



© Elise Leloup - JA 61

Maîtriser mon projet

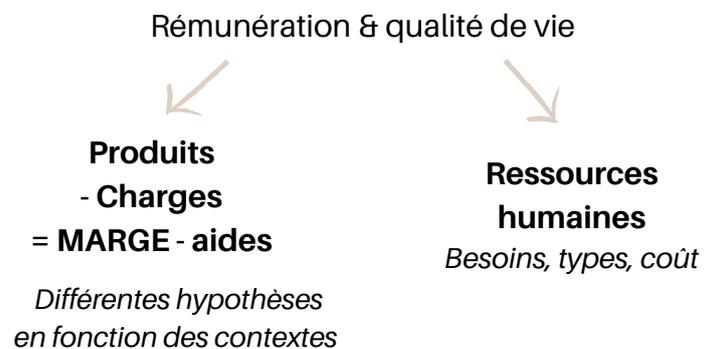
PRÉSENTER MON PROJET ET L'ARGUMENTER

Au cours de sa construction et lors de sa finalisation, vous serez amené à présenter votre projet à différents interlocuteurs qu'il s'agisse de propriétaires, de conseillers ou encore de banquiers. Ce sera aussi le cas lorsque vous présenterez votre projet lors de votre certification de compétences, préalable nécessaire pour l'obtention du dispositif Normandie Démarrage à l'installation (NDI). Le maîtriser sur le bout des doigts fera partie de votre premier argument pour le défendre. Voici quelques clés pour vous aider.

Quelle posture adopter pour présenter mon projet ?

- **connaître ses points forts et valoriser ce qu'ils peuvent apporter à votre projet** : formation, expériences, compétences acquises...
- **ne pas omettre ses faiblesses tout en montrant les solutions que vous avez mis en place ou que vous envisagez pour y remédier** : formation complémentaire, accompagnement spécifique...
- **s'adapter à l'interlocuteur auquel vous vous adressez** : un propriétaire sera plus intéressé par ce que vous ferez de ses terres et comment, plutôt que par des termes technico-économiques
- **montrer quels sont vos objectifs et quels sont les premiers choix que vous avez fait pour y parvenir** : exploitation, temps de travail, moyens de production, critères économiques utilisés, ...

Comprendre les éléments composant le plan d'entreprise suivant ses objectifs :



*cf. fiche 1 pour rappel



NOTEZ BIEN le plan d'entreprise n'est pas le seul outil sur lequel vous pouvez vous appuyer : étude de marché/concurrence (notamment si vous êtes en circuit-court) ou encore votre parcours professionnel sont à valoriser !

AVIS D'EXPERT

Philippe FREMONT, Responsable installation
Chambres d'Agriculture de Normandie



**Il faut mettre les mains
dans le camboui !**

La maîtrise de votre projet est directement liée à votre implication dans la réalisation de votre plan d'entreprise notamment pour définir les hypothèses en terme de prix, de capacité de production... Même si certains ont plus ou moins de facilité à maîtriser les chiffres, ce sera votre aptitude à vous interroger qui sera mesurée. Vous arrivez à tel taux de remboursement, à dégager tant de revenu et à une marge de sécurité de tant mais pourquoi ? Comment arrivez-vous à obtenir ces chiffres ? C'est ce raisonnement qui permettra à votre interlocuteur de savoir si vous tenez la route... mais pas seulement !

Lors de votre entretien, la cohérence entre votre parcours et votre projet est primordiale : capitalisez sur vos expériences ! Elles vous ont toutes apportées des compétences qui seront utiles dans votre quotidien de chef d'entreprise.

TEMOIGNAGE

Hélène HUGUET, Coordinatrice Stages installation
CFPPA de Sées

Lors des stages préparatoires à l'installation, j'accompagne les futurs installés sur la présentation de leur projet.

Maîtriser son projet ne suffit pas, il faut savoir également l'expliquer de façon claire et concise : en un mot, le vendre et se vendre.

Je conseille aux jeunes de construire un argumentaire oral afin d'être capable d'expliquer en maximum 10 min leur projet. Il est important de parler de sa stratégie d'entreprise en exposant ses motivations, en donnant ses objectifs à moyens termes, sa logique d'évolution et ses règles de fonctionnement.

Enfin, je leur demande de trouver un slogan, c'est-à-dire **LE** message à faire passer. A travers cette phrase, l'interlocuteur doit pouvoir repérer en quoi le projet est original, unique et différent de ceux des autres (mettre en avant le mode de commercialisation, un mode de production, un label, l'implication dans un groupe...).



**Vendre et se
vendre !**

EN SAVOIR +



Certifications de compétences :

Obtention préalable d'un certificat pour le dépôt de demande NDI

- Certificat "Création ou reprise d'entreprise agricole" dit CERTICREA
- Certificat "Chiffrer son projet de création, reprise ou développement d'activité en agriculture paysanne"
- Certificat "Entreprendre en agriculture paysanne"

Pour plus d'information sur le contenu et la prise en charge, renseignez-vous auprès des organismes

Formations et accompagnement :



Différents organismes proposent des formations et/ou un accompagnement personnalisé pour vous donner les clés de l'élaboration de votre projet, de votre plan d'entreprise et de la maîtrise globale des éléments qui le composent.

Durant les formations ou les rendez-vous, vous serez amenés à présenter votre projet. Une belle entrée en matière avant de le présenter officiellement !

Outils :



- 4 tableaux à compléter pour mieux se connaître
- 1 tableau à compléter pour définir votre projet et vérifier son adéquation avec vous

Outils issus du Guide "S'installer en agriculture" des Chambres d'Agriculture des Hauts de France

