

# La check-list pour réussir



Nom et prénom du porteur de projet : \_\_\_\_\_

Date de création du calendrier de travail : \_\_\_\_\_

Etape	C'est quoi ?	Actions à mener	La CCI vous aide	Calendrier envisagé
Vous / Votre équipe	Les arguments qui prouvent que vous êtes la « bonne personne » / « bonne équipe » pour porter votre projet de création d'entreprise Le projet repose essentiellement sur vous et votre équipe	Avez-vous identifié qui vous connaissez (relations professionnelles, amis, famille...) et ce que vous connaissez / savez faire qui pourraient vous aider dans votre projet ? Êtes-vous sûr que votre idée de création est cohérente avec votre personnalité, vos envies, vos objectifs, vos ambitions, vos contraintes personnelles, vos ressources, vos compétences ?	<a href="#">Rendez-vous découverte création/reprise</a>  <a href="#">Testez votre profil entrepreneurial</a>  <a href="#">10 Clés pour entreprendre</a>	
L'idée de produit / service	La vérification rapide que votre offre répond à un besoin ou résout un problème	Avez-vous testé votre idée auprès d'autres créateurs, de connaissances, de clients potentiels... ? Avez-vous exploité leurs retours ? Avez-vous formalisé votre idée de façon à pouvoir l'exposer à des tiers et avoir leurs retours ?	<a href="#">10 Clés pour entreprendre</a>	
Activités réglementées	Certaines activités sont soumises à des réglementations propres	Avez-vous vérifié s'il n'y avait pas d'obligations spécifiques pour créer l'activité que vous allez exercer ? Si tel est le cas, avez-vous mis en place les actions nécessaires pour disposer de toutes les autorisations requises au lancement de votre projet ?	<a href="#">Rendez-vous découverte création/reprise</a>  <a href="#">Stage 5 jours pour entreprendre</a>  <a href="#">Stage micro-entrepreneur</a>	
Le contexte, les tendances	L'étude du marché global sur lequel se positionnera votre future activité (les acteurs, les tendances, ...)	Avez-vous fait le point sur les tendances sociétales (« made in local », « collaboratif », « Développement durable »....) ? Sur les tendances marketing (« personnalisation », « Do it yourself », « Drive »...) ? Sur les dernières innovations technologiques qui pourraient vous être utiles (impression 3D, réalité augmentée, objet connecté...) ?	<a href="#">Stage 5 jours pour entreprendre</a>  <a href="#">Je lance mon projet</a>	
La conception du business model	C'est le cœur de votre projet. De cela découleront toutes les actions à mener pour réaliser l'objectif que vous fixez.	Avez-vous trouvé à quels besoins répond votre idée, le profil des clients qui achèteront vos produits / services, la façon dont vous envisagez de les vendre, avec quels partenaires et ressources vous allez fabriquer et vendre ?	<a href="#">Stage 5 jours pour entreprendre</a>  <a href="#">Je lance mon projet</a>	

Etape	C'est quoi ?	Actions à mener	La CCI vous aide	Calendrier envisagé
L'étude de marché	<p>La connaissance de qui est l'utilisateur, l'acheteur, le prescripteur</p> <p>L'étude de vos clients, leurs comportements leurs motivations, leurs freins, leurs mobiles et critères d'achat</p> <p>L'analyse du prix psychologique, le prix que le client est prêt à payer pour l'offre.</p> <p>L'estimation de la taille de votre cible</p> <p>L'analyse de vos concurrents</p> <p>L'étude de la meilleure façon de vous démarquer de vos concurrents et donc votre positionnement</p>	<p>Avez-vous trouvé des informations sur vos futurs clients (votre cible) ?</p> <p>Avez-vous pu les qualifier et les quantifier ?</p> <p>Avez-vous segmenté votre cible ?</p> <p>Avez-vous identifié si vous avez des prescripteurs, des acheteurs et des consommateurs ?</p> <p>Connaissez-vous les modalités et comportement d'achat de votre cible pour votre produit / service ?</p> <p>Savez-vous ce qui ferait que votre cible achèterait votre produit / service (leurs critères d'achat) ?</p> <p>Avez-vous interrogé votre cible sur le prix qu'elle est prête à payer pour votre produit / prestation ?</p> <p>Savez-vous qui sont vos concurrents ? Ce qu'ils proposent ? Comment ? A quel prix ? Finalement, avez-vous défini votre positionnement ?</p> <p>Avez-vous trouvé une différenciation par rapport à vos concurrents ?</p>	<p>Stage 5 jours pour entreprendre</p> <p>Je lance mon projet</p> <p>Etude de potentiel commercial</p>	
Vos ressources nécessaires	<p>Identifier les modes de fabrication et de vente de votre produit / service</p> <p>Ecrire son processus de fabrication (même d'un service) permet de le regarder sous plusieurs angles et d'identifier le plus efficace.</p>	<p>Avez-vous identifié vos besoins pour fabriquer, vendre, vous faire connaître... avec les éventuelles évolutions en fonction des objectifs de vente et dans le respect de la réglementation et législation ?</p> <p>Avez-vous déterminé les solutions pour répondre à ces besoins et le coût de ces solutions ?</p>	<p>Stage 5 jours pour entreprendre</p> <p>Stage micro- entrepreneur</p> <p>Je lance mon projet</p>	
Le marketing-mix	<p>La définition de vos objectifs de vente</p> <p>La définition de votre politique de communication</p> <p>La définition de votre politique de distribution</p> <p>La définition de votre politique de fidélisation</p>	<p>Avez-vous pu vous fixer des objectifs de vente à 3 ans ?</p> <p>Savez-vous quelle stratégie de communication vous allez mettre en place, avec quel phasage, quels moyens ?</p> <p>Savez-vous quelle stratégie de distribution / de prospection vous allez mener et comment vous allez faire ?</p> <p>Si votre activité le justifie, avez-vous défini une stratégie de fidélisation de vos clients ?</p> <p>Savez-vous quel sera votre prix de vente ?</p>	<p>Stage 5 jours pour entreprendre</p> <p>Stage micro- entrepreneur</p> <p>Je lance mon projet</p> <p>Digit'agenda</p>	
L'étude juridique	<p>Les critères pour bien choisir la forme juridique de son entreprise</p> <p>Les critères pour bien choisir son statut social</p> <p>Les critères pour bien choisir le régime fiscal de son entreprise</p>	<p>Avez-vous défini les éléments importants dans le choix de votre structure juridique (clientèle, investissements, partenaires, objectifs du projet, phasage du projet) ?</p>	<p>Stage 5 jours pour entreprendre</p> <p>Je lance mon projet</p> <p>Rendez-vous experts</p>	

Etape	C'est quoi ?	Actions à mener	La CCI vous aide	Calendrier envisagé
La validation financière	La fixation du prix de vente L'analyse de votre rentabilité	Avez-vous mis en chiffres tous les éléments collectés pendant les phases d'étude pour les 3 premières années de l'entreprise ? (vente, achats) Savez-vous quand l'entreprise va gagner de l'argent ? Si l'entreprise ne gagne pas d'argent ou pas assez ou pas assez vite, avez-vous ajusté votre produit / service et votre cible ou la démarche commerciale ou la méthode de fabrication du produit / service ?	<a href="#">Stage 5 jours pour entreprendre</a> <a href="#">Stage micro- entrepreneur</a> <a href="#">Je lance mon projet</a> <a href="#">Rendez-vous experts</a>	
Plan de financement et stratégie de financement	Définir les ressources financières les plus adaptées à vos besoins Analyser les modalités de financement du lancement de l'entreprise	Connaissez-vous votre seuil de rentabilité ? Avez-vous défini le temps nécessaire à l'obtention de vos premiers clients ? Avez-vous évalué les décalages entre les sorties et les entrées d'argent ? Finalement, avez-vous défini votre BFR (Besoin en fonds de roulement) ? Savez-vous quelles sont les ressources financières dont vous pouvez disposer facilement par vous-même ? Avez-vous calculé l'ensemble des besoins de votre activité ? Avez-vous identifié ce qu'il vous manque et comment vous pouvez le combler ?	<a href="#">Stage 5 jours pour entreprendre</a> <a href="#">Stage micro- entrepreneur</a> <a href="#">Je lance mon projet</a> <a href="#">Rendez-vous experts</a> Rendez-vous du financement	
Le prévisionnel financier	Pour savoir où vous allez et, si besoin, obtenir un financement	Savez-vous quand vous devriez faire des bénéfices ? (Compte de résultat) Avez-vous identifié les principaux ratios d'activité ?(Soldes intermédiaires de gestion) Avez-vous identifié les éventuelles difficultés de trésorerie ? (Plan de trésorerie)	<a href="#">Stage 5 jours pour entreprendre</a> <a href="#">Stage micro- entrepreneur</a> <a href="#">Je lance mon projet</a> <a href="#">Rendez-vous experts</a>	
Le business plan	Le document de présentation qui vous permet de communiquer sur votre projet et faire adhérer vos partenaires	Avez-vous rédigé un business plan ? L'avez-vous fait relire à plusieurs personnes ? La lecture leur a-t-elle donné envie d'investir leurs économies dans votre entreprise ?	<a href="#">Je lance mon projet</a> <a href="#">Rendez-vous experts</a> <a href="#">Crash-test d'entrepreneur</a>	

Etape	C'est quoi ?	Actions à mener	La CCI vous aide	Calendrier envisagé
<p>La recherche de financement</p> <p>Les formalités</p>	<p>La recherche des financeurs</p> <p>La préparation du pitch</p> <p>La prise de contact</p> <p>Immatriculer l'entreprise</p>	<p>Savez-vous quels sont les financeurs les plus adaptés à chacun des besoins auxquels vous ne pouvez pas subvenir vous-même ?</p> <p>Vous êtes-vous préparé à défendre votre projet devant les financeurs (pitch) ?</p> <p>Identifiez les interlocuteurs les plus pertinents et contactez-les</p> <p>Avez-vous tout préparé pour réaliser les formalités nécessaires à la création de votre entreprise ?</p>	<p><a href="#">Crash-test d'entrepreneur</a></p> <p>Rendez-vous du financement</p> <p><a href="#">Je lance mon projet</a></p> <p><a href="#">Rendez-vous experts</a></p> <p><a href="#">Le service formalités des entreprises</a></p>	
<p>Démarrer l'activité</p>	<p>Le passage de l'intention à l'action ! Mobiliser vos compétences pour piloter votre entreprise.</p>	<p>Avez-vous réalisé votre tableau de bord de gestion / d'objectifs ?</p> <p>Avez-vous identifié des réseaux d'entrepreneurs pour échanger avec d'autres chefs d'entreprise pour ne pas rester seul ?</p> <p>Savez vous qu'il faut continuer à s'informer pour rester en veille, se former ?</p> <p>Faites-en sorte d'anticiper les évolutions du marché, technologiques ou réglementaires pour adapter votre business.</p>	<p><a href="#">Ateliers jeunes entreprises</a></p> <p><a href="#">Club des nouveaux entrepreneurs savoyards</a></p> <p><a href="#">Digit'agenda</a></p>	