

FICHE 2 : FAIRE L'ETAT DES LIEUX

A QUOI ÇA SERT : à savoir où vous mettez les pieds, à connaître vos atouts et vos faiblesses.

Il s'agit d'une étape incontournable qui peut sembler ennuyeuse mais qui vous confortera dans votre idée ou vous la fera définitivement abandonner. Pourquoi réinventer l'eau chaude ? En allant découvrir et étudier des projets similaires au vôtre, vous profiterez de l'expérience de vos prédécesseurs. Vous gagnerez beaucoup de temps sur la suite des opérations.

Grosso modo vous devez rechercher 3 grandes catégories d'information :

- Qui fait quoi ? Qui sont les principaux acteurs
- Comment ? Quels sont les méthodes, les procédures, les réglementations, les outils employés
- Avec quoi ? Quelles sont les ressources humaines, financières et matérielles à réunir

Plus concrètement vous aurez fait le tour de l'état des lieux si vous êtes en mesure de répondre aux questions suivantes :

- **Comment ça marche** : moyens, coûts, compétences, procédures, réglementations, délais....
- **Qu'est ce qui ne marche pas** : la localisation, la disponibilité du public, les contraintes techniques, juridiques...
- **Quels sont les moyens dont je dispose** : autofinancement, compétences, disponibilité, carnet d'adresse, expérience préalable...
- **Quels sont les moyens qui me manquent** : matériels, humains, financiers...
- **Qui sont les principaux acteurs** (que font-ils et quelles sont les ressources dont ils disposent et qui pourraient servir mon projet) : services municipaux, services de l'Etat, associations locales, entreprises, professionnels...
- **Qui sont les partenaires potentiels** : ceux vers lesquels je vais aller en priorité
- **Quel est l'état de la concurrence** : qui sont mes principaux concurrents et qu'est ce qui fait la différence ?

Comme vous le voyez, vous avez intérêt à noter précieusement toutes les informations que vous allez collecter. Elles sont indispensables pour :

- approfondir et affiner votre projet (quelle est sa valeur ajoutée, la différence et les "plus"),
- construire votre budget,
- préparer l'argumentaire qui vous permettra de convaincre vos futurs interlocuteurs.

Aller à la découverte de votre environnement vous aidera à vous situer vous-même dans cet environnement. Osez frapper aux portes, demander des rendez-vous. Vous vous habituerez aux refus et prendrez de plus en plus d'intérêt et de plaisir aux rencontres qui vous attendent.

Les conseils :

- Commencez à côté de chez vous : interrogez d'abord votre entourage, puis les services de la ville, une association que vous connaissez, le point information jeunesse le plus proche....
- Demandez conseil sur de nouveaux contacts et allez ainsi de contact en contact, du plus proche au plus loin
- n'oubliez pas Internet

Pour vous aider voici un exemple de fiche - contact pour vous rappeler ce que vous avez fait, conserver les informations et surtout, sachez vous en servir :

FICHE - CONTACT		
Coordonnées complètes (de la structure) Nom : Adresse Tel, Fax, e-mail Contact établi par l'intermédiaire de M/Mme.....		
CONTACTS	INFORMATION RECUEILLIE/RESULTATS	SUITES A DONNER

Téléphone le	à rappeler, date....
Avec M/Mme.....	...	
Courrier le.....	...	relance le
A M/Mme.....	...	
Rendez-vous le Avec M/Mme.....