

Annexe 1 ter – Repères pour la présentation d'un projet de point de vente collectif

Présentation actuelle du point de vente

A. Historique et étapes clés de développement :

Présentez :

- Contexte, origine de la démarche, motivations des porteurs de projet
- Etapes clés de développement
- Forme juridique

B. Présentation du collectif et de ses activités :

• Moyens Humains

Présentez les membres du collectif

- Liste et présentation des adhérents (statut, activités, objectifs) selon le modèle de tableau ci-dessous :

Nom adhérent et commune	MO et statut	Productions principales et volume	Principaux circuits de commercialisation	Objectifs par rapport au projet collectif	Activités extérieures et annexes

Présentez le personnel travaillant pour la structure (organigramme), et les appuis techniques dont bénéficie le collectif

Synthèse : Atouts/contraintes Moyens Humains

	Atouts	Contraintes	Axes de développement
Main d'œuvre organisation et temps du travail, savoir-faire et compétences, ...			

• Moyens de production : foncier, bâtiments et équipements du magasin

	Description	Atouts	Contraintes	Axes de développement
Foncier				
Bâtiments et équipements				

• Commercialisation des produits :

Présentez :

- la gamme des produits,
- l'analyse du contexte économique et de la concurrence,
- l'analyse de la clientèle,
- la stratégie commerciale,
- la promotion (communication, création d'une marque, participation à des manifestations...).

Présentez la répartition du chiffre d'affaires :

Volume et chiffre d'affaires par catégorie de produits

Produits	Descriptif	N-2			N-1			N		
		Vol	CA	Part relative	Vol	CA	Part relative	Vol	CA	Part relative
Produit 1										
Produit 2										
...										
Total										

☐ *Synthèse Atouts/contraintes Commercialisation des produits*

	Atouts	Contraintes	Axes de développement
Commercialisation des Produits : gamme, contexte concurrentiel, stratégie commerciale, promotionnelle....			

C. Fonctionnement du collectif

Présentez :

- *mode de coordination, de prise de décision,*
- *organisation des plannings, permanences,*
- *animation,*
- *engagement et implication des adhérents,*
- *répartition des responsabilités*

Synthèse Atouts/contraintes Fonctionnement du collectif

	Atouts	Contraintes	Axes de développement
Fonctionnement du collectif : coordination, prise de décision, implication, répartition des responsabilités, animation...			

D. Données économiques

- ☐ *Chiffres clés des 3 derniers années (CA, et Soldes Intermédiaires de Gestion : VA, EBE, ...)*
Annexes 4, 5A et 5C du formulaire FEADER 422.
- ☐ *Joindre les comptes de résultat et Bilans des 2 dernières années.*
- ☐ *Commentez les résultats économiques*

Présentation des stratégies de développement et du projet

A. Objectifs poursuivis et Résultats attendus

• Description du projet de développement à 3 ans

Présentez le projet de développement :

- Les axes prioritaires du projet de développement,
- Les résultats attendus,
- Les objectifs à 3 ans (chiffrés et pertinents).

Le projet de développement de la structure collective doit être présenté globalement, c'est-à-dire pour l'ensemble des activités de la structure.

• Description de la stratégie commerciale :

- Quels nouveaux **clients** visez-vous ? Comment avez-vous estimé le potentiel de développement ?
- Quelle sera la **gamme de vos produits** et services ? Quels sont les nouveaux produits et services que vous proposez ? Quelle adéquation de la gamme de produits et services par rapport au marché identifié ?
- Quels seront vos méthodes et moyens de **prospection commerciale** (selon type clientèle, prospection, contrats, participation à des actions collectives...) ?
- Quelle **promotion** de vos produits envisagez-vous (marque propre, inscription dans des opérations collectives de promotion, ...) ?
- Comment allez-vous utiliser la marque **Sud de France** ?

• Orientations et objectifs de développement chiffrés à 3 ans

Selon le modèle de tableau ci-dessous.

Orientations et objectifs de développement

Indiquez les orientations et objectifs de développement pour les produits transformés ou commercialisés selon l'objet de la démarche collective.

Orientations et objectifs de développement		Réalisé			Objectifs quantitatifs								
Produits	Objectifs globaux ↗, ↘, →, amélioration qualité....	N ...20.....			N+1 ...20.....			N+2 ...20.....			N+3 ...20.....		
		Vol	CA	% CA Total	Vol	CA	% CA Total	Vol	CA	% CA Total	Vol	CA	% CA Total
TOTAUX													

B. Plan d'action à 3 ans pour mettre en œuvre votre projet

Présentez le plan d'action :

	Actions prévues	Période de réalisation	Coût	Financement
Investissements matériels et équipements				<input type="checkbox"/> Autofinancement <input type="checkbox"/> Subvention <input type="checkbox"/> Emprunt
				<input type="checkbox"/> Autofinancement <input type="checkbox"/> Subvention <input type="checkbox"/> Emprunt
				<input type="checkbox"/> Autofinancement <input type="checkbox"/> Subvention <input type="checkbox"/> Emprunt
Investissements immatériels : études, conception marketing, ...				<input type="checkbox"/> Autofinancement <input type="checkbox"/> Subvention <input type="checkbox"/> Emprunt
				<input type="checkbox"/> Autofinancement <input type="checkbox"/> Subvention <input type="checkbox"/> Emprunt
Acquisition de compétences : formation, appui technique, conseil...				<input type="checkbox"/> Autofinancement <input type="checkbox"/> Subvention <input type="checkbox"/> Emprunt
Nouveaux partenariats et relations techniques, commerciales, adhésion à un réseau professionnel...				

Commentez le plan d'action.

C. Projection économique et financière à 3 ans

- *Plan de financement global à 3 ans du projet, Comptes de résultat prévisionnels à 3 ans avec Soldes Intermédiaires de Gestion - **Annexes 5A, 5B et 5C du formulaire FEADER 422***
- *Commentez les prévisions économiques et financières à 3 ans*