



UNION EUROPÉENNE
Fonds Européen Agricole
pour le Développement Rural



Région
Provence
Alpes
Côte d'Azur



L'Europe investit dans les zones rurales

Diagnostic des besoins d'accompagnement technique et financier

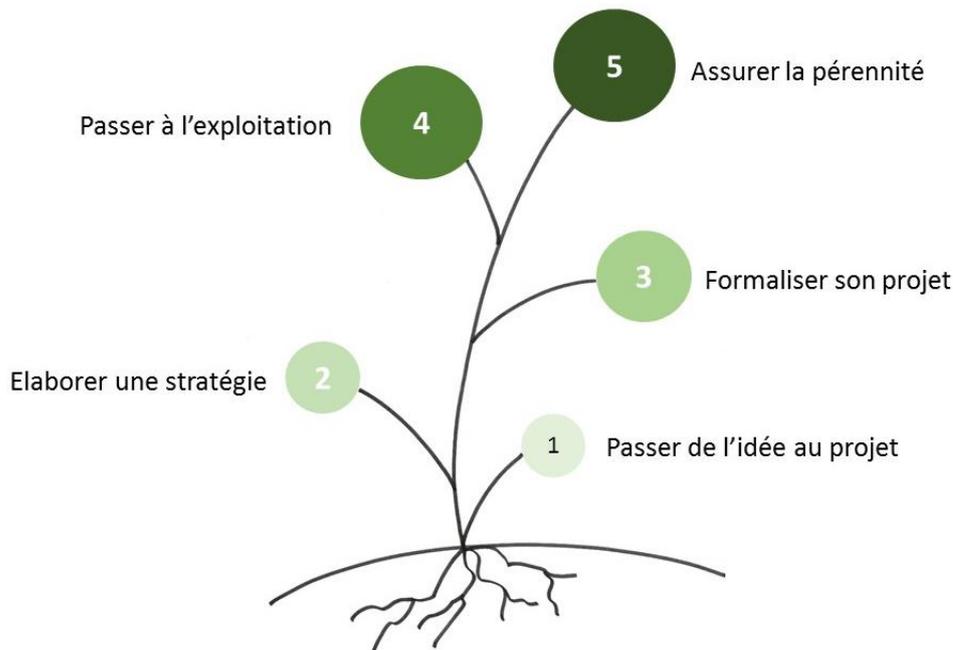
Un diagnostic, pour quoi ? 1. orienter vers les ressources adéquates en termes d'accompagnement technique et/ou de solutions de financement. 2. permettre au porteur de projet de savoir là où il en est dans son parcours de création, de reprise ou de développement d'une nouvelle activité.

Pour qui ? Toute personne recevant des porteurs de projet de création, reprise ou développement, individuels ou collectifs, quel que soit leur secteur d'activité.

Ce n'est pas : un auto-diagnostic par le porteur de projet lui-même, un conseil technique.

Comment ça marche ?

1. L'accueillant identifie l'étape à laquelle se situe le porteur de projet grâce aux questions proposées ci-après. Celles-ci s'organisent autour de 5 grandes étapes et chacune autour de 4 facettes : le projet, le marché, les moyens et le calendrier.
2. En fonction du niveau d'avancement du projet, l'accueillant fait des préconisations au porteur de projet à l'aide des orientations proposées dans la grille et fiches jointes.



ETAPE 1 : Passer de l'idée au projet

	Les tâches à réaliser à cette étape	Commentaires	Si non réalisées
Projet	Les motivations personnelles ou collectives sont claires.		Trouver des informations sur la création ou le développement d'activité : Accès conseil Alpes du Sud, CCI, CMA, EPCI, Point accueil installation, EGEE, Pôle Emploi, Comité d'expansion 05, ADIE, CNAM (formation au sein d'une entreprise)
	- Qu'attendez-vous de votre projet (défi personnel, gain en revenu, création de son emploi...)		
	Le produit ou service proposé est défini.		
	- Quels produits ou/et services principaux souhaitez-vous vendre ?		
	- A quels besoins vont-ils répondre ?		
	Les contraintes et opportunités du projet sont identifiées.		
	- Quelle réglementation régit le secteur d'activité dans lequel vous souhaitez vous lancer ?		
	- Quelles compétences devez-vous mobiliser pour développer votre projet ?		
	- Avez-vous évalué l'impact de votre projet sur votre vie personnelle et familiale ?		
- Avez-vous recherché des informations sur des activités similaires existantes ? (benchmarking)			
Marché	Les clients ou usagers potentiels sont ciblés.		Développer des partenariats sur le territoire : Pays, PNR, EPCI
	- S'agira-t-il d'une clientèle (usagers) de particuliers ou d'entreprises ?		
	- Quelle est son origine géographique : clientèle (usagers) de proximité ou plus élargie ?		
	Les autres acteurs du secteur sont identifiés		
	- Qui sont vos principaux concurrents et/ou partenaires potentiels ?		
	Les tendances du marché sont connues.		
- Quelles sont les tendances du marché ? (marché en développement, en stagnation ou en déclin)			
Moyens	Les besoins d'investissement au démarrage ont été estimés.		
	- Quels sont vos besoins pour pouvoir démarrer ? (ex. stock de départ, acquisition de matériel, local, terrain)		
	Les apports personnels sont identifiés.		
	- Etes-vous prêt à consentir à des sacrifices financiers ?		
- De quel capital disposez-vous pour votre projet ?			
Calendrier	Les étapes de mise en œuvre du projet sont identifiées de façon réaliste.		
	- A quelle date pensez-vous démarrer votre activité ?		
	- Quand envisagez-vous de réaliser les premiers investissements ?		
	- Quel est votre temps disponible pour monter le projet ?		

ETAPE 2 : Elaborer une stratégie

	Les tâches à réaliser à cette étape	Commentaires	Si non réalisées
Projet	L'environnement du projet est bien connu.		Se former à la création d'entreprise : Accès Conseil Alpes du Sud, IRCE, CMA, CCI, Chambre d'agriculture, ADIE, EGEE, HANDIRECT 05, Pôle Emploi
	- Quels seront vos fournisseurs ?		
	- Quels seront vos prescripteurs ?		
	Le processus de production des biens ou des services est défini.		
	- Les compétences et les brevets à acquérir sont-ils identifiés ?		
	- Un recours à la sous ou co-traitance est-il envisagé ?		
	Les modalités de vente ou de distribution sont identifiées.		
- Comment envisagez-vous de vendre/distribuer vos produits ou services ? (local, à distance, en ligne)			
- Quelle logistique pensez-vous mettre en œuvre ?			
Marché	Le positionnement par rapport à l'offre existante sur le marché est défini.		Mieux connaître son marché et son environnement : IRCE, CCI, CMA, EPCI, Comité d'expansion 05
	- Qu'allez-vous apporter de plus par rapport à l'offre déjà existante ?		
	Les attentes de la clientèle sont connues.		
	- Avez-vous conduit des actions de prospection auprès de clients/usagers potentiels ? (questionnaire, enquête de terrain, démarchage...)		
	- Le produit ou service proposé répond-il aux attentes de la clientèle/usagers visés ?		
	- L'offre sera-t-elle soumise à des variations saisonnières ?		
	Les recettes ou chiffre d'affaires sont estimés.		
- Avez-vous défini votre politique de prix ?			
- Avez-vous estimé votre volume de vente et de recettes ?			
Moyens	Les besoins en immobilier et/ou foncier sont définis.		Rechercher de l'immobilier et/ou du foncier : Coodyssée, IRCE, EPCI, PNR
	- Où pensez-vous implanter votre entreprise ?		
	- De quelle surface avez-vous besoin ? Avec quels aménagements ?		
	- Quel est le coût de location ou d'achat de l'immobilier ou du foncier nécessaire ?		
	Le coût des intrants a été estimé.		
	Les moyens et coûts de communication sont identifiés.		
	- Comment allez-vous vous faire connaître ?		
- Connaissez-vous le coût de ces actions de communication ?			
Calendrier	Les étapes de mise en œuvre du projet sont identifiées de façon réaliste.		
	- A quelle date pensez-vous démarrer votre activité ?		
	- Quand envisagez-vous de réaliser les premiers investissements ?		
	- Le temps investi dans votre projet vous permet-il d'avancer ?		

ETAPE 3 : Formaliser son projet

	Les tâches à réaliser à cette étape	Commentaires	Si non réalisées
Projet	Le projet correspond toujours aux aspirations et compétences personnelles.		Tester son projet : Comité d'expansion 05, ACTIVIE
	- Avez-vous pensé à tester votre activité afin de vérifier votre motivation et la faisabilité de votre projet ?		
	- Pensez-vous disposez des compétences nécessaires à la gestion de votre activité ?		
	Le statut juridique est défini.		Définir le statut juridique : Accès Conseil Alpes du Sud, CCI, CMA, Chambre d'agriculture, EGEE, ADIE, HANDIDIRECT 05
	- Avez-vous identifié le statut juridique approprié à votre activité ?		
- Quelles seront les conséquences de ce choix sur les aspects patrimoniaux, sociaux et fiscaux de votre activité ?			
Marché			
Moyens	Un budget prévisionnel est établi.		Etablir un budget prévisionnel : Accès conseil Alpes du Sud, ADIE, CCI, CMA, EGEE, HANDIDIRECT 05, Comité d'expansion 05
	- Quels sont vos besoins de financement de départ et quelles sont vos ressources ? (plan de financement)		
	- Les recettes générées par votre activité seront-elles suffisantes pour couvrir vos charges et financer son développement ? (compte de résultat prévisionnel)		
	- Les recettes encaissées tout au long de l'année permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la période ? (plan de trésorerie)		
Calendrier	Les étapes de mise en œuvre du projet sont identifiées de façon réaliste.		
	- A quelle date pensez-vous démarrer votre activité ?		
	- Quand envisagez-vous de réaliser les premiers investissements ?		
	- Avez-vous pensé à tester votre activité afin de vérifier la faisabilité de votre projet ?		

ETAPE 4 : Passer à l'exploitation

Cette étape est consacrée à la recherche de financements pour démarrer l'activité. Après avoir complété la grille ci-dessous, reportez-vous au tableau d'orientation (ci-joint).

	Précisez la nature du besoin	Indiquez son montant
Investissements immatériels (ex. brevets, démarches commerciales, logiciels, site internet, paiement à distance)		
Investissements matériels (hors immobilier et foncier)		
Immobilier et/ou foncier		
Montant total des investissements		
Fonds de roulement (décalage temporel récurrent entre les entrées et les sorties)		
Montant total du budget prévisionnel		

Au préalable : L'entreprise est immatriculée. Pour connaître le Centre de Formalités des Entreprises (CFE) dont l'activité dépend, se connecter à www.guichet-entreprise.fr

ETAPE 5 : Assurer la pérennité

	Les tâches à réaliser à cette étape	Commentaires	Si non réalisées
Projet	Des outils de suivi sont utilisés.		Mettre en place des outils de suivi : Accès Conseil Alpes du Sud, CCI, CMA, IRCE, PFIL, ADIE
	- Vos outils vous permettent-ils de suivre les ventes, le prix de revient, la marge commerciale, les délais de règlement et les relances des clients, les stocks et les frais fixes ?		
	- Ces outils vous permettent-ils d'engager des actions correctrices rapidement si nécessaire ?		
Marché			
Moyens			
Calendrier			