

Je crée ma boîte ! C'est moi le patron

Les bonnes questions à se poser

75 questions pour mieux cerner votre projet

Pour obtenir les 75 questions en Word : www.pce63.fr



Il est essentiel de prendre le temps de se demander au préalable quelle vie on souhaite mener. Il faut voir l'entrepreneuriat comme un choix de vie, et pas comme un choix de métier. Il faut être prêt à assurer cette indépendance avec ses aspects négatifs. Quand ça ne marche pas, on ne gagne pas d'argent. Une erreur courante des créateurs d'entreprise, jeunes ou moins jeunes, est de surestimer leurs capacités à assumer un projet de création d'entreprise, avec ses moments de doute et les difficultés qui se présenteront inévitablement à un moment ou un autre. D'où l'importance de se poser au départ les bonnes questions. Demander l'avis de ses proches peut aussi être instructif.

Pour créer votre activité, vous allez avoir besoin d'argent. Pour en trouver, il vous faudra convaincre votre banquier ou des investisseurs en leur présentant un projet crédible. Non une simple compilation de chiffres, mais le résumé de votre réflexion qui atteste de votre préparation et de votre capacité à relever le défi. Pour l'établir, posez-vous les bonnes questions. Définissez le marché sur lequel vous allez intervenir. Analysez votre offre, appréciez votre environnement concurrentiel, déterminez les ressources dont vous aurez besoin pour atteindre vos objectifs. Ce document a pour objectif de vous aider à évaluer votre projet.

Voici 70 questions pour mieux comprendre votre projet et analyser vos besoins. Si vous n'arrivez pas à répondre à une question, passez à la suivante. Vous reviendrez sur ces questions plus tard ou mieux encore, vous vous ferez aider par un conseiller en création d'entreprise.

Présentation de votre projet

1/Présentez votre projet en quelques lignes :

2/Vous êtes-vous fixé un calendrier pour mettre en place votre projet ?

Oui Non

Si oui, lequel ?

Vous et votre projet

3/Présentez- vous en quelques lignes

Votre âge / votre situation professionnelle actuelle

Votre parcours scolaire / votre formation

Votre parcours professionnel

4/Quelle est la cohérence entre vous et votre projet ?

Avez-vous un savoir-faire ou une expérience dans le secteur d'activité que vous avez choisi pour créer votre entreprise ?

5/Avez- vous déjà dirigé une entreprise ?

Oui Non

Si oui, dans quel domaine, et pendant quelle durée

Précisez aussi les raisons de l'arrêt de votre précédente entreprise

6/Mesurez- vous l'impact de la création d'une entreprise sur votre situation actuelle ?

Oui Non

Pensez aux répercussions sur votre vie familiale, votre vie sociale, votre situation financière

7/Votre conjoint aura-t-il un rôle à jouer dans votre entreprise ?

Oui Non

Si oui, quel sera son rôle ?

Si non, vous soutient-il (elle) dans votre projet ?

Oui Non

8/Avez-vous déjà rencontré un conseiller en création d'entreprise ?

Vivement recommandé en cas de demande d'aide financière ou d'exonération de charges sociales.

Oui Non

9/Si vous êtes demandeur d'emploi, avez-vous fait le point avec Pole Emploi sur votre situation ?

Oui Non

10/Avez-vous suivi à une ou plusieurs demi-journée (s) d'information sur la création d'entreprise ?

Oui Non

Si oui, lesquelles ?

11/Etes-vous prêt à faire des sacrifices financiers par rapport à votre rémunération actuelle ?

Oui Non

Il est important de ne pas déstabiliser votre situation financière personnelle. Eviter ces tracasseries vous permettra de garder toute votre énergie pour la gestion de votre entreprise

12/De quel budget avez-vous besoin chaque mois pour le bon fonctionnement de votre foyer ?

Loyer et charges fixes, nourriture, habillement, frais scolaires, transports, loisirs, assurances, etc.

13/D'une manière générale pourquoi créez-vous votre entreprise ?

- Pour être indépendant
- Pour améliorer votre revenu
- Pour ne plus être au chômage
- Autre raison

14/ Conservez-vous une activité en parallèle ?

Oui Non

Si oui laquelle ?

15/ Combien de temps par semaine accorderez-vous à votre entreprise ?

- Un mi-temps
- Temps plein (35 h semaine) 5 jours
- Beaucoup de temps (plus de 60 heures par semaine)
- Sans limite

Réglementation et compétences

16/Dans le cadre de mon projet, y a-t-il des obligations de compétence ou de diplôme ?

Certaines activités ont une obligation de compétence.

Exemple : Un plombier devra soit avoir obtenu un CAP de plombier soit justifier de 3 ans d'expérience en tant que salarié dans ce métier.

- Oui Non

Si oui, lesquelles ?

17/Votre activité est-elle soumise à une réglementation particulière ?

Exemple : Pour ouvrir un bar il vous faudra suivre un stage de quelques jours pour pouvoir obtenir la licence de débit de boissons.

- Oui Non

Si oui, laquelle ?

18/ Dans votre activité la réglementation va-t-elle évoluer ?

Oui Non

Si oui, comment ?

19/ Votre activité dépend-elle d'une convention collective?

Oui Non

Si oui, laquelle ?

Votre marque, votre enseigne

20/ Quel nom pensez-vous donner à votre entreprise ?

21/ Avez-vous vérifié que ce nom n'est pas déjà utilisé par quelqu'un d'autre?

Oui Non

Si oui, par qui ?

Vos clients

22/ Quelle est la taille de la clientèle, au plan local, national ou international ?

23/Combien d'années d'expérience vous faudra-t-il pour être crédible aux yeux de vos clients ?

24/A quel type de client allez- vous vous adresser ?

Particulier

Professionnel

Particulier / professionnel

25/Votre cible prioritaire ?

26/Pensez-vous travailler avec les collectivités territoriales ?

Mairies, Conseils Généraux, Conseils Régionaux ...

Oui Non

27/Avez-vous un réseau de prescripteurs ?

Un réseau de prescripteurs est un groupe de personnes qui parleront de vous et vous adresseront des clients.

Oui Non

Si oui, expliquez :

28/Classez par ordre d'importance à vos yeux :

- La spécialité
- La proximité
- La disponibilité
- La qualité
- Le prix
- Le choix
- Autre :

29/Avez-vous réfléchi à la façon dont vous allez fidéliser vos clients ?

- Oui
- Non

Si oui, expliquez comment :

30/Avez-vous déjà fixé les prix de vos prestations ou produits?

- Oui
- Non

Si oui, comment avez-vous fixé vos prix ?

Est-ce d'après un prix de revient ? d'après les prix pratiqués par la concurrence ou le marché ?

31/Quels sont les bénéfices que vos clients vont retirer de l'utilisation de vos prestations ou produits ?

Vos concurrents

32/Qui sont vos concurrents dans votre zone de chalandise ?

La **zone de chalandise** d'un établissement commercial est la zone géographique d'influence d'un magasin, d'où provient la majorité de la clientèle

Exemple : un marchand de pizzas ambulant aura un périmètre plus restreint qu'un garage automobile.

Listez les concurrents dans votre zone de chalandise

33/Quelles sont les valeurs ajoutées qui vous démarquent de la concurrence ?
Que proposez-vous, que vos concurrents ne proposent pas ?

34/Quelles sont les actions que vous allez mettre en place pour vous différencier de la concurrence ?

Vos fournisseurs

35/Quel est le coefficient de marge pratiqué dans votre secteur d'activité sur les produits ?

36/Qui sont vos fournisseurs ?

37/Vos fournisseurs sont-ils nombreux ?

Oui Non

38/Est-il facile de changer de fournisseur ?

Oui Non

39/Ferez-vous appel à la sous-traitance pour réaliser certaines prestations ?

Oui Non

Si oui, comment :

Qui vous accompagne dans votre projet ?

40/Pensez-vous vous associer avec d'autres personnes dans votre projet ?

Oui Non

Si oui, dans quelles conditions?

41/Pensez-vous embaucher du personnel ?

Oui Non

Si oui, combien, sous quel délai et pour quelles fonctions ?

42/Etes-vous formé au management ?

Oui Non

43/Votre conjointe ou conjoint participera-t-il (elle) à votre entreprise ?

Attention, cela ne doit pas être une décision prise à la légère

Pour que votre conjoint soit conjoint collaborateur, vous devez être marié ou pacsé.

Oui Non

Si oui, en tant que :

Associé

Salarié

Conjoint(e) collaboratrice (eur)

44/Avez-vous déjà ?

Banquier Oui Non

Assureur Oui Non

Expert comptable Oui Non

Association d'aide Oui Non

Votre stratégie commerciale

45/Pour lancer votre entreprise, faire connaître vos produits ou services, quelle stratégie commerciale allez-vous mettre en place ?

Quelles actions avez-vous prévues pour faire connaître votre entreprise ?

46/Quels sont les outils que vous allez utiliser ?

Listez vos outils et leur estimation de prix.

-
-
-
-
-
-
-
-

47/Pensez-vous faire une offre commerciale de lancement ?

Exemple : une esthéticienne offre une remise « spéciale ouverture » de 30 % sur tous les soins du visage ou un marchand de pizzas offre une pizza gratuite pour une achetée

Oui Non

Si oui, laquelle ?

48/Avez-vous pensé à votre nom commercial

Oui Non

Si oui, le quel ?

49/Avez-vous pensé à votre logo ?

Un visuel de votre entreprise est important pour être reconnu par vos clients.

Oui Non

L'aspect juridique et social

50/Avez-vous déjà choisi votre statut juridique ?

Entreprise individuelle, Auto-Entrepreneur, Sarl, Eurl, Eirl,etc

Oui Non

Si oui, lequel ?

51/Connaissez-vous son impact sur votre régime social ?

Oui Non

52/Connaissez-vous son impact sur votre régime fiscal ?

Oui Non

53/ Connaissez-vous son impact sur votre patrimoine ?

Oui Non

54/ Etes-vous marié ?

Oui Non

55/Savez-vous ce que signifie ?

Cessation de paiement Oui Non

Dépôt de bilan Oui Non

Procédure de liquidation (ou redressement) judiciaire

Oui Non

56/A votre avis quelles sont les formalités à effectuer pour la création de votre entreprise ?

Liste :

57/ A votre avis quelles sont les différentes assurances dont vous avez besoin ?

Responsabilité civile professionnelle / Décennale / Prévoyance/ Assurance
Locaux /Assurance Véhicule

Liste :

Vos besoins financiers

58/ Etes-vous prêt à faire des sacrifices financiers par rapport à votre rémunération actuelle ?

Oui Non

59/ Avez-vous prévu un apport financier ?

Oui Non

Si oui, lequel ?

60/ Avez-vous prévu un apport matériel ?

Oui Non

Si oui, lequel ?

61/ Avez-vous établi le prévisionnel financier de votre projet ?

Cela peut être important si vous souhaitez emprunter.

Oui Non

62/ Quels sont vos besoins financiers mensuels ?

Charges de votre entreprise (ex : Assurances, Carburant, Loyer, Location de Matériel etc.

Désignation	Coût mensuel

--	--

64/Avez-vous besoin de constituer un stock de vos produits ?

Oui Non

Si oui, à combien estimez-vous son montant ?

65/Pour les locaux de votre entreprise, allez- vous :

Héberger votre entreprise chez vous à titre gracieux

Diviser votre maison en deux parties (l'une privée, l'autre professionnelle)

Louer des locaux pour votre entreprise

Oui Non

Si oui, indiquez le lieu, la surface, le prix ...

66/Si vous louez des bureaux, des travaux sont-ils à prévoir ?

Oui Non

Si oui, lesquels et à quel prix ?

67/Quel est le délai de paiement de vos clients ?

Quels sont les usages de la profession, du secteur, par rapport aux délais de paiement ?

68/Quel est le délai de paiement de vos fournisseurs?

69/ Pouvez-vous bénéficier de l'ACCRE ?

L'Accre est une exonération de charges sociales accordée dans le cadre de la création d'entreprise et soumise à conditions

Oui Non

70/Pouvez-vous bénéficier de l'ARCE ?

L'ARCE est une aide financière de Pole Emploi

Oui Non

Si oui, quel est son montant ?

Bilan des risques et opportunités

71/Quels sont les risques que vous avez identifiés pour entreprendre ?

Changement de technologie, évolution du marché, concurrence croissante, ...

72/Pour chacun des risques identifiés, avez-vous des solutions à proposer ?

Veille, recherche et développement, ...

73/Quelles sont les opportunités que vous avez identifiées pour entreprendre ?

Nouvelle technologie, produit nouveau, évolution du marché, faible concurrence, ...

74/Avez-vous pensé à votre sortie de l'entreprise ?

- Oui, je souhaite la revendre à court terme après une forte croissance
- Non, je souhaite gérer et faire évoluer mon entreprise le plus longtemps possible
- Non, mais je resterai à l'écoute de toute proposition (Vente, Association, ...)
- Autre :

Conclusion

75/Ce bilan vous a permis de voir plus clair dans votre projet ?

- Oui
- Non

Pouvez-vous préciser sur quels points ?