

Préparation au diagnostic avant la demande SAI

Prénom : _____ Nom : _____

Contexte

Nom de mon projet :				
Domaine d'activités :				
Zone géographique de localisation des clients :				
Lieu de production :	<input type="checkbox"/> Chez moi	<input type="checkbox"/> Local loué ou propre	<input type="checkbox"/> Chez le client	
Lieu de distribution :	<input type="checkbox"/> Chez moi	<input type="checkbox"/> Local loué ou propre	<input type="checkbox"/> Chez le client	
Besoins réels observés :				
Déterminés par :	Recherches sur internet <input type="checkbox"/>	Sondages en ligne <input type="checkbox"/>	Interviews en direct <input type="checkbox"/>	Autre moyen :

Porteuse ou porteur du projet d'activité indépendante

Motivation à me lancer dans l'aventure :			
Formation(s) en lien avec le domaine d'activités :			
Expérience en lien avec le domaine d'activités :			
Mes compétences entrepreneuriales ou managériales :			
Equipe envisagée :	<input type="checkbox"/> Seul-e	<input type="checkbox"/> Avec un/des associé-e-s	<input type="checkbox"/> Collaborateurs-trices

Budget personnel nécessaire

Pour le temps de la préparation du lancement ; Estimé à ____ mois :	Valeur approximative	Source(s)
Pour le temps du démarrage de l'activité ; Estimé à ____ mois :	Valeur approximative	Source(s)

Mon activité projetée

Nature de l'activité : (description)				
Public(s) visé(s) :				
Taille du marché annuel (clients, ventes et panier moyen) :				
Produits et/ou services proposés :				
Produits et/ou services concurrents :				
Entreprises et/ou personnes concurrentes :				
Nos avantages concurrentiels :				
Structure juridique envisagée :	Raison individuelle <input type="checkbox"/>	Sàrl <input type="checkbox"/>	SA <input type="checkbox"/>	Autre _____

Planning

Démarches déjà réalisées :	Etude de marché <input type="checkbox"/> Finie le : _____	Idéation de solution(s) <input type="checkbox"/> Finie le : _____	Développement <input type="checkbox"/> Finie le : _____
	Prototypage et tests <input type="checkbox"/> Finis le : _____	Validation du marché <input type="checkbox"/> Finie le : _____	Outils de communication <input type="checkbox"/> Finis le : _____
A faire durant la mesure :	Infrastructure / local... <input type="checkbox"/> Finie le : _____	Démarches administratives <input type="checkbox"/> Finies le : _____	Autres
	Date prévue du lancement de l'activité (ventes) :		

Prévisions financières 1^{ère} année

Elément de prévision	Explication / description	Valeur monétaire
Mise de fonds initiale : investissements et fonds de roulement		0.-
Dépenses pour les investissements matériels : équipements, logistique, etc.		0.-
Dépenses pour les investissements immatériels : services, dépenses administratives, garanties, etc.		0.-
Chiffre d'affaires prévu : ventes		0.-
Charges directes prévues : matière première, services externes, etc.		0.-
Charges fixes : loyer, transport, télécoms, entretien, électricité, etc.		0.-
Prélèvements / salaire(s), y compris les charges salariales :		0.-
Autres charges : financières, taxes, impôts, etc.		0.-
Bénéfice ou perte de l'exercice :		0.-

Prévisions financières 2^{ème} année (optionnelles)

Elément de prévision	Explication / description	Valeur monétaire
Mise de fonds supplémentaire :		0.-
Investissements matériels : équipements, logistique, etc.		0.-
Investissements immatériels : services, dépenses administratives, garanties, etc.		0.-
Chiffre d'affaires prévu : ventes		0.-
Charges directes prévues : matière première, services externes, etc.		0.-
Charges fixes : loyer, transport, télécoms, entretien, électricité, etc.		0.-
Prélèvements / salaire(s), y compris les charges salariales :		0.-
Autres charges : financières, taxes, impôts, etc.		0.-
Bénéfice ou perte de l'exercice :		0.-

Instructions / aide pour les champs

1. **Domaine d'activités** : catégorie dans laquelle s'insère ton projet, telle que :

<ol style="list-style-type: none"> a. Activités artistiques et culturelles b. Administration publique c. Aéronautique d. Agriculture / Alimentation e. Assurances f. Banques / Instituts financiers g. Bâtiment / Construction / Architecture h. Beauté / Esthétique / Coiffure i. Biotech / Medical / Pharma / Sciences de la vie j. Recyclage / Gestion déchets / Energies renouvelables / Mobilité douce k. Communication / Médias l. Confection / habillement m. Conseil / Audit / Coaching / Formation 	<ol style="list-style-type: none"> n. Design / Décoration / Graphisme / Photo o. Distribution / Commerce détail / Petit commerce / Artisanat p. E-commerce / E-Business / Vente par internet q. Horlogerie r. Immobilier s. Industrie t. Informatique / Multimédia / Edition u. Restauration / Hôtellerie v. Social / Santé w. Télécommunications x. Tourisme / Sport / Loisirs y. Transports / Logistique
--	--
2. **Besoins réels observés** : ce sont des besoins réellement ressentis par ton public cible et que tu as observé « sur le terrain » ; ils peuvent provenir d'un problème à résoudre ou d'une envie, d'un souhait.
3. **Motivation à me lancer dans l'aventure** : ce qui te pousse à te lancer, par exemple une amélioration financière, ou la capacité de décider, ou un changement de métier ou encore la simple envie de faire autre chose.
4. **Formation(s) et expérience** : qui te sont directement en lien ou transposables dans le domaine de ta nouvelle activité.
5. **Mes compétences entrepreneuriales ou managériales** : un entrepreneur doit avoir des compétences multiples en plus de son métier, telles que :

<ol style="list-style-type: none"> a. Gestion de l'information b. Marketing c. Promotion et ventes d. Relations et communication institutionnelles 	<ol style="list-style-type: none"> e. Stratégie et gestion de projets f. Organisation, opérations et logistique g. Gestion financière et des coûts h. Gestion des RH et gouvernance interne
--	---
6. **Budget personnel nécessaire** : pendant la préparation et lors du démarrage de ton activité, il est fréquent et normal de se « serrer la ceinture » pour compenser le manque à gagner. Réfléchis au budget minimal pour tes dépenses personnelles (habitation, alimentation, assurances...).
7. **Nature de l'activité** : en une phrase, ce que tu vas proposer, à qui tu vas le proposer et dans quel but, pour quel impact (répondant à quels besoins).
8. **Public(s) visé(s)** : catégorisation ou segmentation des individus / personnes morales (entreprises) à qui tu vas proposer tes produits et services, par exemple, les enfants entre 3 et 6 ans, ou les hommes de forte corpulence ou encore les garages automobiles.
9. **Taille du marché annuel** : 1) nombre annuel de clients potentiels à qui tu peux proposer tes produits et/ou services, dans la zone géographique définie ; 2) nombre annuel de ventes aux clients qui vont effectivement acheter tes produits et/ou services ; et 3) panier moyen d'une vente (valeur moyenne).
10. **Avantages concurrentiels** : pour pouvoir définir et expliquer tes avantages concurrentiels, il faut que tu sois au clair sur les caractéristiques de tes propres produits et/ou services, les entreprises qui proposent des produits et/ou services similaires et les caractéristiques de ces derniers.
11. **Prévisions financières** : résumé ici les prévisions financières projetées pour la 1^{ère} année et optionnellement la 2^{ème} année.

Pour la 1^{ère} année, signale l'argent que tu investis au départ, pour pouvoir acheter ce qui est nécessaire pour assurer ton implantation et compenser les déficits jusqu'à ce que tes revenus soient égaux ou dépassent tes dépenses (point d'équilibre, *break even*).

Idéalement, ce s deux tableaux devraient être le résumé d'une réflexion plus détaillée des projections mensuelles des revenus et dépenses, pour éviter des situations délicates, surtout au démarrage.