



Guide à l'attention des porteurs de projets

OBJECTIF SPECIFIQUE

ACTION

FICHE SYNTHETIQUE

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

ESTIMATION DES CHARGES

ANNEES	N	N+1	N+2
Achat consommés de marchandises			
Charges externes			
• Eau, électricité, tel, internet, etc.			
• Loyer			
• Entretien			
• Assurances			
• Honoraires			
• Sous-traitance			
• Communication			
• Frais de transport			
• Etc.			
Charges de personnel			
Impôts et taxes			
TOTAL CHARGES PREVISIONNELLES			

ANNEES	N	N+1	N+2
TOTAL RESULTAT PREVISIONNEL			

