

LES BONNES QUESTIONS POUR ENTREPRENDRE

Etre chef d'entreprise, c'est un métier.

Le créateur d'entreprise doit s'informer, se former, valider son projet..



Votre projet doit être REALISTE.

Il doit satisfaire des besoins bien identifiés des clients- consommateurs et s'inscrire dans le jeu d'une concurrence de plus en plus vive.



Votre projet doit être RENTABLE.

Une entreprise sur deux ferme avant la 5^{ème} année de son existence.



Votre projet doit être CONVAINCANT.

Il doit impliquer vos partenaires (banquiers, fournisseurs,...) qui s'engagent avec vous et veulent apprécier vos compétences et vos qualifications.



"Les bonnes questions pour entreprendre" vous aident à vérifier les points essentiels d'une démarche de création. Grâce à ce guide, vous bâtirez l'argumentaire qui mettra en relief la pertinence de votre projet.

Les difficultés que vous rencontrerez pour apporter certaines réponses précises ne sont que des étapes à franchir pour que mûrisse votre projet de création d'entreprise.

SOMMAIRE POUR ENTREPRENDRE

- 1 MON PROJET

- ☞ Sa définition
- ☞ Mes compétences

- 2 QUEL ENVIRONNEMENT ET QUEL MARCHÉ

- ☞ Mon emplacement ou ma zone d'efficacité (prestataire de services)
- ☞ Mes clients
- ☞ Mes concurrents

- 3 MES ATOUTS POUR VENDRE

- ☞ Mes différences

- 4 QUELS MOYENS METTRE EN ŒUVRE

- ☞ Mon personnel
- ☞ Mes investissements
- ☞ Mon informatisation
- ☞ Mes besoins liés au stock
- ☞ Mes besoins liés à un lancement commercial
- ☞ Ma trésorerie de départ
- ☞ Mes charges d'exploitation

- 5 MON FINANCEMENT, MA RENTABILITÉ

- ☞ Mon plan de financement
- ☞ Ma rentabilité la première année
- ☞ Mon résultat

- 6 QUELLE DÉMARCHÉ INFORMATIQUE

- ☞ Mon informatisation
- ☞ Mon WWW....

- 1 - MON PROJET

☞ **quels produits ou services je souhaite vendre ou mettre à disposition ?**

☞ **Pourquoi ce choix ?**

- Je maîtrise bien le service ou le produit
- C'est un produit nouveau, une activité nouvelle
- Autres

☞ **Quels sont les atouts nécessaires pour réussir dans ma future activité ?**

(numérotez par ordre d'importance)

- Etre un bon technicien spécialiste
- Etre un bon acheteur
- Etre un bon vendeur
- Etre un bon comptable
- Savoir bien diriger
- Ne pas compter son temps

☞ **Est-ce que je dispose de compétences suffisantes par rapport à mon projet ?**

Oui Non

Comment vais-je résoudre mes faiblesses

Motivez votre réponse : _____

"ENTREPRENDRE"

Vous avez le goût du risque ?

Vous savez décider ?

Vous êtes capable d'assumer plusieurs rôles à la fois ?

Vous êtes patient et attentif aux autres ?

Vous êtes prêt à modifier vos habitudes et votre organisation pour répondre aux nouvelles caractéristiques du marché ?

Vous savez négocier en situation difficile ?

Vous savez convaincre ?

Vous acceptez de commencer modestement ?

Vous êtes prêt à risquer vos économies ?

Vous êtes prêt à vous former ?

Vous apportez une valeur ajoutée aux produits ?

La perfection n'est pas de ce monde. Mais si vous avez répondu Non à plus de cinq questions, mieux vaut revoir vos intentions avant de risquer une douloureuse aventure !

- 2 - ENVIRONNEMENT ET MARCHÉ

ENTREPRENDRE COMMERCE C'EST... Mon emplacement

☞ Où vais-je exercer mon activité ?

☞ Pourquoi ai-je choisi cet emplacement ?

- En raison de contraintes personnelles ou familiales
- Au terme d'une recherche d'opportunité d'installation

Motivez votre réponse : _____

☞ Ai-je étudié mon environnement (contexte économique et localisation géographique) avec le souci d'être le plus complet possible ?

Oui Non

Si Oui, quels aspects principaux ont retenu mon attention et renforcé mon choix ?

"ENTREPRENDRE"

L'analyse critique de l'environnement est déterminante dans le choix de votre future implantation.

Vous avez recensé et tenu compte des informations :

Presse locale spécialisée et régionale ? *Etudes de conjoncture ?*

Vous avez interviewé des "experts" locaux ?

Lesquels ? _____

Dans votre analyse vous avez pris en considération :

Accessibilité stationnement etc

L'impact touristique ?

Le chômage ?

Les entreprises leaders ?

Les dessertes routières ?

Les activités dominantes ?

Les choix politiques de développement local

A court, moyen et long terme ?

L'impact des actions sociales, culturelles, sportives ?

***Créer une entreprise, c'est s'insérer dans des dynamiques locales présentes et à venir.
Il faut évaluer dès l'origine...et en permanence !***

- 2 - ENVIRONNEMENT ET MARCHÉ

ENTREPRENDRE SERVICES C'EST... Ma zone d'efficacité

J'ai choisi mon adresse parce que j'ai besoin d'une adresse

- de prestige
- de proximité
- me donnant accès à de larges espaces
- où je ne dérange personne
(pollution sonore, esthétique, etc)

Motivez votre réponse

Où sont mes clients ?

- sur leur lieu d'habitation
- sur leur lieu de transit
- sur leur lieu de passage
- sur zone industrielle ou artisanale

Ai-je déterminé ?

- la zone où je serais connu, zone de notoriété
- la zone où je serais crédible, zone de crédibilité
- la zone où je serais rentable, zone de rentabilité

Ai-je analysé La zone de couverture géographique des médias utilisés pour ma communication

Oui Non

Puis-je déterminer ma zone d'efficacité, zone dans laquelle je suis connu, crédible, rentable, décrivez-la :

"ENTREPRENDRE "

La zone d'efficacité est au prestataires de services ce que la zone de chalandise est au commerçant. Identifiée, caractérisée, cette zone est l'enjeu du prestataire de services.

- 2 - ENVIRONNEMENT ET MARCHÉ

ENTREPRENDRE COMMERCE AVEC...des clients

☞ Ai-je déterminé le nombre de mes clients potentiels ? Oui Non

Préciser : _____

Ai-je détermine le nombre de clients nécessaires? Oui Non

☞ A quels besoins et à quelles attentes particulières répondent mes produits ?

☞ Quelle est la fréquence de renouvellement d'achat de mes produits ?

Expliquez ce résultat : _____

ENTREPRENDRE SERVICES AVEC... des clients

Ai-je déterminé qui seront mes clients :

- des particuliers
 - Grand public : _____
 - clientèle ciblée : _____
- des entreprises
 - tous secteurs : _____
 - filière spécifique : _____
 - taille spécifique : _____
- une clientèle mixte : _____

"ENTREPRENDRE "

Attention : les particuliers et les entreprises ne nécessitent les mêmes délais ni dans le démarchage commercial ni dans la rapidité de règlement.

Vos choix stratégiques de clientèle auront des conséquences immédiates sur vos besoins de trésorerie et particulièrement sur votre trésorerie de départ

☞ A combien puis-je estimer la valeur moyenne d'un achat de mes produits ou de mes services ?

☞ Puis-je chiffrer l'importance de mon marché? (mode calcul : nombre clients x achat moyen)

Mes Concurrents

☞ Ai-je identifié mes principaux concurrents ?

Si OUI , citez les 3 principaux : 1 _____
2 _____
3 _____

	1	2	3
Enseignes, Marques Groupements			
Localisation			
Taille(surface de vente nombre de salariés)			
Chiffre d'affaires			
Points forts accessibilité, livraison, carte de fidélité, heures d'ouverture.....			
Points faibles			
Manques			

☞ Quels sont les principaux points faibles ou manques de mes concurrents qui renforcent la valeur de mon projet et ma motivation ?

"ENTREPRENDRE"

Compte tenu du marché et de la concurrence, avez-vous défini votre objectif de chiffre D'affaires ?

Quel est-il ?

*Quels modes de calculs avez-vous employé pour y parvenir ?
(Exemple : chiffre d'affaires de la profession, parts de marché, volume par prix moyen, chiffre d'affaires du prédécesseur si reprise ...)*

- 3 – MES ATOUTS POUR VENDRE

☞ **Quels arguments vais-je utiliser pour me différencier de mes concurrents ?**

En ai-je évalué le coût ?

Oui

Non

☞ **A qui vais-je vendre ?**

➤ **Particuliers** _____ %

➤ **Collectivités** _____ %

Dont :

- Mairie et collectivités territoriales _____ %
- Comités d'entreprises _____ %
- Associations _____ %
- Autres _____ %

➤ **Professionnels** _____ %

Dont :

- Grandes industries _____ %
- Moyennes industries _____ %
- Artisans _____ %
- Commerçants détaillants _____ %
- Commerçants grossistes _____ %
- Agriculteurs _____ %
- Prestataires de services _____ %
- Professions libérales _____ %
- Entreprises publiques _____ %

➤ **Ancien employeur**

☞ **Comment identifier ou caractériser mes clients potentiels ?**

(Ages, catégories socio-professionnelles, importance de vos clients professionnels, résidents, proximité de lieux de travail, touristes, lieux de passage obligés.....)

- 3 – MES ATOUTS POUR VENDRE

ENTREPRENDRE COMMERCE

☞ J'ai envisagé différents types de circuits de distribution

- Adhérer à un groupement d'achat :

Oui Non

- Adhérer à un réseau de coopérative, de franchise :

Oui Non

☞ J'ai opté pour l'un de ces schémas d'organisation

OUI, lequel, et motivez votre choix :

NON, vous comptez rester isolé, motivez votre choix :

ENTREPRENDRE SERVICES

Quel système ai-je choisi pour me faire connaître

- contact direct

- prospection téléphonique

- mailing

- réseau de prescription

- site internet

ENTREPRENDRE COMMERCE

☞ Quelle politique d'achat vais-je mener ?

- Ai-je choisi mes fournisseurs ?

Oui Non

- Ai-je comparé plusieurs propositions ?

Oui Non

- A partir de :

Leur situation géographique Oui Non

Leurs délais de livraison Oui Non

Leurs conditions tarifaires Oui Non

☞ Quelles raisons majeures ont motivé mon choix de fournisseurs ?

- Leur situation géographique

ENTREPRENDRE SERVICES

☞ Quelle offre de services vais-je construire ?

Ai-je construit mon offre de services

- comme un produit

- comme un kit

- comme un catalogue

- comme un système de réponse aux appels d'offre

☞ Quelles sont les raisons qui ont motivé ce choix ?

- Leurs délais de livraison
- Leurs conditions tarifaires

- 3 – MES ATOUTS POUR VENDRE

☞ **Quels sera mon nom commercial ? mon enseigne ?**

Une entreprise commerciale ou de prestations de services doit définir son "positionnement". Celui-ci permet d'acquérir auprès des clients une véritable réputation, **l'image de marque**.

➤ On peut définir un positionnement sur plusieurs axes :

- La spécialité
- La proximité
- La disponibilité
- La qualité
- Le prix
- Le choix
- Autres : _____

☞ **Quels axes vais-je privilégier ? (par ordre d'importance décroissant)**

1) _____ 4) _____ 7) _____
 2) _____ 5) _____
 3) _____ 6) _____

☞ **Pour faire connaître mon entreprise à son ouverture, vais-je utiliser la publicité ?**

Oui Non

Si oui, quel(s) support(s) et quel budget ai-je prévu ?

☞ **Le choix de la localisation de mon emplacement répond-il aux critères suivants :**

- | | | |
|--|------------------------------|------------------------------|
| ➤ Forte concentration de magasins | Oui <input type="checkbox"/> | Non <input type="checkbox"/> |
| ➤ La proximité d'un magasin à forte notoriété | Oui <input type="checkbox"/> | Non <input type="checkbox"/> |
| ➤ L'implantation les uns à côté des autres
de magasins de même spécialité | Oui <input type="checkbox"/> | Non <input type="checkbox"/> |
| ➤ Une localisation sur un trajet naturel | Oui <input type="checkbox"/> | Non <input type="checkbox"/> |
| ➤ Une accessibilité facile | Oui <input type="checkbox"/> | Non <input type="checkbox"/> |
| ➤ Des possibilités de stationnement | Oui <input type="checkbox"/> | Non <input type="checkbox"/> |
| ➤ La visibilité des magasins | Oui <input type="checkbox"/> | Non <input type="checkbox"/> |

- 3 – MES ATOUTS POUR VENDRE

☞ **Mon local nécessitera-t-il des travaux ?**

Oui Non

Si oui, lesquels ?

☞ **Ai je les informations nécessaires : bail commercial, contrat de propriété, commission de sécurité** Oui Non

☞ **Ai-je fait réaliser des devis ?**

Oui Non

☞ **Quel est le coût global de ces travaux ?** _____

☞ **A quelle date est prévue le début des travaux ?**

☞ **A quelle date est prévue mon ouverture ?** _____

"ENTREPRENDRE"

Les atouts que vous mettez en œuvre pour vendre ne suffisent pas à garantir la réussite de votre entreprise commerciale ou de service, il faudra faire preuve d'une grande rigueur en matière de gestion et de calcul des prix.

ENTREPRENDRE COMMERCE

Quel coefficient multiplicateur appliquerez-vous à vos produits ? _____

Quel est le taux de Marge Brute pratiqué dans la profession envisagée ? _____

Quel taux de Marge Brute envisagez-vous ? _____

ENTREPRENDRE SERVICES

Avez-vous calculé le prix de revient de vos prestations ? _____

Quels sont les prix pratiqués dans la profession envisagée ? _____
(attention aux prix réels pratiqués quand il s'agit de service aux entreprises)

Avez-vous un mode de calcul de la rentabilité d'un chantier ou d'un dossier pour préparer votre devis ? _____

4 – QUELS MOYENS METTRE EN ŒUVRE ?

Mon équipe

☞ Mon conjoint travaillera-t-il dans l'entreprise ?

Oui Non

Si oui, quelles seront ses activités ?

Si oui, quelle sera sa rémunération (brute annuelle) ?

Quel sera son statut ?

☞ Ai-je envisagé de recruter du personnel dès le début de mon activité ?

Oui Non

Si OUI, préciser :

Quelles seront leurs activités	Quel sera leur niveau de compétence (formation ...)	Quelle sera leur rémunération Brute annuelle

☞ Est-ce que d'autres personnes prendront part d'une manière active à la vie de l'entreprise ?

Si oui, quelles seront ces personnes ?

"ENTREPRENDRE"

Quel contrat de travail dois-je choisir ?

Existe t-il une convention collective applicable à votre secteur d'activité ?

Oui *Non*

Avez-vous pris connaissance des mesures particulières liées à l'emploi ?

Oui Non

4 – QUELS MOYENS METTRE EN ŒUVRE ?

Mes investissements

☞ Pour mon outil de travail, quels vont être mes investissements ?

Matériels / Investissements	Prévisions des achats (TTC)	Prévisions des locations (TTC)
Murs Commerciaux		
Fonds de commerce		
Terrain		
Bureaux		
Ateliers		
Machines		
Véhicules		
Matériel de bureau		
Matériel informatique		
Agencement		
Autres (précisez)		
Total		

☞ Comment vais-je payer ce que j'envisage d'acheter ou de louer ?

- Apport personnel : _____
- Subvention : _____
- Emprunt : _____

"ENTREPRENDRE"

Avez-vous examiné, sur le plan juridique, les conséquences de la mise en œuvre des Contrats suivants ?

Contrat de location / leasing	Oui	<input type="checkbox"/>	Non	<input type="checkbox"/>
Bail	Oui	<input type="checkbox"/>	Non	<input type="checkbox"/>
Acte de prêt	Oui	<input type="checkbox"/>	Non	<input type="checkbox"/>
Contrat d'assurance	Oui	<input type="checkbox"/>	Non	<input type="checkbox"/>

4 – QUELS MOYENS METTRE EN ŒUVRE ?

ENTREPRENDRE COMMERCE CE SONT...

Mes besoins liés au stock

☞ Pour mon exploitation, quels sont mes besoins ?

- Quel est le montant de mon stock de départ ?
En volume _____
En Francs _____

☞ Mes fournisseurs m'accordent-ils un crédit ?

Oui Non

Si oui, durée moyenne en nombre de jours En Francs _____

☞ Devrais-je accorder des crédits à mes clients ?

Oui Non

Si oui, durée moyenne en nombre de jours En Francs _____

☞ Comment vais-je financer ces besoins ?

(Précisez en Francs)

- Apport personnel:
- Prêt bancaire
- Crédit fournisseurs

Total

--

ENTREPRENDRE SERVICES CE SONT...

Mes besoins liés à mon lancement commercial

Pour amorcer mon flux d'affaires, quels sont mes besoins ?

- Combien coûteront mes outils commerciaux ?

(logo, plaquette, cartes de visites, dépliants, site Internet, véhicule etc.)

- Vais-je mener une campagne publicitaire ? :

(mailings, prospection téléphonique opérations envers les futurs prescripteurs, médias,

- Durée en nombre de jours :

- Comment vais-je financer ces besoins ?

- apport personnel : _____

- prêt bancaire : _____

- crédit fournisseurs : _____

4 – QUELS MOYENS METTRE EN ŒUVRE ?

Ma trésorerie de départ

☞ Pour ma trésorerie de départ, quels sont mes besoins ? (les 3 premiers mois d'activité)

	Coût TTC
Publicité de lancement	
Eventuel site Internet	
Ma rémunération souhaitée (avant rentrée d'argent)	
Premiers salaires du personnel	
Achats consommables (emballages, etc..)	
Les divers services extérieurs (assurance, loyer etc.)	
Autres risques à prévoir	
Total :	

☞ Comment vais-je financer ces besoins ?

- Apport personnel :
 - prêt bancaire :
- Total :**

"ENTREPRENDRE"

La rigueur et la précision de votre plan de financement assurent non seulement un bon démarrage de votre activité, mais plus encore sont déterminantes pour assurer sa pérennité et sa crédibilité auprès de vos partenaires. Avez-vous pris en compte l'argent nécessaire pour exploiter votre entreprise durant les premiers mois de création, avant d'être payé par vos clients ?

Oui Non

Quel que soit votre projet, votre banquier ne financera pas la totalité de vos besoins (variable entre 50% et 80%). Pour assurer la sécurité du prêt, votre banquier vous demandera des cautions en garanties.

Ne démarrez que si l'équilibre est assuré.

- 4 – QUELS MOYENS METTRE EN ŒUVRE ?

Mes charges d'exploitation

Prévisions de charges d'exploitation de la première année.

(hors dotations aux amortissements)

- **En cas de reprise**, les chiffres du cédant sur les années antérieures vous permettront de faire une estimation assez fine de vos différents postes de charges.
- **En cas de création**, il est plus difficile de faire des prévisions. Pour chaque poste de charge, il est nécessaire de pratiquer une recherche spécifique.

POSTES DE DEPENSE	CONSEILS / REMARQUES	MONTANT TTC
Fournitures consommables Fournitures non-stockables (EDF, GDF, téléphone autres)	<i>Attention à la consommation De certains éléments du type: lampe de vitrine, four..</i>	
Sacs, emballages	<i>Charges variables : raisonner en fonction d'un chiffre d'affaires ou panier moyen</i>	
Fournitures de bureau	<i>Liées à des besoins administratifs ou commerciaux, (factures, bons de commande, livres comptables)</i>	
Autres fournitures	<i>Exemple: Produits entretien</i>	
	SOUS TOTAL I	

Autres charges externes Crédit bail	<i>Forme de location pour des biens d'équipement, du matériel des véhicules.</i>	
Loyers et charges locatives	<i>Très variables : dépendent des termes du bail, de l'environnement commercial et du nombre de m2 du local.</i>	
Travaux, entretien	<i>Petits travaux en cours d'exercice, hors travaux et investissements de départ.</i>	
Assurances	<i>Très variables : dépend des risques qu'il convient d'identifier et d'assurer. Attention, certaines sont obligatoires.</i>	
Documentation, formation	<i>Indispensable : vous permettra d'être à l'écoute de votre marché et d'améliorer votre professionnalisme.</i>	

- 4 – QUELS MOYENS METTRE EN ŒUVRE ?

POSTES DE DEPENSES	CONSEILS / REMARQUES	MONTANT TTC
Autres charges externes(suite) Honoraires	<i>Quelles tâches sont confiées à quels spécialistes ?(Comptable, avocat..)</i>	
Publicité	<i>Actions publicitaires en cours d'année, ce poste ne prend pas en compte la publicité de lancement</i>	
Transports et Déplacements	<i>Charges variables: estimez le coût de vos déplacements professionnels, salons et autres transports</i>	
Postes, télécommunications	<i>Frais concernant courriers, fax Téléphone, liaisons Internet...</i>	
	SOUS TOTAL II	

Impôts et Taxes Taxe apprentissage, Taxe professionnelle Autres,	<i>Contactez Mairie, Centre des Impôts (exonérations dans certains cas)</i>	
Charges de personnel Salaires : CDD, temps partiel Apprentis Charges sur salaires Cotisations sociales personnel de l'exploitant	<i>En fonction de vos objectifs, de votre structure(exonérations dans certains cas)</i>	
Charges financières Intérêt des Emprunts Autres	<i>Dépend de votre plan de financement 1^{ère} année mais ne doit pas prendre en compte le remboursement du capital emprunté</i>	
	SOUS TOTAL III	
	Total Charges d'exploitation (sous total I + II +III)	

"ENTREPRENDRE"

Création ou reprise d'entreprise, l'Assistant Technique du Commerce de votre CCI, grâce à l'expérience et aux informations dont il dispose, vous aide à prévoir vos futures dépenses : c'est à partir de ces données que vous pourrez prendre une décision

5 – MON FINANCEMENT, MA RENTABILITE

Au seuil de votre démarrage, il est bon de définir, d'une part, la cohérence de vos besoins et leur financement et, d'autre part la rentabilité de votre projet.

Mon plan de financement

Mes Besoins	Mon Financement
Mes investissements	Apport personnel
Mes besoins liés au stock Ou à mon lancement commercial	Subvention
Ma trésorerie de départ	Prêt(s)
TOTAL	TOTAL

NB : les 2 colonnes doivent être équilibrées

Ma rentabilité la 1^{ère} année :

Chiffre d'affaires TTC	
Chiffre d'affaire HT	
- Achat de marchandises	
= Marge brute	
- Charges prévisionnelles	
= Résultat (bénéfice ou perte)	

"ENTREPRENDRE"

Attention à votre résultat, il doit couvrir :

-Le remboursement du capital emprunté de: _____

-Votre rémunération souhaitée comme chef d'entreprise

(y compris l'impôt sur le revenu) de : _____

-Le développement et le renouvellement prévu des investissements de _____

Que pensez-vous de la rentabilité prévisionnelle de votre projet et de sa pérennité ?

Que vont en penser vos partenaires ?

- 6 – Quelle démarche informatique

Mon informatisation

Quelque soit la taille de l'entreprise, son secteur d'activité ou son environnement économique, une solution informatique existe et vous permettra de mieux gérer, de mieux communiquer ou de mieux vous informer.

1 - Une démarche informatique "classique" basée sur les fonctions traditionnelles de l'entreprise et mettant en œuvre les logiciels de Gestion Commerciale (ventes, achats, stocks, ratios de gestion) et les logiciels de Comptabilité.

Cette démarche nécessite de la part du créateur une étude de besoins précise et une analyse détaillée des fonctions de l'entreprise afin de choisir une ou des solutions logicielles et matérielles prenant en compte les spécificités du secteur d'activité et le mode de fonctionnement de l'entreprise.

- Description des informations spécifiques aux produits :

- Description des informations spécifiques aux clients :

- Description des informations spécifiques aux fournisseurs :

- Particularités et spécificités de mon secteur d'activité (ventes comptoir/facturation, processus de commande/livraison/facturation, gestion clients, relation fournisseurs,) :

2 - Une démarche informatique "légère et innovante", hors flux de marchandise et basée sur le suivi de trésorerie et les actions de fidélisation clientèle.

Cette approche de l'informatisation de l'entreprise met en œuvre des produits bureautiques et des logiciels "outils" de type prévisions et suivi de trésorerie, gestions des recettes et des dépenses, tenue et suivi marketing du fichier clients.

Elle est la calculette, l'agenda, le bloc-note, le carnet d'adresse et le papier à lettre du chef d'entreprise.

Cette démarche peut constituer une solution de transition et une étape d'appropriation de l'outil informatique en préalable à l'utilisation des logiciels de gestion commerciale et de comptabilité.

- Mes besoins en termes de suivi de trésorerie :

- Mes besoins en outils bureautiques et d'organisation :

Mon WWW ...

La démarche d'appropriation d'Internet pour les créateurs d'entreprises commerciales et de services reste particulière et le contexte d'utilisation et de mise en oeuvre de ce réseau peut s'inscrire dans un schéma répondant à quatre questions :

Ai-je besoin d'Internet comme source d'information de l'entreprise ?

"L'Internet utile" : Utiliser le réseau comme source d'informations pour l'entreprise, outil de veille technologique, concurrentielle et commerciale, anticiper les tendances d'évolution de son secteur d'activité.

- Nature des informations recherchées :

Ai-je l'intention de créer un site destiné à informer la clientèle de mon existence et de mes savoir-faire ?

Faire partie de l'offre marchande au stade de l'information, être présent sur ce réseau, une position qui, à terme, fera partie des conditions indispensables et nécessaires d'existence dans le circuit économique : Un outil de marketing électronique pour l'entreprise.

- Quelle(s) cible(s) ou communauté(s) de consommateurs :

- Quelles informations et quelle communication :

Ai-je l'intention d'intégrer un site collectif et de participer à l'animation d'un espace marchand identifié ?

S'inscrire dans une démarche collective privilégiant la mise en scène d'un espace marchand reconnu, fédérateur et mobilisateur, représentant sur Internet un pôle d'attraction et un lieu de référence pour les internautes.

- Quel espace marchand et quels facteurs fédérateurs recherchés (secteur d'activité, zone géographique, ...) :

Ai-je l'intention de créer un site pour vendre des produits et des services ?

UN des objectifs de commerce électronique, objectif atteint par certaines entreprises après avoir testé et pratiqué les autres facettes de l'utilisation d'Internet mais qu'on ne peut poser, aujourd'hui, comme une obligation pour l'ensemble du commerce de proximité ..

- Quels produits ou services : _____

- Quelle logistique de livraison _____

- Quels moyens de paiement : _____

ET ENFIN REUSSIR...!

"ENTREPRENDRE"

Vous avez arrêté votre choix:

Entreprise individuelle *Eurl* *SNC* *Sarl* *SA* *Autre*

- 1) *Que signifie " cessation de paiements " ?*
- 2) *Que signifie "dépôt de bilan" ?*
- 3) *Que signifie "procédure de liquidation ou redressement judiciaire" ?*

Vous avez choisi l'entreprise individuelle. En cas de difficultés, savez-vous que votre Patrimoine personnel sera vendu pour payer vos créanciers ?

Quel sera le régime fiscal de votre entreprise ?

Quel sera le régime fiscal de votre rémunération ?

Quel sera votre statut social ?

*Vous avez tous les atouts pour **CONVAINCRE***

*Votre projet est **REALISTE***

*Votre entreprise est **RENTABLE***

Mais avez vous les outils juridiques, fiscaux, sociaux adaptés à votre projet

Oui *Non* *

NB : Votre CCI est votre disposition pour vous aider, accompagner techniquement, n'hésitez pas à contacter votre interlocuteur privilégié.

