**Une image contenant mur, personne

Description générée automatiquement**

1. **Décrivez de façon réaliste la situation à laquelle vous pensez**

**pouvoir arriver d'ici deux à trois ans :**

Exemples de questions à se poser :

* Quelles activités (artistique, de services, de ventes, de compléments…) pensez-vous proposer ?
* Dans quel champ s'inscrivent vos activités[[1]](#footnote-1) ?
* De quels moyens pensez-vous avoir besoin pour mettre en œuvre votre projet (matériels, locaux, personnel/moyens humains, moyens financiers, structure juridique…) ?
* Comment et à qui pensez-vous diffuser/vendre votre projet ?
* Avec quels moyens de communication /publicité ?
* Quelle structure juridique vous semble nécessaire pour porter ce projet ?
* Quel chiffre d’affaire espérez-vous réaliser ? Vous permettant d’avoir quels revenus mensuels ?
* Quels types d’emplois de complément seriez-vous prêt à accepter, si votre économie le nécessitait?
* Combien de temps consacrez-vous ou êtes-vous prêt à consacrer à ce(s) emploi(s) de complément?

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

**2 - Interrogez-vous sur ce qui fait la force de ce nouveau modèle,**

**ce qui sera facteurs de différentiation, de réussite…**

**Exemples de questions à se poser :**

* En quoi mon projet répond-t-il à un problème non résolu ?
* En quoi mon projet apporte-t-il une nouveauté pertinente ?
* Est-ce-que mon projet se situe dans une « niche » non exploité ?
* Est-ce que mon projet s’inscrit dans une dynamique porteuse (effet de mode, problématique en débat dans la société…) ?

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

1. **Interrogez-vous sur les contraintes spécifiques induites par votre projet ?**

**Exemples de questions à se poser :**

* Votre projet est-il difficile à réaliser, avec beaucoup d’aléas technologiques ou de contraintes matérielles ? Dans un tel cas, il faut réfléchir à la façon de trouver les partenaires fiables, de réaliser tous les tests nécessaires, d’obtenir les moyens financiers indispensables pour lancer le projet au bon moment….
* Votre projet est-il difficile à distribuer, car nécessitant, par exemple, la contribution de différents partenaires et/ou intermédiaires ? Il convient alors de vérifier que leur collaboration sera vraiment possible, en obtenant leur accord de principe.
* Votre projet est-il difficile à comprendre spontanément par l’acheteur/l'utilisateur potentiel ? Ce serait le cas, par exemple, d’un nouveau type de cours d'arts plastiques faisant appel à des techniques encore mal connues du public visé.
* Votre projet ou service nécessite une mise de fonds importante dès le départ ?
* Votre projet ou service va-t-il rencontrer une forte concurrence ?
* Votre projet ou service doit-il être réalisé dans un temps court car il surfe sur un effet de mode ?
* Quelles sont les contraintes liées au marché (produit/service qui est trop nouveau, mal connu ou au contraire déjàtrès proposé...) ?
* Quelles sont les contraintes liées aux moyens nécessaires (projet qui nécessite du matériel, des machines, un local, du personnel...) ?
* Quelles sont les contraintes liées à la réglementation en vigueur (respect de certaines contraintes légales ou juridiques) ?

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

…................................................................................................................................................................

1. **Public :** c'est-à-dire que l'argent qui va vous permettre de financer et de développer votre projet va prendre la forme de subventions (de la Mairie, du Département, de la Région, de l'État...). **Privé :** c'est-à-dire que vos recettes seront issues de la vente de produits, de services, voire de mécénat d'entreprise... en bref, de l'argent ne correspondant pas à des subventions publiques. **Mixte public/privé :** en combinant les points 1 et 2. Par exemple en recevant de votre mairie une subvention pour créer un festival qui va aussi rapporter ses propres recettes via la vente de billetterie. [↑](#footnote-ref-1)