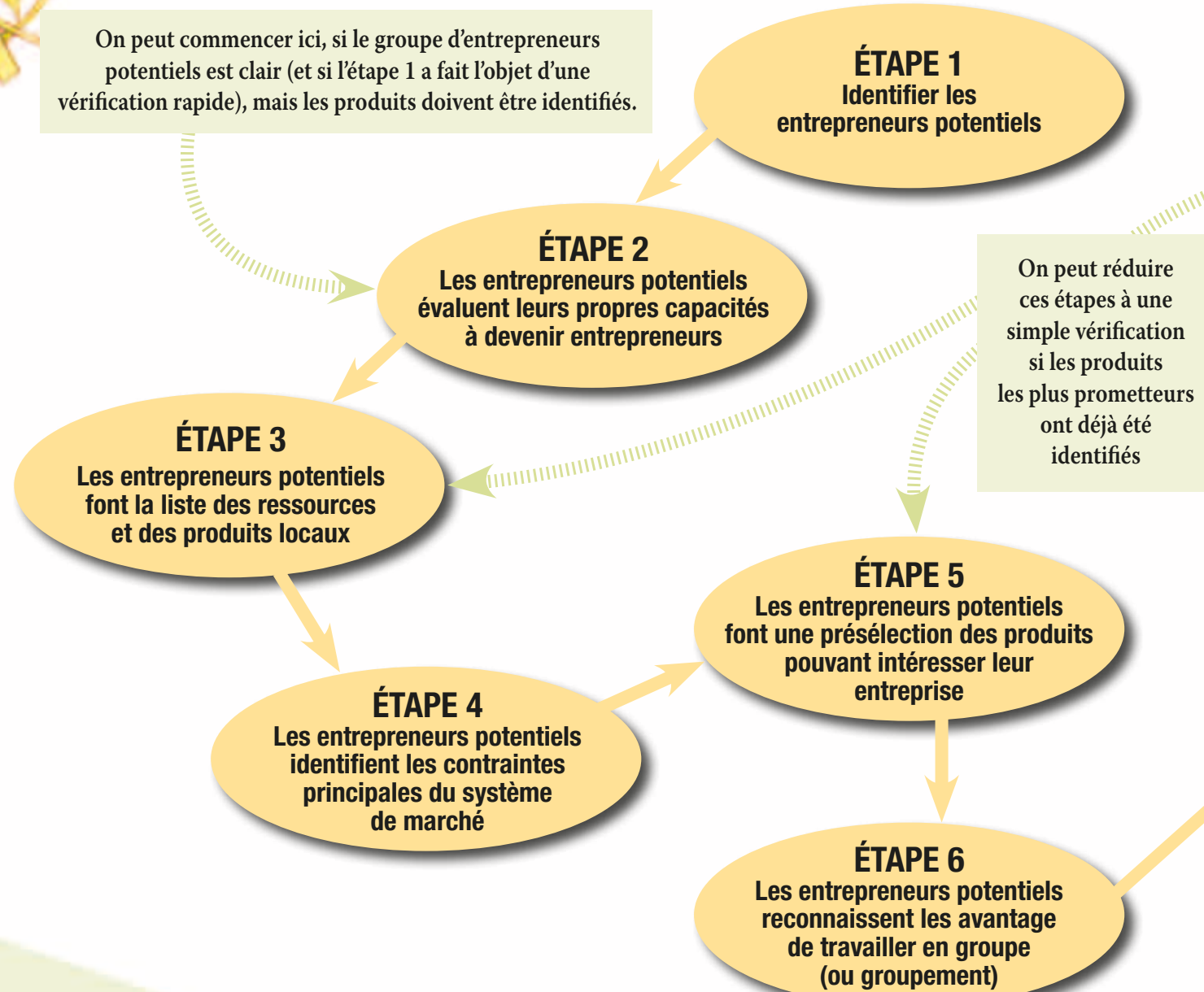


PHASE 1: ANALYSER LA SITUATION EXISTANTE

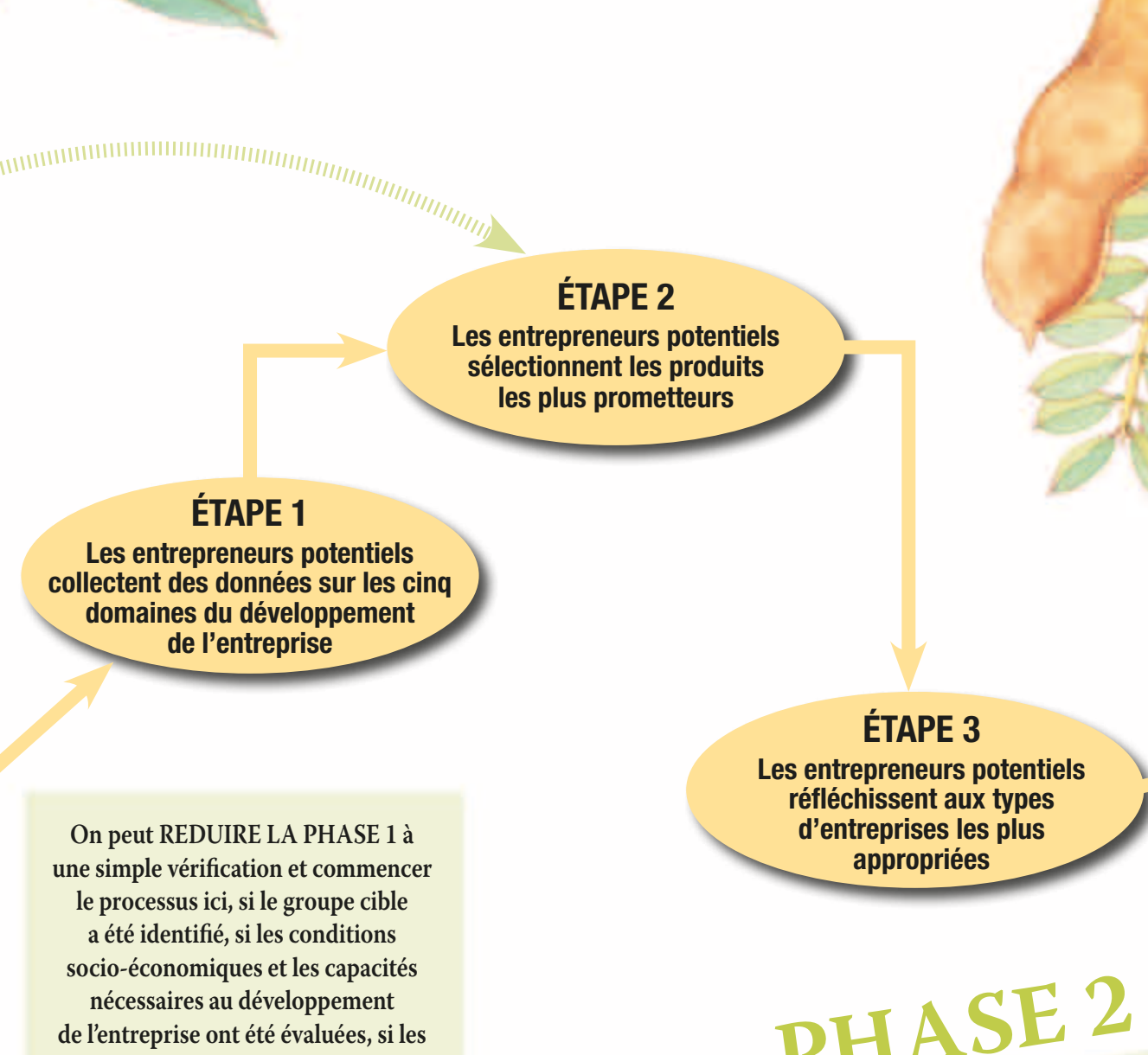


PHASE 1

Phase 1 RÉSULTATS

- 1) Un groupe d'entrepreneurs potentiels est prêt à explorer les possibilités de développement d'entreprises;
- 2) Une présélection de ressources et de produits potentiels qui seront évalués en phase 2;
- 3) Le groupe d'entrepreneurs potentiels connaît les cinq domaines du développement d'entreprise sur lesquels sera basée l'analyse du système de marché.

PHASE 2: MENER LES ENQUÊTES VISANT À SÉLECTIONNER LES PRODUITS ET DES CONCEPTS D'ENTREPRISES

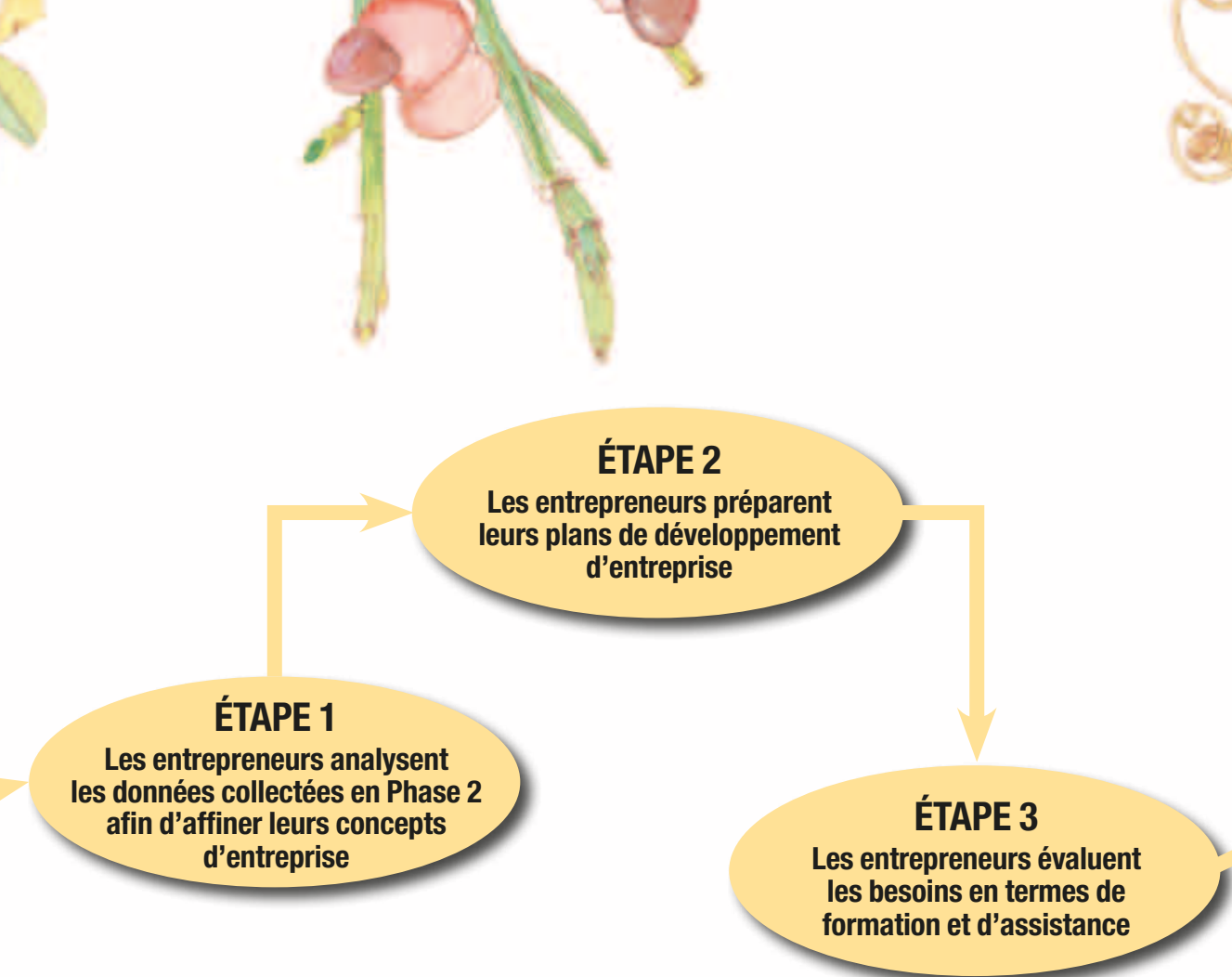


PHASE 2

Phase 2 RÉSULTATS

- 1) Sélection finale des produits les plus prometteurs;
- 2) Collecte des données nécessaires à la conception du Plan de Développement d'Entreprise (PDE);
- 3) Les entrepreneurs potentiels connaissent les types d'entreprises les plus appropriées;
- 4) Formation de groupes d'intérêt pour les produits sélectionnés.

PHASE 3: PRÉPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE



PHASE 3

Phase 3 RÉSULTATS

- 1) Les entrepreneurs ont identifié les stratégies de leurs entreprises, y compris leur plan de financement;
- 2) Les entrepreneurs ont préparé un PDE, y compris un plan annuel de mise en oeuvre pour l'entreprise pilote;
- 3) Les besoins en termes d'aide et de formation ont été identifiés.

PHASE 4: APPUYER LE DÉMARRAGE DE L'ENTREPRISE



PHASE 4

Phase 4 RÉSULTATS

- 1) Les entrepreneurs mobilisent l'aide dont ils ont besoin durant la phase de démarrage de leur entreprise;
- 2) Les entrepreneurs lancent les premières activités de l'entreprise (avec le soutien des facilitateurs);
- 3) Les entrepreneurs se sont familiarisés avec les outils de suivi des activités de l'entreprise et peuvent évaluer les résultats.