## L’accompagnement au montage par l’appui à la formalisation de l’idée de projet

Une fois que les bénéficiaires ont suivi la formation, ils auront encore besoin d’un soutien pour réussir à lancer ou faire développer leurs entreprises. ADIJR peut aider les jeunes entrepreneurs dans leur transition vers une entreprise pleinement opérationnelle, en fournissant un soutien technique continu, un suivi en formation, et des services de mentorat. Les entreprises couronnées de succès auront besoin d’un soutien intensif pour résoudre les problèmes et les défis de la phase de démarrage. L’idéal est que les services de suivi durent un minimum de 1824 mois après la fin du programme formel de formation. Cela devrait laisser suffisamment de temps pour se procurer le financement, lancer une entreprise, passer par des cycles économiques normaux, et acquérir le seuil de rentabilité.

Les questions typiques de post-formation des jeunes entrepreneurs comprennent :

|  |
| --- |
| • Quelles sont les prochaines étapes pour le lancement de mon entreprise ?  |
| • Comment puis-je obtenir des fonds pour financer mon entreprise ?  |
| • Que dois-je faire pour me conformer aux réglementations ?  |
| • Quelles sont les exigences réglementaires—permis, zonage et enregistrement—de la création d’entreprise ?  |
| • Comment puis-je recruter des employés ou des membres de la famille ? Comment puisje offrir des possibilités et des emplois à d’autres jeunes ?  |
| • Comment puis-je accroître mon marché ? Comment puis-je mieux promouvoir mon entreprise ?  |
| • Où devrais-je installer mon entreprise ? Comment puis-je négocier un bail ?  |
| • Comment puis-je trouver une banque ou une institution pour y déposer mon argent ?  |
| • Qui peut m’introduire auprès de contacts d’affaires pour accroître mon marché ? Qui peut me recommander un bon comptable, un bon avocat, ou encore des professionnels du marketing ?  |
| • Comment puis-je trouver les meilleurs vendeurs, fournisseurs et professionnels pour soutenir mon entreprise ?  |
| • Ai-je besoin d’une assurance ? Si oui, quels sont les fournisseurs disponibles ? Quels sont les autres risques que je dois gérer ?  |
| • Comment puis-je gérer ma trésorerie ? Comment puis-je gérer l’inventaire ?  |
| • Comment puis-je fournir un excellent service client et gérer efficacement les conflits ?  |

Le tableau suivant résume les missions de l’accompagnement offert pour le montage de plans d’affaires

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| •   | ***L’aspect technique***  | Aider les porteurs de projet à la formalisation écrite du projet et construction du dossier prévisionnel Établir un diagnostic permanent de l’état d’avancement du projet et de la capacité des porteurs à le maîtriser  |
|  |  | Déterminer avec les porteurs et en fonction, de leur projet, leurs atouts et freins, et leurs besoins de formation.   |
| •   | ***L’aspect commercial***  |  Réaliser une approche de marché Évaluation économique du projet   |
| •   | ***L’aspect financier***  | Appuyer au chiffrage du projet par les porteurs de projet Étudier, avec les porteurs de projet, les possibilités de financement dont ils auront besoin.   |
| •   | ***L’aspect juridique***  | Aide au choix du statut juridique de l’entreprise, et du statut fiscal et social du ou des dirigeants.   |
| •   | ***L’aspect relationnel***  | Aider les porteurs de projet à développer des capacités à bien communiquer, à décrypter et à prendre conscience de leurs projections et de celles de leur environnement par rapport à leur projet.   |