

**Votre situation
dans
12 à 24 mois**



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 activités¹ ?
- 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 ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

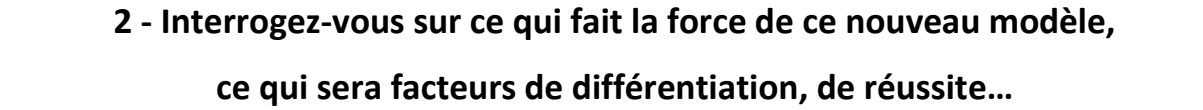
.....

.....

.....

.....

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.



- 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...) ?

[illegible]

3- 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 déjà très 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) ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....