**LISTE DE CONTRÔLE POUR CRÉER SON ENTREPRISE**

**1. ÉVALUATION DE VOTRE OPPORTUNITÉ (QUE VOULEZ-VOUS ?)**

|  |
| --- |
|[ ]  Déterminez la raison pour laquelle vous voulez démarrer une entreprise. |
|[ ]  Effectuez une analyse **SWOT** pour identifier vos forces et vos faiblesses. |
|[ ]  Décidez si vous voulez fournir un produit ou service, ou créer une entreprise ou structure en ligne. |
|[ ]  Évaluez la quantité de capital que vous devez risquer, et pendant combien de temps. |
|[ ]  Déterminez si vous souhaitez que l’entreprise opère à temps plein ou à temps partiel. |
|[ ]  Discutez de vos projets avec des proches pour vous assurer qu’ils vous soutiennent. |

**2. ENGAGEMENT DANS VOTRE ENTREPRISE**

|  |
| --- |
|[ ]  Dressez une liste d’idées d’entreprises correspondant à vos points forts et centres d’intérêt. |
|[ ]  Identifiez les entreprises qui ont réussi aujourd’hui. |
|[ ]  Appréhendez les problèmes que votre entreprise devra résoudre. |
|[ ]  Définissez le marché que vous visez et votre client cible. |
|[ ]  Validez votre idée en discutant avec des clients potentiels. |
|[ ]  Évaluez la façon dont les clients résolvent ce problème aujourd’hui, ainsi que les offres concurrentes. |
|[ ]  Créez rapidement un plan financier, en identifiant les coûts et les ventes prévues, afin de déterminer si votre capital produira un profit. |

**3. CRÉATION DE VOTRE ENTREPRISE**

|  |
| --- |
|[ ]  Sélectionnez le nom de votre entreprise et effectuez une recherche sur Internet pour vérifier qu’il n’est pas utilisé. |
|[ ]  Enregistrez un nom de domaine et des profils de médias sociaux sécurisés pour l’entreprise. |
|[ ]  Demandez un **numéro d’identification d’entreprise** au fisc et les patentes locales ou nationales. |
|[ ]  Choisissez la structure juridique ou organisationnelle, puis constituez l’entreprise : Auto-entrepreneur, SA ou SARL.  |
|[ ]  Créez votre site web. |
|[ ]  Établissez le plan comptable de votre entreprise : engagez un comptable, sélectionnez un système comptable et un exercice. |
|[ ]  Évaluez et sélectionnez les polices d’assurance requises pour votre entreprise : responsabilité, indemnisation des accidents du travail ou assurance maladie. |
|[ ]  Ouvrez un compte bancaire professionnel assorti d’une carte de crédit professionnelle. |
|[ ]  Commencez à réseauter avec des documents de pré-marketing, tels que des cartes de visite, des brochures ou des communiqués de relations publiques. |

**4. VÉRIFICATION DE LA DISPONIBILITÉ DE FONDS SUFFISANTS**

|  |
| --- |
|[ ]  Évaluez le temps nécessaire pour que votre entreprise obtienne des clients payants. |
|[ ]  Détaillez vos dépenses courantes au moins pour la première année et définissez leur provenance. |
|[ ]  Détaillez le capital nécessaire pour lancer l’entreprise et prévoyez le temps nécessaire avant qu’elle soit rentable. |
|[ ]  À partir de cela, déterminez le nombre de mois d’épargne ou l’investissement dont vous avez besoin pour être en situation d’équilibre ou bénéficiaire. |
|[ ]  Si un investissement externe est nécessaire en plus de l’épargne du fondateur, établissez un projet d’entreprise. |

**5. PLANIFICATION DE VOTRE ENTREPRISE**

|  |
| --- |
|[ ]  Rédigez un **rapport de synthèse** après avoir complété les autres sections du projet d’entreprise ci-dessous. |
|[ ]  Rédigez une **présentation de l’entreprise** incluant des informations de base et quelques mots sur l’équipe de direction. |
|[ ]  Rédigez une section **Description des produits** présentant vos produits et services et les problèmes qu’ils permettent de résoudre. |
|[ ]  Préparez une section **Analyse de marché** décrivant le marché dans son ensemble et votre marché cible, les besoins spécifiques du segment, les offres compétitives disponibles et les tendances affectant l’analyse. |
|[ ]  Décrivez un **plan opérationnel** pour l’entreprise incluant, par exemple, les heures de travail, le nombre d’employés, les principaux fournisseurs ou les ajustements saisonniers auxquels votre entreprise est susceptible de devoir s’adapter. |
|[ ]  Créez un **plan marketing et ventes** incluant un plan de commercialisation ou de lancement, la tarification, ainsi que la manière dont votre entreprise génère des prospects et conclut de nouvelles transactions. |
|[ ]  Créez un **plan financier** qui présente une analyse du seuil de rentabilité, le résultat prévu, ainsi que la trésorerie prévue. |

**6. CONFIGURATION POUR OPÉRER**

|  |
| --- |
|[ ]  Trouvez et sécurisez un site d’exploitation. Même des bureaux à domicile doivent être conçus de façon optimale. |
|[ ]  Déterminez les besoins en personnel et identifie le profil d’employé ou de contractuel le plus approprié. |
|[ ]  Recrutez, interviewez, embauchez et formez des employés. |
|[ ]  Identifiez et mettez en place les technologies nécessaires : systèmes de **PDV**, d’e-mails, de téléphonie, de **CRM**, de facturation et de paiement. |
|[ ]  Assurez-vous que vos systèmes technologiques sont sécurisés avec vos informations ou les informations de vos clients. |
|[ ]  Selon le type d’activité, identifiez des fournisseurs appropriés et associez-vous avec eux. |

**7. MARKETING ET LANCEMENT DE VOTRE ENTREPRISE**

|  |
| --- |
|[ ]  Développez et affinez la marque de votre entreprise, ses produits et services. |
|[ ]  Créez et peaufinez un **argumentaire** au travers de conversations avec toute personne que cela intéresse.  |
|[ ]  Commencez à distribuer ou à présenter vos supports marketing : enseignes, brochures et autres bannières. |
|[ ]  En ligne, initiez une campagne de marketing numérique via des blogs, des e-mails ou des stratégies d’optimisation du référencement de site auprès d’un moteur de recherche pour drainer du trafic vers votre site web. |
|[ ]  Embauchez un commercial ou une équipe commerciale. |
|[ ]  Informez la presse locale ou régionale de votre mise en service. |
|[ ]  Adoptez des tactiques de **guérilla marketing** pour générer du trafic. |
|[ ]  Organisez une journée inaugurale. |
|[ ]  **Amusez-vous !** |