

**APERCU DU
PROJET
INNOVANT**

Commentaire : Dénomination de l'entreprise

Raison sociale :	Date de création :
Adresse :	Forme juridique :
Tel :	Chef d'entreprise :
Fax :	
Mail :	
Internet :	
ACTIVITE	

Commentaire :
Cette page doit permettre à un lecteur non averti de savoir de quoi il retourne sans être obligé de lire la suite du document

Commentaire : Résumez brièvement l'activité de l'entreprise

PROBLEMATIQUE DE L'ENTREPRISE

Commentaire : Recopier ici telle quelle la problématique définie avec l'ANVAR

OBJECTIFS DU PROJET INNOVANT

Commentaire : Recopier ici tels quels les objectifs définis avec l'ANVAR.

PROJET INNOVANT REALISE ET SOUTENU PAR

Commentaire : Nom du responsable de PROJET INNOVANT.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	3
1. PRESENTATION DE L'EN TREPRISE	3
1.1. INFORMATIONS GENERALES	3
1.2. L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE	3
• <i>METIER DE L'ENTREPRISE</i>	3
• <i>LES PRODUITS ET SERVICES</i>	3
• <i>MOYENS HUMAINS ET REPARTITION DES FONCTIONS</i>	3
• <i>MOYENS MATERIELS</i>	3
1.3. HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE ET ENVIRONNEMENT COMMERCIAL 4	4
• <i>MARCHES ET CLIENTELE</i>	4
○ NATURE ET CARACTERISTIQUES	4
○ SEGMENTATION	4
○ LOCALISATION DES MARCHES	4
○ LA DEMARCHE COMMERCIALE	4
• <i>ENVIRONNEMENT CONCUR RENTIEL</i>	4
○ CONCURRENTS	4
○ ATOUTS ET FAIBLESSES DE L'ENTREPRISE	4
1.4. STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT OU DE PERENNISATION	5
• <i>OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE</i>	5
○ OBJECTIFS A MOYEN ET LONG TERME	5
○ OBJECTIFS A COURT TERME	5
• <i>STRATEGIE ENVISAGEE</i>	5
○ AXES DE DEVELOPPEMENT	5
○ ANALYSE DE LA STRATEGIE	5
○ LES CONTRAINTES	5
2. LE PROJET INNOVANT	6
2.1. PROBLEMATIQUE DETAILLEE ET OBJECTIF DU PROJET INNOVANT ..	6
2.2. METHODOLOGIE	6
2.3. ETAT D'AVANCEMENT DU PROJET	6
2.4. ANALYSE DES COUTS RELATIFS AU PROJET	6
CONCLUSION	6

Commentaire : Utiliser le sommaire automatique du texteur

INTRODUCTION**1. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE****1.1. INFORMATIONS GENERALES**

- Raison sociale :
- Adresse :
 - Téléphone :
 - Fax :
 - Mail :
 - Internet :

 - Code APE :
 - N° SIRET :

 - Forme juridique :
 - Capital :
 - Date de création :
 - Nbr. d'employés :
 - Chiffre d'affaires :

 - Chef d'entreprise :
 - Tel portable :
 - Capital détenu :
 - Associés : + Monsieur XXXX -%
du capital
+ Madame

1.2. L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE• **METIER DE L'ENTREPRISE**

• **LES PRODUITS ET SERVICES**

• **MOYENS HUMAINS ET REPARTITION DES FONCTIONS**

• **MOYENS MATERIELS**

Commentaire : Quelques phrases suffisent. Utiliser les termes génériques employés par les organisations professionnelles ex : commerce de détail, entreprise de plâtrerie peinture, etc... Ne pas oublier de préciser le secteur ex bâtiment, industrie, etc...

Commentaire :
 - Exposer l'ensemble de l'activité de l'entreprise, son fonctionnement, ses pratiques...
 - Présenter le savoir faire de l'entreprise et ses capacités techniques.
 - Appel à la sous-traitance ?

Commentaire : Combien de personnes travaillent -elle ?
 Qui fait quoi, ... Organigramme ?
 Niveau de formation des employés (scolaire et professionnel).
 Politique de formation du personnel.
 Stabilité du personnel

Commentaire : L'entreprise dispose -t-elle de locaux adaptés à son activité ?
 Ces locaux lui appartiennent -ils ?
 Mêmes questions pour le matériel employé.
 Parc de véhicules ?

1.3. HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE et ENVIRONNEMENT COMMERCIAL

- **MARCHES ET CLIENTELE**

- NATURE ET CARACTERISTIQUES

Commentaire : Brosser un rapide portrait de l'activité passée (le plus schématiquement possible : histogrammes...)
 Progression du chiffre d'affaires
 Evolution du personnel
 Financement de la croissance
 Endettement

- SEGMENTATION

Commentaire :
 - Etude de marché éventuelle (existence du marché, état des lieux, potentialité, caractéristiques du client)
 - Dimensionnement de l'outil de production
 - Positionnement de l'offre
 - Consommateur
 - Acheteur
 - Prescripteur
 - Distributeur
 - Législateur : environnement normatif éventuel

- LOCALISATION DES MARCHES

- LA DEMARCHE COMMERCIALE

Commentaire : Même si la segmentation semble couler de source, ne pas hésiter à la formaliser : le chef d'entreprise qui a « le nez dans le guidon » peut parfois passer à côté de véritables évidences.

- **ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL**

- CONCURRENTS

Commentaire : -Localisation actuelle du marché
 -Intentions du chef d'entreprise
 -Recentrage réaliste si besoin est

- ATOUTS ET FAIBLESSES DE L'ENTREPRISE

Commentaire :
 -L'existant
 -Les préconisations

Commentaire : -
 -Résumer les principaux concurrents ici.
 -Renvoyer vers l'annexe si l'on dispose de listes de plus de 10 noms.
 -Analyse du poids de cette concurrence par rapport au marché. Différencier notamment par rapport à l'implantation des concurrents : locaux, nationaux ou internationaux.

Commentaire :
 -Isoler l'élément différenciateur et l'avantage concurrentiel.
 -Atouts.
 -Faiblesses

1.4. STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT OU DE PERENNISATION

- **OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE**

- OBJECTIFS A MOYEN ET LONG TERME

Commentaire : Ces objectifs matérialisent le but de l'entreprise. Ils ne doivent pas être confondus avec la manière de les atteindre qui se matérialise elle, dans la stratégie et la tactique de l'entreprise (ex Objectif : devenir le N°1 sur la région PACA – Stratégie : racheter les concurrents les plus dangereux – Tactique : faire du dumping...).

- OBJECTIFS A COURT TERME

Commentaire :
- généraux
- Ceux relatifs au projet innovant...

- **STRATEGIE ENVISAGEE**

- AXES DE DEVELOPPEMENT

Commentaire : I dem ci-dessus en portant attention au fait qu'il peut y avoir des contradictions entre le court et le long terme exprimés par le chef d'entreprise. Ces contradictions peuvent être volontaires ou fortuites.

- ANALYSE DE LA STRATEGIE

Commentaire : Envisager toutes les possibilités
- Préconiser celles qui paraissent les meilleures. En suggérer éventuellement une, mais laisser un choix ouvert au chef d'entreprise...

- LES CONTRAINTES

Commentaire : Se montrer critique mais constructifs. Consiste en général à montrer en quoi le projet va pouvoir s'insérer dans la démarche stratégique de l'entreprise . Toute évolution d'une situation existante présente des avantages et des inconvénients. La décision d'évoluer est prise quand les avantages attendus sont supérieurs aux inconvénients.

Commentaire :
- Contraintes financières
- Disponibilités...

2. LE PROJET INNOVANT**2.1. PROBLEMATIQUE DETAILLEE et
OBJECTIF DU PROJET INNOVANT****2.2. METHODOLOGIE****2.3. ETAT D'AVANCEMENT DU PROJET****2.4. ANALYSE DES COUTS RELATIFS AU
PROJET**

Commentaire : Reprendre et détailler la problématique exposée dans le contrat. En expliciter tous les aspects. Le but n'est pas d'être concis mais exhaustif. La problématique doit pouvoir être comprise par quelqu'un ne connaissant pas l'entreprise. (C'est le lien avec la première partie)

Commentaire : Reprendre et détailler le ou les objectifs exposés dans le contrat avec l'ANVAR. Là aussi ne pas hésiter à expliquer dans le détail. Préciser surtout, si besoin est, pourquoi les objectifs retenus apportent une réponse à la problématique exposée plus haut.

Commentaire : Quelque soit la méthode employée, et au moins celle utilisée en termes de gestion de projet

Commentaire : Sous forme de diagrammes etc. de listes ou de tableaux.

Commentaire : Sommaire ou de manière détaillée jusqu'aux incidences en termes de rentabilité future de l'entreprise.

CONCLUSION