), compris les éléments qui composent ma lettre d'intention, analysé bilans et performances de la cible et ses moyens (audit RH, inventaire matériel et stock, investissement à prévoir, qualité des contrats et carnet de commandes etc).</p> |
|---|--|

VALIDATION :

Je soussigné (e .s), (Prénom et Nom) :

- ☐ Adhère à l'éthique de l'association (notamment transparence, loyauté vis à vis de tiers) et et m'engage dans l'accompagnement du réseau Initiative Vendée Bocage (mise à jour ip2, météo mensuelle, visite, animations etc)

Date

Signature (s)
