

Outil 3 // Cycle de vie de l’entreprise, besoins en coaching/mentorat et rôles principaux pour améliorer la santé financière

Phases (cycle de vie de l'entreprise)	Besoin principal, avec une référence spéciale aux questions financières de santé	Rôle prépondérant de coach ou mentor attribué au client		Jeu de rôle
		Coach	Mentor	
Projet de créer une entreprise ou de devenir travailleur indépendant	Information Savoir quels débouchés commerciaux existent et quelles options de travail indépendant prévalent	● Fournisseur d'informations		
Décision de devenir travailleur indépendant	Comprendre ce que signifie devenir travailleur indépendant Prendre conscience des implications financières (personnelles et professionnelles) d'avoir une activité commerciale		● Outil de réflexion/guide	
Élaborer le plan d'activités	Information, conseils, assurance de l'activité, orientation vers la source d'information, données du marché et de la technologie Détail du coût, des prix, du budget de trésorerie, des plans de financement/d'investissement, recherche de bailleurs de fonds	● Formulation du plan d'activités		
Préparation du lancement	Mener les discussions finales, rechercher des partenaires externes Engager ses fonds propres, présenter des plans de financement, attirer des partenaires		● Outil de réflexion	
Lancement réel	Plan de mise en œuvre, résolution de problèmes imprévus non inclus dans le plan d'activités Relations avec des parties externes (banques, bailleurs de fonds, gouvernement, fournisseurs, clients)	● Conseiller d'affaires, expert	● Motivateur	
Premières années d'exploitation	Gestion des problèmes quotidiens Administration, contrôle des débiteurs/créanciers, prix/coûts/contrôle de trésorerie	● Résolution de problèmes	● Conseiller	
Croissance	Gestion de la croissance Planification financière, mise de côté de fonds pour l'avenir	● Expert		
Diversification ou expansion/ralentissement de l'activité	Discussions sur la direction à prendre et le développement d'un plan de diversification ou de sortie Plans de financement, savoir quel bailleur de fonds aborder, packages de financement	● Expert en plan de sortie ou de diversification/consolidation	● Outil de réflexion	

● Rôle dominant de coach ● Rôle dominant de mentor