



# Guide à l'attention des porteurs de projets

OBJECTIF SPECIFIQUE

ACTION



## FICHE SYNTHETIQUE

<b>NOM</b>	
<b>PRENOM</b>	
<b>STRUCTURE</b> <i>Entreprise individuelle, société, association, structure publique...</i>	
<b>DATE DE L'EXISTANCE LEGALE</b>	
<b>INTITULE DU PROJET</b>	
<b>LOCALISATION DU PROJET</b>	
<b>DATE DE DEBUT DE PROJET</b>	
<b>DATE DE FIN DE PROJET</b>	
<b>MONTANT DES INVESTISSEMENTS PREVISIONNELS</b>	
<b>MONTANT DU CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL</b>	
<b>MODE DE FINANCEMENT DU PROJET</b> Prêt bancaire, autofinancement...	

# LE PORTEUR

## PARCOURS AVANT PROJET

*Quelle est votre situation professionnelle actuelle ? Depuis combien de temps préparez-vous ce projet ? est-ce un projet collectif ou individuel ?*

## COMPETENCES EN LIEN AVEC LE PROJET

## EXPERIENCES EN LIEN AVEC LE PROJET

## MOYENS DONT VOUS DISPOSEZ DEJA

*Terrain, matériel, ressources humaines, partenaires...*

## DEMARCHES EFFECTUEES POUR LE PROJET

*Etes-vous accompagné par une structure pour le projet ?*

# LE PROJET

## CONTEXTE DE LA CONCEPTION DU PROJET

*D'où vous est venue cette idée de projet ?*

## BESOINS IDENTIFIES

*Quels besoins sur le marché avez-vous identifiés ?  
quelle demande ?*

## OBJECTIFS DU PROJET

*A travers ce projet que souhaitez-vous atteindre  
comme objectifs ? (exemple : augmentation de votre  
chiffre d'affaires, pérennisation de la structure...)*

## ACTIONS PREVUES

*Pour parvenir à atteindre ces objectifs, quelles  
actions sont prévues (investissements, structuration  
interne, création de nouveaux services, de nouveaux  
produits...)*

## RESULTATS ATTENDUS

*Exemples : augmentation du chiffre d'affaire de  
20%, création d'un emploi, augmentation du taux de  
fréquentation de la clientèle...*

## CONTRAINTES POUR REALISER LE PROJET

*Exemples : financement des investissements,*

## ATOUTS POUR REALISER LE PROJET

*Exemples : compétences, propriété du terrain, bon  
réseau, auto-provisionnement, clientèle  
existante...*

# LE MARCHÉ

## CLIENTELE VISEE

*Particuliers, professionnels, intermédiaires (revendeurs), collectivités...*

## CONCURRENCE IDENTIFIEE

*Tarifs pratiqués, localisation ...*

## FOURNISSEURS/PARTENAIRES

*Avec qui allez-vous travailler ?*

## STRATEGIE COMMERCIALE OU POSITIONNEMENT SUR LE MARCHÉ

*Actions que vous allez mettre en place pour vendre vos services/produits*

## STRATEGIE DE COMMUNICATION

*Actions que vous allez mettre en place pour vous faire connaître*

# LE PREVISIONNEL D'ACTIVITE

## CALCUL DU CHIFFRE D'AFFAIRES 1ERE ANNEE

ANNEES	N	N+1	N+2
Prestation ou produit 1*tarif			
Prestation ou produit 2*tarif			
<b>TOTAL CHIFFRE d'AFFAIRES PREVISIONNEL</b>			

## ESTIMATION DES CHARGES

ANNEES	N	N+1	N+2
Achat consommés de marchandises			
Charges externes			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eau, électricité, tel, internet, etc.</li> <li>• Loyer</li> <li>• Entretien</li> <li>• Assurances</li> <li>• Honoraires</li> <li>• Sous-traitance</li> <li>• Communication</li> <li>• Frais de transport</li> <li>• Etc.</li> </ul>			
Charges de personnel			
Impôts et taxes			
<b>TOTAL CHARGES PREVISIONNELLES</b>			

ANNEES	N	N+1	N+2
<b>TOTAL RESULTAT PREVISIONNEL</b>			

