

## PROJET D'ENTREPRISE

# Préparez votre rentrée entrepreneuriale : validez votre idée en 10 tâches ■

**LA RENTRÉE APPROCHE À GRANDS PAS, LAISSANT DERRIÈRE VOUS LA PÉRIODE ESTIVALE, CONNUE COMME LA PÉRIODE DE REcul ET MOTRICE DU CHANGEMENT PAR EXCELLENCE. ELLE PERMET À TOUT ENTREPRENEUR DE PRENDRE DU REcul, RECHARGER SES BATTERIES, FAIRE LE BILAN DE L'ANNÉE, ANTICIPER LES PROCHAINS PROJETS... NOUS SOMMES BIENTÔT À LA RENTRÉE ET SI VOUS ESTIMEZ NE PAS AVOIR ASSEZ AVANCÉ, IL N'EST PAS TROP TARD POUR VOUS Y PRÉPARER. POUR VOUS AIDER À EXPLOITER LE POTENTIEL DE VOTRE PROJET QUE VOUS DÉVELOPPEZ, NOUS VOUS DÉVOILONS LES TÂCHES PRIORITAIRES DE NOTRE TO DO LIST À CIBLER SUR CETTE FIN D'ÉTÉ AFIN DE RENCONTRER VOTRE EXPERT-COMPTABLE ET PRÉPARER VOTRE LANCEMENT.**

### Tâche 1 :

#### **Définissez votre idée clairement**

Une idée est importante dans un projet, savoir l'expliquer et la concevoir en réel projet, plus complet, peut paraître plus complexe. Votre pitch doit être prêt à transmettre un maximum d'informations sur votre modèle économique en un minimum de temps et à différents types de publics. Il est important de cibler l'information à valoriser.

### Tâche 2 :

#### **Synthétisez votre étude de marché**

Vous avez effectué ou vous finalisez votre étude de marché. Il est temps, à présent, de synthétiser votre étude pour en faire ressortir l'ensemble des chiffres et des informations clés permettant d'argumenter votre offre. Il est alors important d'identifier des informations qui fédéreront facilement des partenaires et convaincront vos clients.

### Tâche 3 :

#### **Restez ouvert/en veille à/sur l'information**

L'étude de marché vous ouvre un champ infini des possibilités du fait de votre bonne information durant cet exercice. Mais cette étape n'est qu'un fragment de l'information à emmagasiner pour se tenir à jour. Il est important de continuer l'effort sur une plus grande période mais également d'augmenter le nombre de références pour certifier de l'exactitude des informations et anticiper les grandes mutations de votre activité.

### Tâche 4 :

#### **Peaufinez votre formation**

La polyvalence de l'entrepreneur est mise à rudes épreuves tout au long du projet. Profitez de la période creuse pour vous sensibiliser à différentes dimensions de la gestion d'entreprise sinon pour améliorer vos connaissances. La polyvalence signifie qu'en interlocuteur central, vous

êtes en capacité de parler une multitude de langage pour communiquer avec l'ensemble des parties prenantes, en aucun cas de maîtriser l'ensemble des dimensions.

### Tâche 5 :

#### **Orientez votre modèle économique**

Une activité n'a pas un modèle unique. Chaque entreprise concurrente développera son propre modèle pour réussir à se différencier pour attaquer les parts de marché. En fonction de votre environnement, de votre personnalité, de vos engagements, de votre équipe ... votre modèle économique peut s'enrichir et se démultiplier. Il est alors important de valider le modèle, jugé le plus opportun, auquel vous souhaitez arriver et d'envisager des modèles intermédiaires, jugés plus faciles à mettre en place, qui incluront les contraintes demandant un lancement en plusieurs phases.

### Tâche 6 :

#### **Planifiez les prochains mois**

Le timing fait partie des informations qui convaincront les professionnels autour de votre projet. Cette temporalité offrira à votre pitch un gage de sérieux avec les prochaines étapes à envisager pour envisager à vos partenaires de se projeter avec vous.

### Tâche 7 :

#### **Testez autant que vous pouvez**

N'oubliez pas, votre activité n'a de sens que si vous la concevez avec les clients. L'étude de marché vous apporte une masse d'information mais qui nécessite une vérification terrain pour valider l'analyse qui en est faite. Plus vous vous confronterez, plus vous aurez une offre précise avec le meilleur taux de réussite au lancement. Des dispositifs d'expérimentation existent, qui ne nécessitent pas d'immatriculation de l'entreprise.

### Tâche 9 :

#### **Préparez vos chiffres**

Chiffrer votre activité revient à tester votre modèle dans une logique de faisabilité financière. Lorsque vous construisez vos prévisionnels financiers, il est plus aisé de se projeter avec vos partenaires dès le moment où vous apportez une partie ou la totalité des informations chiffrées. Si vous ne vous y retrouvez pas, centrez-vous sur les investissements absolument nécessaires ainsi que vos ressources au lancement.

### Tâche 8 :

#### **Finalisez vos documents**

Pitcher votre projet s'est bien, laisser une trace c'est mieux. Pour augmenter l'importance de votre démarche, n'hésitez pas à laisser des documents non sensibles à vos interlocuteurs, que ce soient des partenaires ou des clients, pour favoriser la relation et reprendre contact par la suite.

### Tâche 10 :

#### **Demandez du conseil**

Faites appel à un expert-comptable pour valider vos hypothèses commerciales, gestion, financières, juridiques. Il vous permettra de favoriser l'adéquation entre toutes les dimensions de votre projet pour vous permettre de créer une cohérence d'ensemble et ainsi faciliter votre lancement dans les meilleures conditions. L'expert-comptable vous informera sur les premiers pièges à éviter lors de votre lancement pour garder une organisation interne fluide, sans incident sur l'activité.



Paul Berr,  
chargé  
d'accompagnement  
et d'animation Yjico.

**Créateurs d'entreprise,**  
**Nous vous accompagnons**  
**au quotidien pour**  
**gérer votre entreprise.**  
**Et si on en discutait ?**

**Yzico.fr**



Comptabilité & Gestion  
Juridique & Fiscalité  
Social & RH  
Dirigeant & Vie personnelle  
Audit & Organisation  
Digital & Innovation