

LA METHODOLOGIE DE PROJET

DE L'IDEE AU PROJET : LA COHERENCE PERSONNE / PROJET

Cette première étape consiste à **analyser le contexte** dans lequel on se situe : l'environnement géographique, socio-économique mais aussi institutionnel (niveau d'organisation des collectivités locales sur le territoire, existences d'antennes consulaires et d'associations de professionnels)

Les données touristiques : état de la demande (fréquentation, profils de clientèles), niveau de l'offre (bilan, éléments concurrentiels), politique locale de développement, information sur le produit, le service. Ceci permet de confronter son idée aux réalités du marché et de mieux définir son concept.

Les grandes lignes du projet : caractéristiques du produit et/ou du service, son utilité, son positionnement qualitatif, les grands principes de fonctionnement de l'entreprise et les partenariats, les plus (caractère novateur, services spécifiques) les moins (faiblesses, lacunes).

Une fois ces éléments réunis, une première ébauche du concept se dessine (pour qui ? Pour quoi ? Positionnement ?)

Le positionnement du **créateur** par rapport au projet :

Le savoir-faire et le savoir-être : c'est un inventaire des compétences dont le porteur de projet dispose ou qu'il recherche pour la réussite de l'entreprise (expérience professionnelle, formation, profil ou compétences techniques, marketing, de gestion, de management...). Le créateur doit aussi définir ses objectifs personnels, ses motivations et lister ses principaux atouts et limites (disponibilité, santé, charges familiales, état des finances...). Il sera alors nécessaire d'étudier la cohérence entre les grandes lignes du projet et la situation ou les possibilités du créateur. S'il y a discordance, on modifiera alors le projet ou on le différera.

Il est également important de **tester** le projet auprès de l'entourage et des professionnels, d'analyser leurs réactions et d'enrichir l'ébauche et de réajuster le projet en fonction des réactions et données récoltées.

LE DEVELOPPEMENT DU PROJET

Votre concept doit maintenant se concrétiser sous la forme d'un « business plan » en fonction de vos objectifs et vos moyens :

Positionnement marketing	<p>C'est une étude de marché chiffrée qui répond aux questions</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Existe-t-il une demande ? - Pour quel produit ? - Quel niveau et quelle gamme de prix pratiquer ? - Dans quelles conditions ? - Quelle est la concurrence ? - Quelle promotion ? - Quels supports de communication ? - Comment commercialiser les produits ?
Moyens à mettre en œuvre	<p><u>L'étude financière sur 3 ans</u> Etude de faisabilité Etude rentabilité Etude de gestion</p> <p>avec :</p> <p>Plan de financement initial Compte de résultat prévisionnel Le Plan de trésorerie</p>	<p>L'activité sera t'elle rentable ? Le compte de résultat prévisionnel, le calcul du seuil de rentabilité permettent d'évaluer la rentabilité ; c'est à dire l'évaluation des produits et des charges. Ou intègre-t-elle la notion de service public ? Quelles sont les collectivités prêtes à s'engager et jusqu'à quel niveau ?</p> <p>Combien apporter pour démarrer et faire vivre l'entreprise et ses actifs ? Le coût du projet et les sources de financement sont détaillées dans le plan de financement prévisionnel.</p> <p>Les entrées et sorties d'argent sont-elles concomitantes ? L'équilibre des entrées et sorties d'argent avec le plan de trésorerie : débiter une activité entraîne de nombreux frais alors que les rentrées d'argent ne sont pas immédiates. De même le tourisme est fortement marqué par la saisonnalité, il faut s'organiser pour disposer de liquidités tout au long de l'année.</p>

Moyens à mettre en œuvre (suite)	<u>Les moyens humains</u>	personnel, formations et diplômes, externalisation, recours à un consultant...
	<u>Les moyens matériels</u>	par exemple : cuisines aux normes UE, jeux d'enfants aux normes UE...
Etude juridique	Choisir une structure juridique adaptée au projet	Elle vise à définir un statut légal (SARL, EURL, Association etc.) adapté à l'activité économique et aux options personnelles du porteur de projet (aspect fiscal, responsabilité légale)

LE DOSSIER DE PRESENTATION DU PROJET

Le dossier de présentation est un outil indispensable dans la recherche de partenariats et de financements, qu'ils soient publics (collectivités, état, union européenne) ou privés (banques, sociétaires...)

La présentation devra porter sur deux aspects : le concept et le business plan.

Ces deux parties seront alimentées par toutes les informations précédemment recueillies

Cette présentation mettra en valeur un projet réaliste, convainquant et rentable dont le déroulement sera décrit dans un calendrier prévisionnel.

LES AIDES POSSIBLES

Les aides attribuées par le Conseil Général de l'Hérault constituent une aide à la qualité, distinguée par des labels nationaux, disposant d'une organisation nationale et départementale, agréés Qualité Tourisme.

Le dossier étant complet, et après avoir vérifié que le projet est éligible aux divers programmes de règlement d'aides, on peut déposer une demande de subvention.

Il faut garder à l'esprit qu'une subvention n'est pas un droit mais une facilité pouvant être accordée suite au vote d'une assemblée d'élus, après consultations des services compétents.

Attention, si vous déposez une demande de subvention auprès d'une collectivité, et notamment le Conseil Général de l'Hérault, ne commencez pas les travaux avant d'avoir obtenu l'avis du service compétent. Cela peut entraîner la nullité de la subvention.

LA REALISATION DU PROJET

Vous êtes enfin prêt à engager les premières démarches opérationnelles : déposer les statuts, signer les contrats, démarrer les travaux, engager éventuellement du personnel, le former etc.

L'EVALUATION DE LA MISE EN ŒUVRE

L'évaluation se fait par la mise en place d'outils de contrôle, de tableaux de bord, de gestion prévisionnelle.

FACTEURS CLEFS DU SUCCES : UN PROJET REALISTE DANS UN CONTEXTE BIEN ETUDIE

- 1 - Le professionnalisme du créateur avec une compétence de gestion minimale
- 2 - La solidité de sa personnalité et de son engagement, son adaptabilité, sa créativité, son réalisme
- 3 - Un CA prévisionnel réaliste et les moyens pour réaliser ces prévisions
- 4 - Des investissements en matériel et personnel raisonnables et flexibles
- 5 - Un plan de financement équilibré, avec des fonds propres suffisants
- 6 - Une bonne intégration au contexte local

SOURCES

ADT34 Agence de Développement du Tourisme de l'Hérault

cramatleclant@herault-tourisme.com

ATOUT France <http://www.atout-france.fr/>

APCE www.apce.com

Plate-Forme pour la Création d'Entreprises www.pfca34.org

Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie

<http://www.minefe.gouv.fr/>