



DOSSIER –TECHNIQUES D’EXPRESSION ET DE COMMUNICATION-

Réalisé par :

NAOUFAL EL AMRHARI

Encadré par :

Mme WAFAE ADLOUNI

Année Universitaire :

2015/2016

Dissertation : Mobilisation des entreprises pour la cause des réfugiés syriens

Depuis le début du conflit armé en 2011, 3,8 millions de personnes ont fui la Syrie et 7,6 millions se sont déplacées à l'intérieur du pays. Au total, près de 12 millions de personnes ont quitté leur foyer soit plus de la moitié de la population d'avant le conflit. Après quatre années de conflit et plusieurs tentatives infructueuses de solutions politiques, la régionalisation du conflit et la crise humanitaire ont atteint des proportions sans précédent. La fragmentation de la Syrie, la montée en puissance de groupes armés et la crise qui frappe l'Irak depuis plus d'un an ont créé des zones inaccessibles pour l'aide humanitaire. Plusieurs divergences ont marqué la façon avec laquelle plusieurs pays ont traité les réfugiés. Deux fronts s'organisent. L'un, urgent, consiste à gérer l'accueil des réfugiés et à déterminer de nouvelles règles pour faire face à cet afflux migratoire. L'autre, plus lointain, vise à aller attaquer le mal à la source en accentuant les mesures offensives contre Daech en Syrie. Pourquoi ces deux fronts n'ont pas les mêmes conceptions pour traiter cette crise migratoire ?? Es-que les entreprises se sont-elles mobilisées ? Si oui pour quelle raison es purement humaine ou économique ?

Les divergences sur la façon de traiter la plus grande crise migratoire depuis 1945 se font aussi de plus en plus nettes. Les dirigeants tchèques, slovaques, hongrois et polonais rejettent toute idée de quotas et veulent la présentation des mesures « viables » lors de la réunion des ministres européens de l'Intérieur du 14 septembre. L'Autriche demande que cette dernière soit suivie d'un sommet des chefs d'Etat européens exceptionnel. Les ministres européens des Affaires étrangères, ont envisagé pour leur part la création de centres d'accueil pour réfugiés hors de l'Union européenne. Mais l'idée suscite beaucoup de réserves car elle exige d'énormes ressources.

L'autre front est celui d'un accroissement de l'offensive militaire contre Daech, le mouvement terroriste islamiste qui a contribué à l'effondrement partiel de l'Irak et de la Syrie entraînant des centaines de milliers de morts et des millions de déplacés et d'exilés. Selon le « Sunday Times », David Cameron pourrait organiser un vote du Parlement pour autoriser des frappes aériennes en Syrie. La France, qui le fait déjà en Irak, envisage également de frapper en Syrie. Enfin Valdimir Poutine, allié du président syrien Bachar Al Assad, agite lui aussi le spectre d'une intervention, pour la plus grande inquiétude des Américains, leaders de la coalition contre Daech.

Les entreprises de leur part se sont fortement mobilisées pour cette cause, avec une principale conscience : **L'ARGENT, NERF DE L'AIDE HUMANITAIRE**, c'est la raison pour laquelle les principales entreprises françaises cotées en bourse ont unis leurs forces pour mettre à disposition des réfugiés des locaux, dons, nourriture, santé.... Et d'autres entreprises américaines et allemandes se sont inscrites dans cette série de mobilisation.

Personnellement, je vois que l'engagement de ces entreprises a une cause sociale, humaine et économique également. Economique par le biais du développement de l'image de marque à l'échelle internationale et l'exploitation d'une main d'œuvre à bas prix.

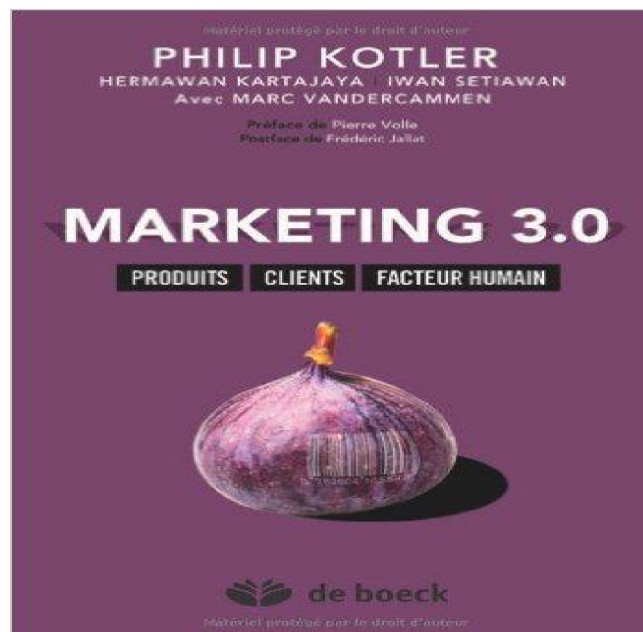
Résumé de l'article :

L'article contextualise la mobilisation de l'entreprise dans un élan de solidarité avec les réfugiés. Pour apporter sa pierre à l'édifice, la solidarité prend différentes formes : Mise à disposition de locaux, vivres, soins et intégration professionnelle ainsi que l'accompagnement en vue d'une intégration dans le tissu économique. Budgets conséquents, alloués par **AXA, PNB PARIBAS, AUDI, GOOGLE** appels aux dons, collecte de dons avec une stratégie de motivation.

Résumé d'une partie de l'ouvrage MARKETING 3.0- PHILIP KOTLER

Le marketing 3.0 reprend les principes d'un marketing de base mais qui recommande de cibler le consommateur en défendant des valeurs qui lui sont chères. Les nouvelles tendances des entreprises prennent la voie du marketing 3.0 pour acquérir le pouvoir potentiel des initiatives stratégiques marketing fondées sur la considération sincère des besoins du client et du bien-être social. On assiste ainsi à un mélange entre le marketing émotionnel et le marketing de conscience humaine basé sur les principes de participation, et de mondialisation des paradoxes de créativité.

L'adoption d'un marketing 3.0 nécessite une nouvelle vague de technologie et exige un marketing participatif ou collaboratif qui a pour principe de faire participer les consommateurs à l'élaboration des politiques produits et communication. C'est là où le rôle des médias sociaux est remarquable.



Finance islamique (participative) et finance conventionnelle

La Finance Islamique

La finance islamique, jusque-là considérée comme un épiphénomène laissé à quelques institutions financières du Golfe, du Pakistan ou de Malaisie, s'avère receler un énorme potentiel qui intéresse de plus en plus de banques occidentales.

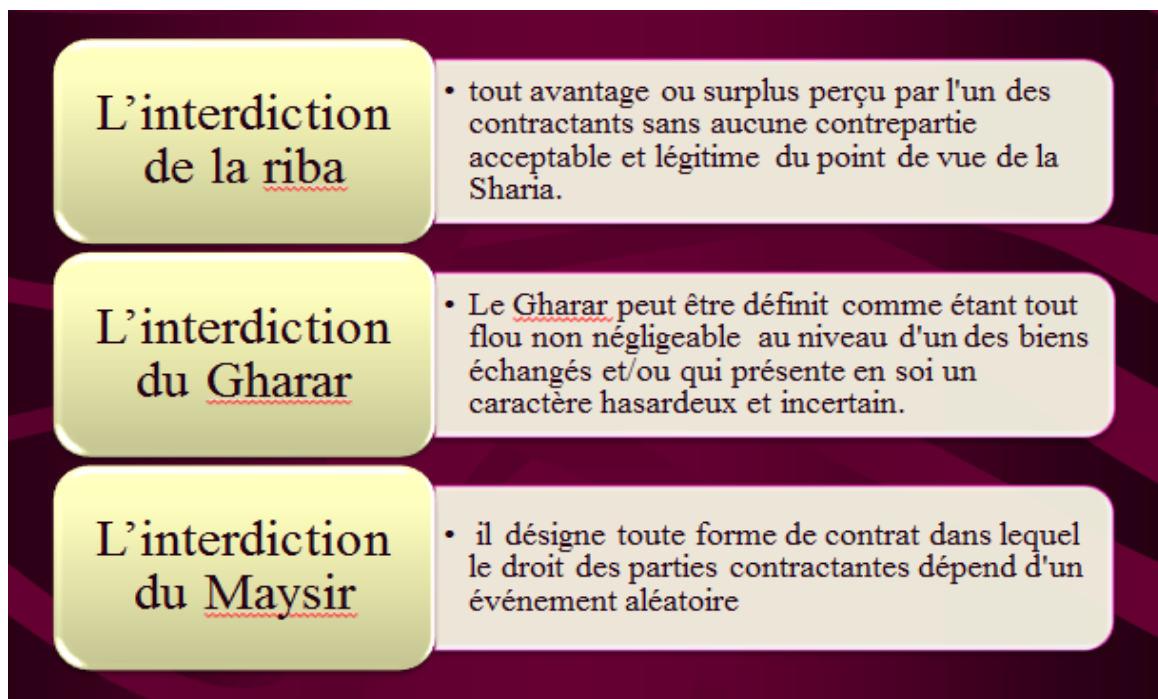
L'effondrement du système capitaliste a montré la nécessité d'adopter un système financier basé sur des règles d'éthique et de moral notamment les banques islamiques et leurs produits alternatifs.

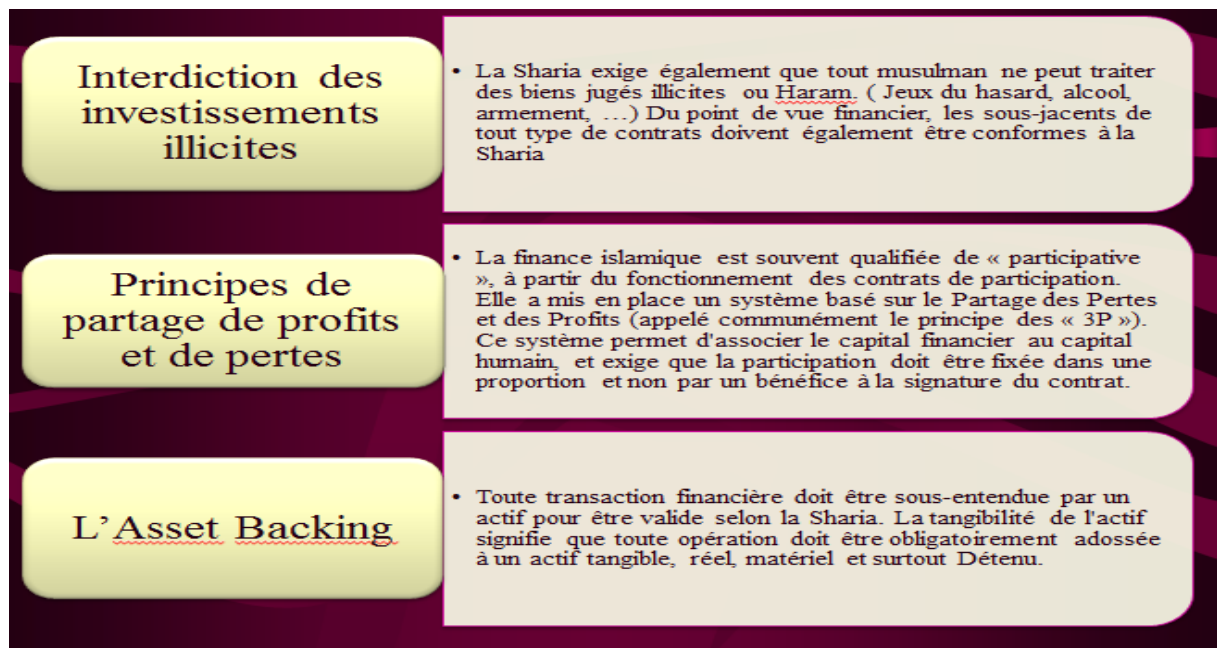
1) Les sources de la FI:

La finance islamique puise ses sources dans la « Sharia ». Le terme « Sharia », qui littéralement signifie en arabe « Le chemin à suivre », désigne un système légal basé sur l'éthique musulmane.

- ❖ **Le Coran**
- ❖ **la Sounna** (les enseignements du prophète)
- ❖ **l'Ijmaa** (un consensus de juristes musulmans)
- ❖ **le Quiyass** (raisonnement par analogie).

2) Principes de la finance islamique :





3) Les produits financiers islamiques:

Au cours de son développement, la finance islamique a créé plusieurs instruments afin de satisfaire les besoins de leurs clients. Certains de ces instruments sont des constructions arabes préislamiques développées à l'origine pour les besoins des villes-états marchandes déjà citées.

Compte tenu du nombre de contrats existants aujourd'hui, nous avons décidé d'évoquer les contrats les plus utilisés et les plus connus dans le secteur de la finance islamique. Ceux-ci ont joué un rôle prépondérant dans l'évolution croissante de la finance islamique.

- **les instruments dits « participatifs » qui comportent la Murabaha, la Mudaraba et la Musharaka**
- **les instruments dits « de financement » qui regroupent les contrats tels que l'Ijara et l'Istisna.**

La Mudaraba est une technique de financement utilisée par les banques islamiques. La banque joue le rôle de l'investisseur (Rab el Mal). Elle s'engage à financer intégralement le projet. En contrepartie, l'entrepreneur (Moudarib) doit assurer la gestion du projet.

La Musharaka est un contrat entre la banque et le client en vertu duquel la banque et le client apportent chacun des capitaux en vue d'un projet spécifique. Les partenaires apportent les fonds, mais seul un d'eux, dispose de la charge de la gestion du projet.

La Murabaha est contrat de vente, entre un vendeur et un acheteur, par lequel ce dernier achète les biens requis par un acheteur et les lui revend à un prix majoré. Les bénéfices (marge bénéficiaire) et la période de remboursement (versements échelonnés en général) sont précisés dans un contrat initial.

L'Ijara est un mode de financement à moyen terme par lequel la banque achète des machines et des équipements puis en transfère l'usufruit au bénéficiaire pour une période

durant laquelle elle conserve le titre de propriété de ces biens. L'Ijara est l'équivalent du contrat crédit-bail.

L'Istisna est un moyen de financement progressif. C'est un contrat de fabrication (ou de construction) au terme duquel le participant (vendeur) accepte de fournir à l'acheteur, dans un certain délai et à un prix convenu, des biens spécifiés après leur fabrication (construction) conformément au cahier des charges.

Le Sukuk est l'équivalent islamique d'une obligation où l'intérêt devient un profit prévu à l'avance à risque quasi-nul. Cette forme d'obligation est particulièrement utilisée pour les financements immobiliers.

4) Les institutions financières islamiques:

Les institutions financière islamiques ont fait leur apparition dans des pays non musulmans, mais où vit une minorité musulmane relativement importante et en expansion : au Danemark, aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, aux philippines et aussi au Canada.

Certains IFI ont en outre choisi d'installer leur siège ou d'effectuer une partie de leurs opérations dans des places financières internationales connues pour leur respect du secret bancaire et leurs avantages fiscaux, comme les îles Anglo-Normandes, Le Luxembourg et la Suisse.



La banque islamique propose deux formes d'investissement:

- **DIRECT** : par lequel elle se charge du placement de capitaux dans des projets qui lui rapportent un dividende.

- **PARTICIPATION** : elle prend part au capital d'une entreprise de production en tant qu'associée aussi bien dans l'investissement que dans la gestion. Dans ce cas précis, la banque partage les risques avec le client en participant selon un pourcentage convenu dans les profits comme dans les pertes.

□ Sources financières des banques islamiques:

- Les dépôts: les banques islamiques assument tous les risques et les détenteurs de ces comptes ne perçoivent ni bénéfice ni revenus, quel qu'en soit le solde du compte.
 - Les comptes d'épargne.
 - Les comptes d'investissements: Les dépôts à des fins d'investissements
- Le Zakat ou compte de service social.

- Les autres services bancaires rémunérés offerts par la banque islamique sont identiques à ceux proposés par les banques classiques.

5) Les limites de la finance islamique:



Après avoir longtemps refusé d'autoriser les produits bancaires dits islamiques, le gouverneur de la banque du Maroc a annoncé qu'il seront bientôt commercialisés. C'est l'un des moyens:

- **accroître le taux de bancarisation qui stagne depuis plusieurs années à 24 %.**
- **attirer les capitaux du golfe qui sont très demandeurs. Plusieurs banques islamiques avaient déjà demandé l'autorisation de s'installer au Maroc.**

Les produits bancaires islamiques, appelés officiellement alternatifs, ont été disponibles dans les guichets bancaires le 1er octobre 2007. Abdellatif Jouahri, gouverneur de Bank Al-Maghrib a enfin signé, le 17 septembre, la fameuse recommandation autorisant les banques à décliner leur offre halal.

♣ Cadre réglementaire et organisationnel:

-la loi des grands nombres : Elle calcule le coût moyen des retards de paiement constatés parmi l'ensemble de leur clientèle et l'impute au coût de financement.

-Les produits autorisés sont alignés sur les règles prudentielles et comptables de Bank Al Maghrib.

-Les contrats liés aux trois solutions sont alignés sur les règles de l'AAOFI.

♣ Les produits alternatifs au Maroc:

Les trois produits financiers autorisés ne concernent que le financement et non les dépôts, et permettent aux clients de mener des opérations tant dans le secteur de l'immobilier (Mourabaha et Ijara) que dans celui de l'entreprise (Moucharaka).

Les banques qui se sont lancées dans ces produits sont:

♠ Attijari Wafa Bank

♠ La BMCE

♠ La banque populaire

♠ Toutefois, le Maroc a rejeté plusieurs demandes d'installation des banques islamiques sur le territoire marocain.

«Notre position est claire. Il n'y aura aucune banque islamique ou non islamique au Maroc. Et il n'y aura aucune discrimination entre les Marocains » GOUVERNEUR DE LA BAM

Halal ou pas, les formules alternatives doivent s'aligner sur les règles prudentielles et comptables de Bank Al-Maghrib. Les mesures de gestion des risques seront aussi les mêmes pour les deux catégories de solutions. En outre, le coût des formules islamiques ne devrait pas s'éloigner des taux actuels, indexés sur les marchés monétaires et obligataires.

Finalement, il n'y a que la forme du contrat qui diffère entre halal et conventionnel.

Les Hommes politiques, les responsables économiques, les pouvoirs financiers et monétaire et les penseurs de tous bords s'accordent tous pour une fois à dire qu'il y a nécessité de moraliser les marchés. Or, la morale est ce que prêchent les religions notamment l'Islam.

Serait-il alors possible de concilier les deux sphères morale et matériel ?

.....

La finance Conventionnelle

La relation entre les finances islamiques et conventionnelles est-elle alternative ou complémentaire?

L'ouverture des systèmes financiers à la finance islamique ouvre ainsi la voie à une mobilisation plus intense des ressources financières disponibles dans la société et à la réalisation de projets d'investissement additionnels qui autrement ne verraient pas le jour. Elle donne ainsi à d'importantes masses de la population l'occasion de participer au processus de développement

sans avoir à renier leurs convictions religieuses. En empêchant l'exclusion financière dont pourraient être victimes d'importants segments de la population dans les pays musulmans comme dans les communautés musulmanes des pays non musulmans, la présence de la finance islamique parallèlement à la finance conventionnelle contribue à une mobilisation accrue des potentialités de développement. Pour tous ceux qui n'ont pas d'objection à passer par le système du prêt à intérêt, la coexistence de la finance islamique et de la finance conventionnelle offre l'avantage d'élargir l'éventail des choix de financement de leurs projets d'investissement. Elle contribue alors à atteindre une plus grande efficacité dans l'allocation des ressources, ce qui a des retombées positives sur le développement.

La finance conventionnelle permet, grâce à la titrisation, une multiplication sans contraintes des opérations de crédit portant sur des titres de dette non adossés à des actifs réels, ce qui a résulté en un endettement gigantesque et une croissance démesurée des flux monétaires sans commune mesure avec les transactions réelles sur biens et services. C'est là une expression éloquent de la dichotomie réel-monnaire induite par le mode de fonctionnement de la finance conventionnelle.

Par opposition, la finance islamique récuse le commerce de l'argent; la monnaie est rendue à sa fonction première, celle d'un instrument des échanges. Il n'y a pas de place pour un échange de la monnaie présente contre la monnaie future. Tous les modes de financement islamiques sont adossés à des actifs réels. Le crédit est accordé pour des usages spécifiques impliquant l'achat ou la location d'actifs réels ; il ne peut croître qu'en harmonie avec la croissance des transactions sur biens et services. La finance islamique assure ainsi une synchronisation des sphères réelle et financière qui a pour conséquence de maîtriser l'évolution de la dette et d'épargner aux économies concernées les crises de dettes, toujours coûteuses en termes de pertes d'emplois et de baisse du niveau de vie des populations, particulièrement les couches les plus fragiles.

Le cadre institutionnel dans lequel opère la finance conventionnelle stimule la spéculation foncièrement déstabilisatrice et réduit la capacité des marchés financiers à soutenir efficacement et dans la stabilité les investissements et le développement. L'approche de la question du risque en finance islamique est fondamentalement différente; elle récuse la spéculation et ne permet pas le financement des spéculateurs, réduisant ainsi dans une large mesure l'exposition de l'économie aux crises financières. En effet, la finance islamique diffuse la prise solidaire du risque à tous les intervenants sur le marché au lieu de confier la prise de risque à une catégorie particulière d'agents, les spéculateurs. Les déposants, les banques et les bénéficiaires du financement bancaire sont tous un dans une même chaîne de risque et partagent solidairement les conséquences. Cela conduit à un système économique jouissant d'un degré élevé d'intégrité et d'une forte résilience aux chocs.

Par ailleurs, le mode de fonctionnement de la finance islamique empêche la création excessive du crédit et la constitution des pyramides de dettes à l'origine des crises financières. Rappelons en effet que la spéculation est alimentée par le crédit non endossé à des actifs tangibles et à la possibilité de vendre sans détenir, tous deux étrangers au modèle de la finance islamique. Les opérations de titrisation à l'origine de la crise actuelle sont aussi non envisageables dans un cadre régi par les principes de la finance islamique. Il ressort de ce qui précède que la finance islamique répugne la spéculation et est plus protégée des crises financières.

Différence entre la finance islamique et la finance classique (en se basant sur l'analyse d'un article)

1-Les pratiques interdites en finance islamique sont autorisées en finance classique. Ainsi le *riba*, le *gharar*, la spéculation, le monopole, sont des pratiques courantes en finance classique.

Point n'est besoin de rappeler les dégâts causés par ces fléaux. Si l'on ne tient compte que de l'intérêt (le riba) qui est prohibé en finance islamique alors qu'il est le pilier, le pivot, la raison d'être de la finance classique, on peut dire que la finance islamique est diamétralement opposée au système financier classique.

2-La finance classique n'hésite pas à investir dans les secteurs interdits par la finance islamique ; par exemple les jeux de hasard, l'alcool, le tabac, l'armement, les paris de toutes sortes sont le terrain de prédilection de la finance classique. Sans se soucier le moins du monde que pareils investissements favorisent le développement d'activités et de produits non seulement illicites mais également nuisibles tant à l'économie qu'à la santé publique.

3-le profit

La finance classique est mue par le profit et la rentabilisation excessive (l'optimisation) quels qu'en soient les procédés et les secteurs d'activité et ce au détriment de la morale et de l'équité. Contrairement à la finance islamique qui recherche le juste milieu entre l'intérêt individuel et l'intérêt général, qui tend à satisfaire les besoins tant matériels que spirituels, qui veillent à la sauvegarde de la santé humaine et de l'économie, la finance classique méconnaît l'intérêt général ainsi que toutes notions d'éthique, d'équité et d'équilibre. Cette dernière ne fait pas la différence entre ce qui est utile et ce qui est nuisible, ce qui est licite et ce qui est illicite, pourvu que le profit soit garanti. Le système financier islamique est de loin plus humain.

4-le partage du risque

Une des caractéristiques essentielles de la finance islamique est le partage du risque. Cette notion est fondamentale dans le système financier islamique, compte tenu de la règle déjà citée 'al-Ghunm bil-Ghurum'. La banque, l'entrepreneur et l'investisseur doivent partager les pertes de la même façon qu'ils partagent les bénéfices d'un projet. Par contre dans le système financier classique, la banque n'accepte jamais de participer aux pertes. Celles-ci sont toujours à la charge de ce qu'on appelle le client.

5- productivité et solvabilité

En cas de prêt, le système financier islamique s'intéresse à la productivité du projet et non à la solvabilité de l'emprunteur. En revanche, le système financier classique s'intéresse à la solvabilité de l'emprunteur, il attache peu d'importance à la viabilité du projet.

6-La zakat et le waqf

La banque islamique utilise les ressources de la Zakat et du Waqf pour l'octroi de prêts sans intérêt et pour des œuvres sociales. Ces fonds n'existent pas dans le système bancaire classique. La Zakât n'est pas une aumône facultative, c'est un impôt obligatoire qui incombe à tout musulman dont l'épargne ou la valeur des biens atteint un certain seuil appelé « Niçab ».

La Zakât est payable chaque année en exécution d'une injonction divine définissant les huit catégories de bénéficiaires parmi lesquels figurent des musulmans, des non-musulmans ainsi que des œuvres sociales : (Coran, s9 v60). Elle est en quelque sorte un droit du pauvre sur les biens du riche. Le Waqf est l'immobilisation d'un bien mobilier ou immobilier, d'une rente ou d'un service pour la cause de Dieu. Cette expression "pour la cause de Dieu" recouvre toute action de bienfaisance destinée à l'amélioration des conditions de vie des citoyens ainsi qu'à la satisfaction de leurs besoins en matière d'infrastructure, de santé, d'éducation, d'eau

potable, de voirie, etc. Tout au long de l'histoire de l'Islam, les ressources du waqf ont servi à la prise en charge des orphelins, des aveugles, des handicapés et des sans-abri. Il y avait des waqf spécifiques destinés au mariage des jeunes dont les parents ne pouvaient en supporter les frais. Le waqf s'occupait de l'hébergement et de la restauration des voyageurs et des pèlerins, du forage et de l'équipement de puits, de la construction des barrages et des canaux d'irrigation. Le waqf revêt un double avantage, celui de créer des emplois et de générer des ressources pour financer la réalisation ou la gestion des œuvres de bienfaisance. Le waqf est l'exemple type de ce prêt gracieux éminemment agréable à Dieu et qui est, de surcroît, un outil de développement qui permettra de réduire la pauvreté et de contribuer au développement du pays.

Conclusion

Il ne fait aucun doute que la création de structures financières islamiques ne manquera pas d'attirer des capitaux énormes surtout en matière de zakat et de Waqf. En fait, les banques classiques ne sont pas aptes à mobiliser pareils fonds à caractère religieux à cause de la pratique de l'usure. Il en résulte que l'instauration d'établissements financiers islamiques est non seulement un moyen permettant de libérer des ressources importantes mais aussi de lutter contre la pauvreté. Ayant fait ses preuves dans de nombreux pays, la finance islamique est la seule alternative aux crises successives qui ébranlent le système financier mondial ; en témoignent les crises de détresse et les appels au secours de certains pays occidentaux en direction du monde arabe. De nombreux experts occidentaux ont d'ailleurs reconnu les vertus salvatrices de la finance islamique et ses capacités de résistance aux crises économiques.

Synthèse des documents (Loi de finance 2016)

Le projet de loi de finances 2016, se veut un projet équilibré et ambitieux qui a des objectifs s'inscrivant dans le cadre de la poursuite des grandes réformes telles que la réforme fiscale et la régionalisation avancée. Maîtriser les dépenses, maintenir l'investissement et construire les bases solides d'une économie structurée, sont objectifs de ce projet.

Quelles sont donc les stratégies initiées par le gouvernement pour atteindre ces objectifs ?

La poursuite de la réforme fiscale sera marquée par la mise en œuvre des recommandations de plusieurs acteurs impliqués dans le sujet, la note de cadrage prévoit un élargissement de l'assiette fiscale ; la hausse des taux appliqués pour l'IS et plusieurs modifications en matière de TVA. Les fonds recueillis à l'issue de cette réforme, vont permettre au gouvernement de disposer de liquidité destinée au développement des zones rurales enclavées.

Le gouvernement prévoit également un renforcement de l'infrastructure moderne dans une perspective de partenariat avec le secteur privé et ceci pour permettre aux entreprises de bénéficier des retombées du plan d'Accélération Industrielle.

Economiquement parlant, MOHAMMED BOUSSAID, prévoit un taux de croissance économique de 3% et un déficit budgétaire de -3.5% du PIB. Côté social le projet avait prévu une amélioration du pouvoir d'achat des ménages et un taux de chômage à 8.7%, avec une poursuite de la réforme de compensation.

Pour conclure, toutes ces actions prévues doivent préserver la dignité du citoyen, en effet les institutions si importantes soient-elles, ne sont pas une fin en soi. De même économique n'aura aucun sens s'elle ne se traduit pas par l'amélioration des conditions de vie des citoyens.

Presentation de la Start-up:

NB/ Travail réalisé en Binôme avec : WAFAE AIT HADDOU MOULOUD

« La plateforme de vie citadine : pour des villes où il faut bon vivre ! »

Une équipe forte :

- Fondée par des professionnels des solutions entreprises et du Management de la Qualité, l'équipe comporte actuellement des développeurs mobiles et web et designers !

Citadins :

- Signalez les dégradations de voie publique
- Notifier des urgences
- Soyez informés de la suite
- Interagissez avec les personnes qui partagent vos préoccupations

Mairies et sociétés de services publics :

- Recevez des alertes temps réel avec les informations indispensables
- Optimisez vos opérations & réduisez vos coûts
- Capitalisez sur le bon travail réalisé...

ONGs & Presse :

- On supporte les organisations non gouvernementales et institutions de presse qui participent à rendre nos ville un meilleur espace à vivre <http://twiyar.com/>

Comment concevoir sa Start -up ?

Etape 1 : Trouver des associés

- Ce n'est pas obligatoire mais, si vous voulez donner toutes les chances à votre future start-up de réussir vous devez vous associer.

- La plupart des investisseurs vous le diront : Ils investissent avant tout sur une équipe.
- Rechercher sur internet sur des sites de mises en relation entre porteurs de projets de start-ups et associés potentiels.

Etape 2 : Mettre en place vos supports de communication !

- **un blog** : pour vous positionner sur vos mots clés avant la création de votre entreprise, pour communiquer sur votre projet...
- **Un compte Twitter** : pour fédérer une communauté et communiquer directement aux influenceurs.
- **Un compte Facebook** : pour animer vos communautés de clients, prospects, prescripteurs..
- **Une page Google** : plus pour améliorer votre référencement et votre visibilité sur le Web, avoir un compte email...

Etape 3 – Réaliser un cahier des charges des mockups de votre produit :

Il devra contenir les éléments suivants :

- L'ensemble des pages/ écrans de votre site, logiciel ou application
- Des détails très exhaustifs de chaque page
- Un scénario pour chaque cas de figure (inscription, connexion, déconnexion, achat etc)

Soyez le plus complet possible.

Lorsque vous aurez terminé votre cahier des charges vous devrez créer des mockups.

Etape 4 – Développer un prototype

Lorsque vous aurez votre maquette il va falloir développer un prototype fonctionnel.

Le but est double:

- commencer à faire parler de votre produit
- recueillir un maximum de données pour faire évoluer votre produit

Etape 5 – Faire connaître votre prototype aux médias

- Contactez des blogueurs en leur expliquant votre démarche et en leur demander de tester votre produit.
- Créer une chaine Youtube et partagez régulièrement des vidéos dessus.

Etape 6: Obtenir des financements

- Participer à des événements et concours web
- Participer à des startupweek end
- Envoyer votre dossier à des associations de Business Angels

.....

REMARQUE : LES FICHES DE LECTURE SONT JOINTES AU DOSSIER