

Suis Mona!



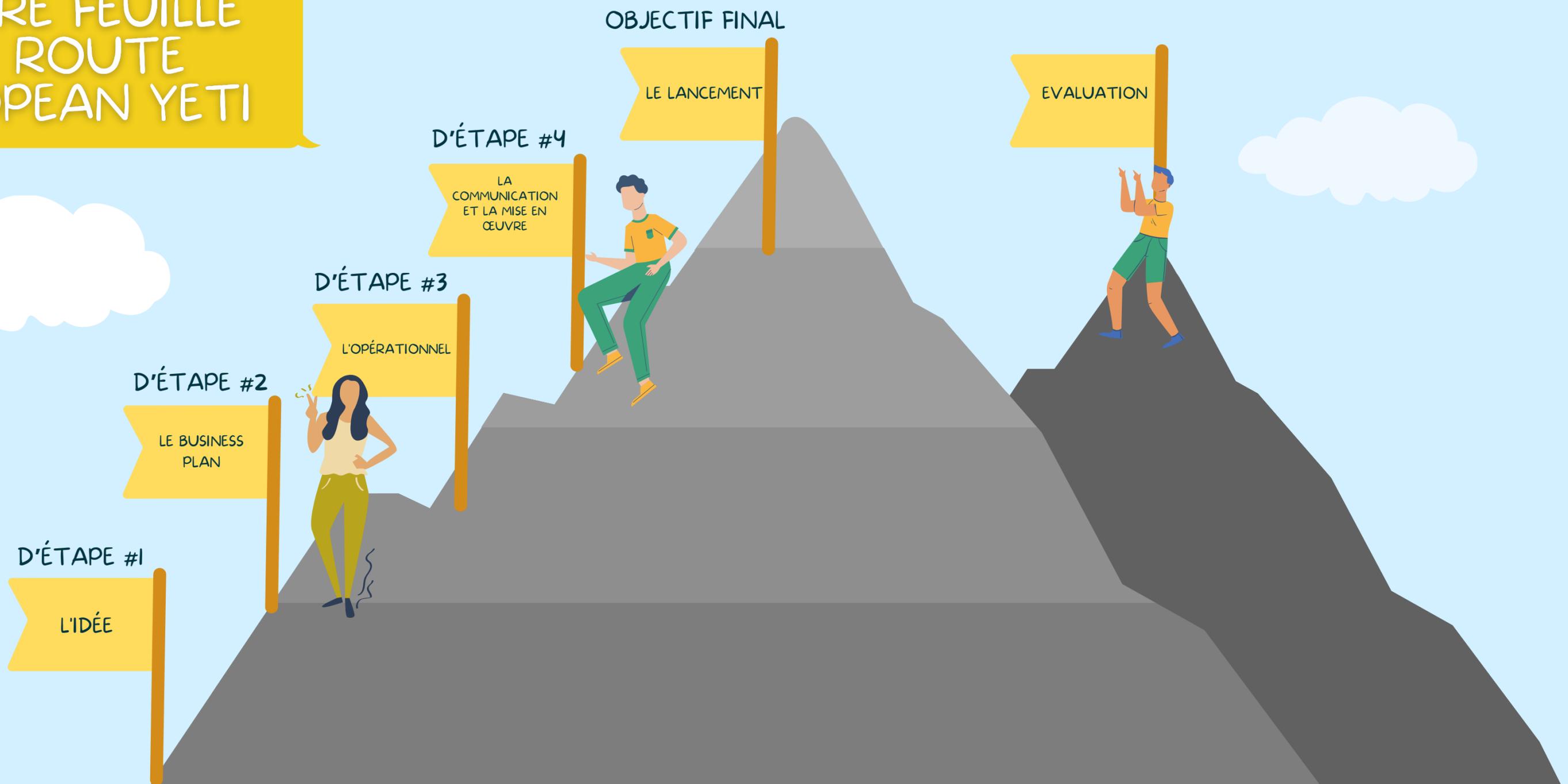
Mona a terminé son master de sociologie à Nice. Elle a une forte appétence pour le milieu naturel. Elle aimerait donner du sens à son travail et s'engager fortement pour l'environnement. En attendant, elle a trouvé un petit boulot de fleuriste mais cela ne lui convient pour plusieurs raisons, elle prend conscience que l'économie des fleurs est anti-écologique, les fleurs viennent de très loin, leur bilan carbone est effrayant, le gaspillage de fleurs est énorme et les OGM sont partout. Elle aimerait concilier ses compétences acquises en sociologie et son engagement pour la planète en agissant dans son environnement proche: le quartier de Garibaldi, au pied du château de Nice.

Business idea

Elle propose aux touristes des ateliers autour des fleurs et plantes locales: ateliers sensoriels, ateliers gustatifs, ateliers médicinaux tout en leur permettant de découvrir l'histoire de la culture des fleurs et de la région. Ces ateliers sont destinés également aux habitants pour monter en compétences sur les fleurs et les plantes. Selon les saisons, ses offres varient, ainsi elle permet de reconnecter avec les saisons, de connaître les spécificités climatiques et de développer une autre vision de la ville de Nice



VOTRE FEUILLE DE ROUTE EUROPEAN YETI



1

SUIVEZ MONA DANS SON PARCOURS DE CREATION D'UNE ENTREPRISE D'ÉCOTOURISME.

2

CHAQUE ÉTAPE IDENTIFIERA LES DIFFÉRENTS NIVEAUX QUE VOUS DEVEZ FRANCHIR POUR LANCER VOTRE ENTREPRISE

3

CHAQUE ÉTAPE CONTIENT DES LIENS UTILES POUR VOUS AIDER À TROUVER LES AGENCES ET LES RÉSEAUX.

4

UTILISEZ CETTE FEUILLE DE ROUTE COMME UNE LISTE DE CONTRÔLE DES "MEILLEURES PRATIQUES".

L'IDÉE

ÉTAPE 1: METTEZ-LE À L'ÉCRIT

- (A) Donnez un nom au projet. Si vous n'arrivez pas à en trouver un en 30 secondes, appelez-le "mon projet" pour l'instant. Cet acte seul le rend plus réel et le nom peut toujours être changé plus tard. A partir de maintenant, vous développez votre idée de projet
- (B) Notez quelques points décrivant l'idée. Concrétiser l'idée
- (C) Créez un résumé de deux lignes. Quelque chose qui pourrait être facilement et rapidement expliqué à quelqu'un qui ne connaît pas le domaine. Il sera ainsi beaucoup plus facile de parler de votre projet

ÉTAPE 2: DEFINITION DU PROJET

- (A) Créez un début, un milieu et une fin. Quelle est la situation actuelle, qu'aimeriez-vous faire et à quoi ressemblerait une réussite?
- (B) Les financeurs aiment les projets qui sont "délimités", c'est-à-dire les projets clairement identifiables, avec un début et une fin clairs, un coût et des objectifs clairs.
- (C) Estimez combien de temps ce projet pourrait prendre du début à la fin, y a-t-il des étapes clés tout au long du projet qui pourraient aider à mesurer les progrès?
- (D) En quoi ce projet est-il différent de ce qui s'est fait auparavant et/ou de ce qui est en cours?

ÉTAPE 3: EST-IL RÉALISTE ?

- (A) Avant de déployer beaucoup d'efforts, ce projet est-il réaliste ? Si nécessite des millions d'euros, beaucoup de terrain ou beaucoup de temps de bénévolat, envisagez peut-être de commencer à plus petite échelle ou de trouver une alternative. En règle générale, plus le projet est important, plus il nécessite de préparation.
- (B) Identifiez les principaux succès/échecs (par exemple, les critères d'éligibilité). Si votre projet dépend d'un terrain ou d'une personne fixe, que se passe-t-il s'ils ne sont pas disponibles ?
- (C) Examinez les principaux risques et la manière dont ils peuvent être traités. Le projet peut-il être étendu de manière progressive ?

ÉTAPE 4: ÉTAPE PAR ÉTAPE

- (A) Quelle est la première étape nécessaire à la réalisation du projet ? Quelles sont les 2 ou 3 étapes suivantes ?
- (B) Écrivez-le sur papier, utilisez un tableau ou une carte pour décrire ce qui se passerait, utilisez des flèches, etc.
- (C) Le projet nécessite-t-il un financement (si oui, quand) ? Si vous aviez un financement, que feriez-vous ?
- (D) Si vous n'êtes pas sûr, surlignez là où vous manquez d'information et ce que vous devez trouver.
- (E) Comment/où pourriez-vous obtenir ces informations ?

ÉTAPE 8: TEST + REVISION

- (A) Demandez à une personne externe d'examiner le projet et d'apporter un regard neuf.
- (B) Après examen, comment le projet pourrait-il être amélioré ? Plus petit/plus grand si nécessaire ?
- (C) Le projet est-il toujours une idée réaliste à ce stade ?
- (D) Quelles sont les lacunes ? Des informations sont-elles encore nécessaires ?
- (E) Que se passe-t-il si le projet est un succès ou un échec ? Quel est l'héritage ?

ÉTAPE 7: COÛTS

- (A) Combien la réalisation du projet coûtera-t-elle ?
- (B) Qui en est-il du temps et de la valeur en nature, cela a-t-il été pris en compte ?
- (C) Qui en est-il des taxes (par exemple, la TVA), des taux de change, des honoraires professionnels, des frais bancaires, etc. ?

ÉTAPE 6: OPTIONS

- (A) Ce projet existe-t-il déjà dans la région ?
- (B) Remplacerait-il un projet existant ? En quoi est-il différent ?
- (C) Quelles sont les options possibles pour le mettre en œuvre (par exemple, une échelle, un emplacement, une orientation différents, etc.)
- (D) Pourquoi l'option proposée est-elle la meilleure ?

ÉTAPE 5: QUI

- (A) Qui dirigerait le projet ? Qui signerait la demande et la lettre d'offre ?
- (B) Qui devrait être impliqué pour que le projet se réalise ? Avez-vous besoin de partenaires ? Qui, quoi, quand, pourquoi et comment - Posez des questions.
- (C) Comment/où le projet serait-il commercialisé ? Comment ferez-vous pour obtenir des participants/clients ?
- (D) Comment le projet sera-t-il réalisé ? Dans le respect du budget, des délais et de l'intégrité du projet ?
- (E) Brève revue des résultats à ce jour, des changements sont-ils nécessaires ?

(12 MOIS)



LE BUSINESS PLAN

Un business plan peut être composé de sept sections qui sont chacune essentielles pour expliquer votre entreprise. Les meilleurs business plan sont rédigés en paragraphes courts, dans un langage clair et concis.

Vous utiliserez un business plan pour vendre votre entreprise à des investisseurs, qualifier votre entreprise pour des prêts, et plus encore. Disposer d'un plan solide est toujours utile et peut également vous aider, en tant que chef d'entreprise, à garder vos actions sur la bonne voie.

Soyez absolument sûr que chaque élément d'information qui figure ici sert à soutenir votre business plan.

LIENS UTILES

Les étapes indispensables : https://economie.grand-chatellerault.fr/c/document_library/get_file?uuid=ff795289-d801-4d2a-a4c6-effedc45c0a9&groupId=10818

Outil de création d'un business plan : <https://www.startmystory.fr/>.



COMMENT RÉDIGER UN BUSINESS PLAN

ÉTAPE 1 : RÉDIGER UN RÉSUMÉ

- "Vendez votre entreprise et expliquez pourquoi elle est importante.
- Incluez un résumé qualitatif de votre plan et de votre modèle opérationnel

ÉTAPE 3 : ANALYSE DU MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE

- Décrivez le secteur d'activité dans lequel votre entreprise va opérer et mettez en évidence les opportunités dont vous allez tirer parti.
- Avez-vous fait une étude de marché ?
- Identifiez vos concurrents

ÉTAPE 5 : DESCRIPTION DU PRODUIT

- Discutez en détail de ce que vous allez vendre ou offrir.
- Cette section sera probablement un peu plus longue que les autres en raison de son importance.

ÉTAPE 7 : ANALYSE FINANCIÈRE ET PROJECTIONS

- Peu importe que vous incluez une demande de financement dans votre plan, vous voudrez inclure ici une analyse financière

ÉTAPE 2 : RÉDIGER UNE DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

- Détaillez votre entreprise
- Quelle est l'opportunité sur laquelle votre entreprise va capitaliser ?
- Quel est le marché cible ?
- Soulignez en quoi votre entreprise se différencie

ÉTAPE 4 : STRUCTURE OPÉRATIONNELLE

- Comment votre entreprise fonctionnera-t-elle au quotidien ?
- Quelle est la structure juridique de votre entreprise ?
- Mettez en évidence les personnes impliquées et la valeur qu'elles apporteront.

ÉTAPE 6 : MOBILISATION DE CAPITAUX

- Si vous souhaitez qu'un investisseur ou un prêteur potentiel lise cette section, vous devez l'inclure dans votre demande de financement.

ÉTAPE 8 : ANNEXE

- Tout autre élément d'information tel que des licences, des graphiques ou tout autre élément qui n'a pas pu être intégré organiquement dans le plan ailleurs, n'hésitez pas à les inclure ici.

RESSOURCES OPÉRATIONNELLES (6 MOIS)

PRENEZ LE TEMPS D'IDENTIFIER LES RESSOURCES DONT VOUS AUREZ BESOIN POUR VOS OPÉRATIONS QUOTIDIENNES. AVEC QUI TRAVAILLEZ-VOUS ? OÙ SE DÉROULERONT VOS ACTIVITÉS ? DE QUELS ÉQUIPEMENTS AVEZ-VOUS BESOIN ?

RESSOURCES HUMAINES

- LE SUCCÈS D'UNE ORGANISATION DÉPEND LARGEMENT DU TALENT ET DE LA FORCE DE SES EMPLOYÉS.

RESSOURCES MATÉRIELLES

QU'IL S'AGISSE D'UNE PETITE ENTREPRISE À DOMICILE OU D'UNE ENTREPRISE DE VENTE AU DÉTAIL POSSÉDANT PLUSIEURS SITES, CHAQUE ORGANISATION DOIT DISPOSER DES RESSOURCES MATÉRIELLES APPROPRIÉES POUR SURVIVRE. CELA INCLUT UN ESPACE DE TRAVAIL APPROPRIÉ, UNE LIGNE TÉLÉPHONIQUE FONCTIONNELLE, DES SYSTÈMES D'INFORMATION ADÉQUATS ET DES SUPPORTS MARKETING EFFICACES.

RESSOURCES FINANCIÈRES

- ELLES PEUVENT PROVENIR DE COMPTES PERSONNELS, DE PRÊTS OU DE LIGNES DE CRÉDIT, D'INVESTISSEURS PRIVÉS OU DE SUBVENTIONS ET DE FINANCEMENTS PUBLICS

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

EN COMPRENANT VOTRE CONCURRENCE ET EN ACQUÉRANT UNE CONNAISSANCE APPROFONDIE DE VOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ, VOUS PRENDREZ DES DÉCISIONS PLUS JUDICIEUSES EN AFFAIRES. VOUS POUVEZ TROUVER DES RESSOURCES ÉDUCATIVES AUPRÈS DES ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES, DE LA CHAMBRE DE COMMERCE LOCALE ET DES ADMINISTRATIONS DES PETITES ENTREPRISES, POUR N'EN CITER QUE QUELQUES-UNES.

SOUTIEN PSYCHOLOGIQUE

STARTING A BUSINESS CAN BE AN EXTREMELY STRESSFUL FOR AN ENTREPRENEUR TO UNDERTAKE. TO MAINTAIN SANITY AS WELL AS STAY MOTIVATED, IT CRÉER UNE ENTREPRISE PEUT ÊTRE UNE EXPÉRIENCE EXTRÊMEMENT STRESSANTE POUR UN ENTREPRENEUR. POUR RESTER SAIN D'ESPRIT ET MOTIVÉ, IL EST IMPORTANT DE DISPOSER D'UNE ÉQUIPE DE SOUTIEN QUI PUISSE LE GUIDER ET L'AIDER SI NÉCESSAIRE. CETTE ÉQUIPE PEUT ÊTRE COMPOSÉE D'AMIS, DE MEMBRES DE LA FAMILLE, D'UN MENTOR OU D'UN GROUPE PROFESSIONNELS IMPORTANT TO HAVE A SUPPORT TEAM THAT CAN GIVE GUIDANCE AND SUPPORT AS NEEDED. THIS TEAM MAY BE COMPOSED OF FRIENDS, FAMILY, MENTOR OR PROFESSIONAL GROUP.

COMMUNICATION ET MISE EN ŒUVRE (3 MOIS)

UNE FOIS QUE VOUS AVEZ EU L'IDÉE DE CRÉER ET DE VENDRE UN PRODUIT OU UN SERVICE, ET QUE VOUS VOUS PRÉPAREZ À LANCER L'ENTREPRISE, L'ÉTAPE SUIVANTE CONSISTE À ENTRER EN CONTACT AVEC LE PUBLIC ET À COMMENCER À ATTIRER SON ATTENTION. C'EST LÀ QU'INTERVIENT UN PLAN DE COMMUNICATION ET DE MISE EN ŒUVRE.

QUE VOUS CHERCHIEZ À GAGNER EN CRÉDIBILITÉ GRÂCE AUX CANAUX DES MÉDIAS SOCIAUX, À VOUS CONNECTER À UNE COMMUNAUTÉ OU À UN RÉSEAU, OU À OUVRIR DES VOIES DE FINANCEMENT POTENTIELLES, LE BON PLAN DE COMMUNICATION PEUT VOUS AIDER À OBTENIR LA SENSIBILISATION ET LA RECONNAISSANCE DONT VOUS AVEZ BESOIN POUR CONSTRUIRE LE SUCCÈS DE VOTRE ENTREPRISE.

PROMOTION ET MARKETING

- CONCENTREZ-VOUS SUR LE PUBLIC
- RENDEZ-LE MÉMORABLE
- LANCEZ DES CONVERSATIONS

ÉTABLIR UNE PRÉSENCE EN LIGNE

- CRÉER UNE LISTE D'ADRESSES ÉLECTRONIQUES
- CRÉEZ UN SITE WEB/DES COMPTES SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX
- DÉVELOPPEZ DES RELATIONS

IDENTITÉ DE LA MARQUE

- CRÉER DE LA VALEUR
- PRÉSENTEZ-VOUS LÀ OÙ SE TROUVE VOTRE PUBLIC
- SOYEZ CRÉATIF

FINANCEMENT

- SOYEZ TOTALEMENT TRANSPARENT POUR CONSTRUIRE VOTRE CRÉDIBILITÉ
- COMMUNIQUEZ SOUVENT ET RAPIDEMENT AVEC LES PRINCIPALES PARTIES PRENANTES
- FAITES DES RECHERCHES ET SOYEZ PRÉSENT

CONNECTING WITH NETWORKS & COMMUNITY

- <https://www.tourismelab.fr/>
- <https://atis-asso.org/>
- <https://lesoiseauxdepassage.coop/>



LE LANCEMENT

ÉTAPE CLÉ

UNE FOIS QUE VOUS AVEZ OUVERT VOTRE ENTREPRISE AU PUBLIC, IL EST BON D'ORGANISER UN ÉVÉNEMENT POUR FAIRE VENIR LES PARTIES PRENANTES INTÉRESSÉES QUE VOUS POUVEZ CONNAÎTRE À UN NIVEAU PLUS PERSONNEL. C'EST ÉGALEMENT UNE EXCELLENTE OCCASION DE REMERCIER LES PERSONNES ET LES ORGANISATIONS QUI VOUS ONT AIDÉ À DÉMARRER.

CRÉER DES OUTILS DE MESURE DE LA PERFORMANCE

"COMMENT ALLEZ-VOUS VOUS TENIR AU COURANT DES TÂCHES ET OPÉRATIONS QUOTIDIENNES ? CRÉEZ DES OUTILS ET DES PROCESSUS POUR GARDER LE CONTRÔLE DE VOTRE ENTREPRISE.

OUTILS ET SOLUTIONS COMPTABLES

- CONSIDÉREZ VOTRE EXPÉRIENCE. AVEZ-VOUS DÉJÀ TRAVAILLÉ AVEC UN LOGICIEL DE COMPTABILITÉ ? SI OUI, QU'EST-CE QUI VOUS A PLU OU DÉPLU ?
- DISPOSEZ-VOUS D'UNE CONNEXION INTERNET ? LES LOGICIELS BASÉS SUR LE CLOUD SONT CONVIVIAUX, MAIS NÉCESSITENT GÉNÉRALEMENT UN ACCÈS À INTERNET POUR FONCTIONNER.
- AVEZ-VOUS LES FONDS NÉCESSAIRES POUR PAYER CETTE APPLICATION MENSUELLEMENT OU L'ACHÈTERIEZ-VOUS D'AVANCE ?
- PENSEZ À L'INTÉGRATION. SERAIT-IL UTILE QUE CE LOGICIEL S'INTÈGRE AUX PROGRAMMES QUE VOUS UTILISEZ ?
- ESSAYEZ AVANT D'ACHETER. LA PLUPART DES FOURNISSEURS PROPOSENT UN ESSAI DE 30 JOURS. VOYEZ COMMENT CELA FONCTIONNERA POUR VOUS.
- SI VOUS LE POUVEZ, PARLEZ-EN À UN COMPTABLE POUR OBTENIR UN SOUTIEN ET DES CONSEILS.

PARTAGEZ VOTRE EXPÉRIENCE

- FAITES SAVOIR À VOTRE PUBLIC COMMENT VOUS VOUS EN SORTEZ.
- SUSCITEZ L'INTÉRÊT ET DÉVELOPPEZ VOTRE BASE DE CLIENTS
- CRÉEZ DES COLLABORATIONS ET DES ÉVÉNEMENTS POUR FAIRE PARTICIPER VOTRE PUBLIC

PLAN D'ÉVALUATION

- DÉVELOPPEZ UN MODÈLE CONCEPTUEL DU PROJET ET IDENTIFIEZ LES POINTS CLÉS DE L'ÉVALUATION.
- CRÉER DES QUESTIONS D'ÉVALUATION ET DÉFINIR DES RÉSULTATS MESURABLES QUI PEUVENT ÊTRE DIVISÉS EN COURT ET LONG TERME.
- DÉVELOPPER UN MODÈLE D'ÉVALUATION APPROPRIÉ. UNE ÉVALUATION RÉUSSIE MET EN ÉVIDENCE LES INFORMATIONS LES PLUS UTILES CONCERNANT LES OBJECTIFS DU PROJET ET TRAITÉ SES LACUNES.
- RECUEILLIR DES DONNÉES.
- CRÉER UNE ANALYSE DES DONNÉES POUR VOIR COMMENT VOUS AVEZ ÉVOLUÉ EN TANT QU'ENTREPRISE ET LES DOMAINES SUR LESQUELS VOUS POUVEZ VOUS CONCENTRER À L'AVENIR.



EVALUATION



REVOIR VOTRE BUSINESS PLAN

- JETEZ UN COUP D'ŒIL À VOTRE PLAN INITIAL ET VOYEZ OÙ VOUS EN ÊTES.
- COMMENT VOTRE ENTREPRISE SE COMPORTE-T-ELLE ?

RÉFÉREZ-VOUS AU PLAN D'ÉVALUATION QUE VOUS AVEZ CRÉÉ

- JETEZ UN COUP D'ŒIL À VOTRE PLAN D'ÉVALUATION ET FAITES LE POINT SUR VOTRE ENTREPRISE.
- QUELS OBJECTIFS POUVEZ-VOUS CRÉER POUR LA PROCHAINE PÉRIODE D'ÉVALUATION ?

European Yes!



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein

