

L'ETOILE DU PORTEUR DE PROJET

Outil de clarification et de structuration du projet, l'étoile du porteur de projet permet de prendre en compte toutes les dimensions d'un projet (8 axes) pour lui permettre d'aboutir. Cet outil pourra être utilisé en fin de parcours émergence, quand l'idée du porteur de projet sera suffisamment définie, ainsi que tout au long de la phase d'accompagnement de projet, en parallèle du parcours PPP.

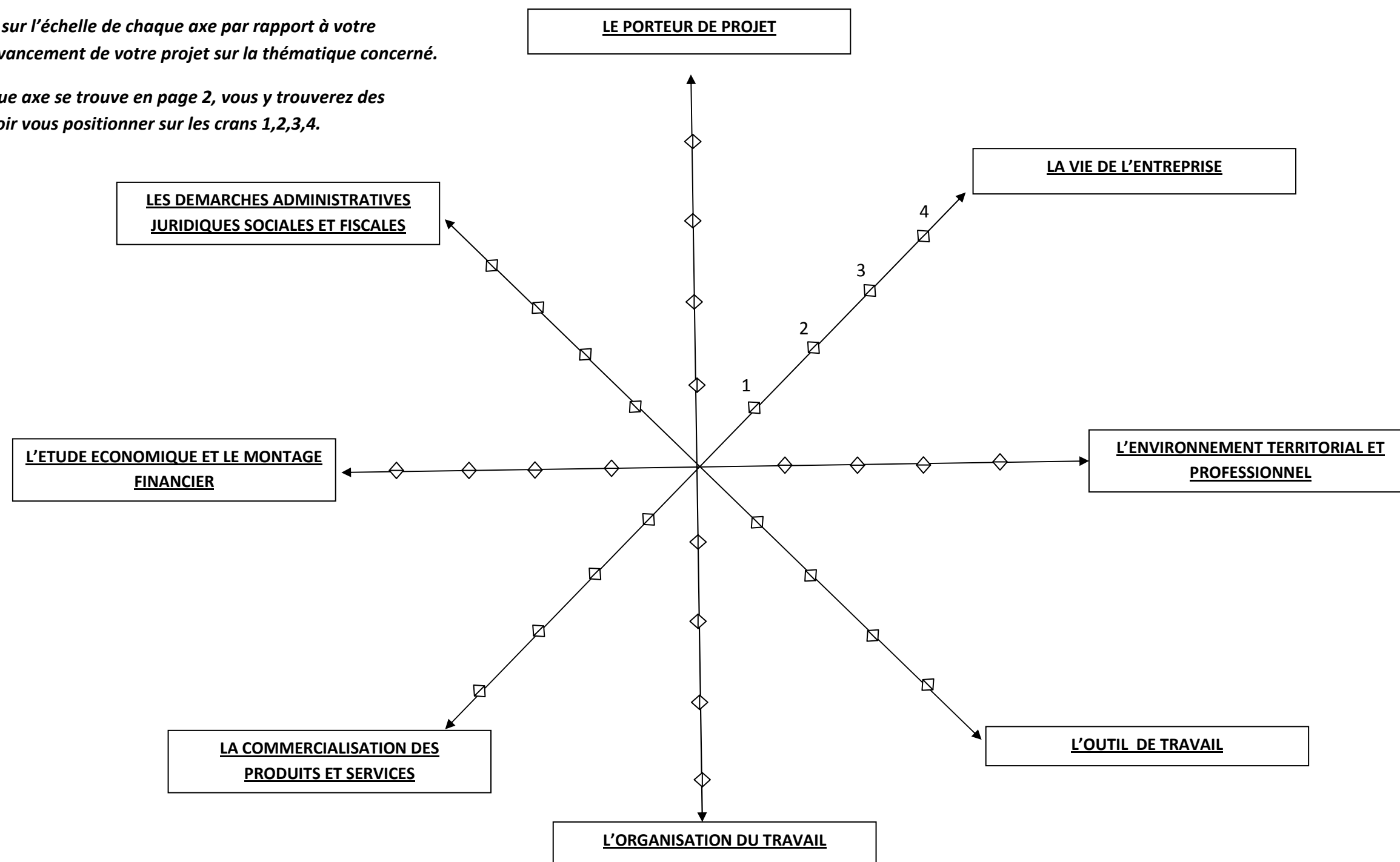
Vous pouvez vous approprier cet outil seul pour faire un premier point d'étape de votre avancement, puis le faire évoluer en vous faisant accompagner par un conseiller.

Objectifs

- Mesurer l'avancement du projet sur les différentes thématiques en se positionnant sur l'étoile (avancement à un instant t, puis à un instant t+1)
- Prendre conscience des besoins et moyens à mettre en œuvre pour concrétiser son projet
- Définir peu à peu les étapes de sa mise en place

Positionnez-vous sur l'échelle de chaque axe par rapport à votre évaluation de l'avancement de votre projet sur la thématique concerné.

Le détail de chaque axe se trouve en page 2, vous y trouverez des repères pour savoir vous positionner sur les crans 1,2,3,4.



LE PORTEUR DE PROJET

= Prise en compte des aspects personnels dans le projet d'installation

1- Définir ses motivations, priorités, objectifs personnels (mes convictions, ma santé et potentialités physiques, ma famille, mon entourage...), objectifs professionnels (revenus, temps de travail, lieu de vie, environnement, projet individuel ou collectif)

1- Identifier ses compétences, aptitudes, talents-ressources, qualités humaines

2- Vérifier l'adéquation entre son projet (dont aspects et contraintes du métier) et ses motivations et objectifs

2- Vérifier la cohérence entre son projet (pré-requis, qualification nécessaire) et ses compétences

3- Déterminer un plan de formation

4- Vérifier l'adéquation entre le projet personnel/professionnel – personne/projet

LA VIE DE L'ENTREPRISE

2 - Identifier les clefs de réussite et appréhender les risques pour mon projet (au niveau technique, humain, commercial, économique, financier)

2 - Mesurer l'état d'avancement du projet : définir les étapes, le calendrier d'installation

3 - Avoir les compétences nécessaires à la gestion d'entreprise : capacité à se projeter (définir ses objectifs à court, moyen, long terme), à se mettre en réseau, à prendre des décisions, gestion économique et administrative, gestion des ressources humaines

4 - Ecrire son projet : Quoi qui pourquoi comment où quand combien

4 - Savoir présenter son projet et convaincre

L'ENVIRONNEMENT TERRITORIAL ET PROFESSIONNEL

1-Connaître son territoire (géographie, population, acteurs économiques, densité commerciale, débouchés, voisinage plus ou moins proche...)

2-Connaître les acteurs institutionnels, les organisations professionnelles, et les réseaux locaux de son territoire

2-Apprécier leurs rôles et missions

2-Connaître les politiques agricoles du territoire

4-Travailler son insertion sur le territoire, créer ses réseaux

4-Evaluer les partenariats possibles, les possibilités de travail en collectif

*** Dans chaque axe, les contraintes réglementaires liées aux points abordés devront être prises en compte**

L'OUTIL DE TRAVAIL

1 - Trouver du foncier ou faire le diagnostic de la ferme à reprendre

2/3- Déterminer et dimensionner l'activité de production : Choix de la conduite de production et moyens (matériel, bâtiments), volumes, pratiques correspondantes

4 -Déterminer et dimensionner les activités de transformation, de services et de commercialisation : moyens (matériel, bâtiments), volumes, pratiques correspondantes

L'ORGANISATION DU TRAVAIL

2- Etudier les moyens humains nécessaires : étudier la charge de travail en tenant compte de la saisonnalité

3- Concevoir l'organisation du travail

4- Travailler la relation à l'autre (associé, conjoint, salariés, ...)

LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS ET SERVICES

2- Etudier le marché (clients, concurrents, fournisseurs, tendances et actualités du secteur, ...)

3- Déterminer le chiffre d'affaires potentiel et les charges prévisionnelles

4- Définir une stratégie commerciale : produit, prix, distribution, promotion, communication, force de vente

4- Concevoir des supports de communication

L'ETUDE ECONOMIQUE ET LE MONTAGE FINANCIER

1- Maitriser les indicateurs de rentabilité pour apprécier la viabilité de son projet (lire un compte de résultat, connaître les dispositifs d'emprunt et d'amortissement, déterminer un prix de revient et un prix de vente...)

2- Chiffrer les capitaux à investir (reprise + investissements)

2- Etudier leur financement (emprunts, subvention, autofinancement)

3- Etablir un compte de résultat et déterminer le revenu prévisionnel

4-Réaliser une étude de faisabilité économique globale

LES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES, JURIDIQUES, SOCIALES, FISCALES

2- Connaître les différents statuts juridiques, les régimes fiscaux et sociaux

3- Définir les statuts

4- Connaître les démarches administratives à réaliser (formalités, interlocuteur et délai)