

## D2-1 Etude de faisabilité et justification du projet retenu

<b>TITRE DU PROJET</b>	<b>Saisir les opportunités d'une clientèle particulière : les associations</b>
<b>Descriptif du projet</b>	Contacter les présidents des associations par une démarche proactive afin de faire le point sur leur situation financière et leur proposer un équipement supplémentaire répondant à leurs besoins
<b>+ une bonne faisabilité technique</b>	Grace aux bases de données je possède de nombreuses informations sur notre clientèle actuelle. Je peux donc identifier très précisément les associations « éligibles » à mon projet
<b>+ une bonne faisabilité commerciale</b>	<p><b>Les recettes prévisionnelles :</b>          Dans mon fichier il y a environ <b>220 associations clientes</b> éligibles          -j'estime perdre          -5% (1) de numéros de téléphone qui sont non exploitables          -37,5% (1) de clients qui ne répondent pas au téléphone          -48% (1) de clients que je n'ai pas réussi à convaincre          -8% (1) de clients qui ne viendront pas au rendez-vous.          Il devrait donc y avoir <math>220 * 0.95 * (1 - 37,5\%) * (1 - 48\%) * (1 - 0.08\%) = 63</math> clients qui assisteront au RV avec le conseiller          Sachant que les conseillers ont un taux de transformation de 50%. → nous devrions obtenir <b>32 contrats</b>          A partir du fichier des associations je connais l'équipement ACTUEL des associations. Je peux estimer les produits « manquants » à leur équipement (voir annexe) : le potentiel d'équipement est estimé à 128 555 € environ. Nous devrions réaliser une marge moyenne de 2,50 % (voir annexe) → <b>3 214 € de PNB</b>  <i>(1) Sur la base des résultats d'une activité ACRC de première année</i>          J'estime que mon projet à une bonne faisabilité commerciale : le marché potentiel est bien réel</p>
<b>+ une bonne faisabilité économique et financière</b>	<p><b>Mes coûts sont estimés à :</b>          Base de (soit 7h de phoning)  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Communication téléphonique : 0,34€/min  <math>(0,34€ * 3min) * 220 = 224 €</math></li> <li>• Frais de personnel : )= 13,53€ brut/h * 7h = <u>94,71€</u></li> <li>• Coût de réalisation d'une affiche (au sein de l'agence) : 0€</li> </ul>         TOTAL : 51€ + 94,71€ = <b>145,71€ HT</b></p> <p><b>SR :</b>          En prenant un taux de marque moyen en banque de (2,50%) il faut donc collecter <math>145,71 / 0.025 = 5 830 €</math> pour équilibrer ce projet          Soit <math>5 830 / 32 = 182 €</math> de collecte par contrat          Cette collecte pourra se faire sous la forme le Livret A, de CSL Association ou de Parts sociales  <b>D'après les conseillers ce projet est économiquement faisable et présente peu de risque. La collecte minimale devrait être largement atteinte</b></p>

<b>+ une bonne faisabilité organisationnelle</b>	Mon projet ne va pas perturber l'organisation du travail ni surcharger la responsable Je serai responsable du projet

### **En conclusion**

**Mon projet présente une bonne cohérence avec le positionnement, avec la clientèle et l'organisation commerciale de mon UC.**

**Mon projet permettra de développer l'équipement des associations (globalement sous-équipées). Les conséquences devraient être une augmentation de la fidélisation de ces associations, une collecte en € ainsi qu'une augmentation du PNB de l'agence.**

**Un tel projet permettra également de mettre en conformité les associations eu égard les pièces à fournir**

**De plus ce projet est peu risqué**

**Voyons maintenant en détails le cahier des charges opérationnel**