

Mon guide projet de création d'entreprise

Créer sa propre
activité, cela se prépare

FONGECIF ÎLE-DE-FRANCE
1 PLACE JOHANN STRAUSS
75010 PARIS

CONTACTS :
TEL : 01 44 10 58 58
WWW.FONGECIF-IDF.FR

Créer sa propre activité,
cela se prépare

À quoi sert le Guide projet de création d'entreprise

Le Fongecif Île-de-France vous propose ce Guide pour vous aider dans la construction et l'évaluation de votre projet de création d'entreprise.

Il se décline en un accompagnement étape par étape pour vous permettre de mieux élaborer votre projet et d'en évaluer la cohérence.

Ce guide est à la fois votre document de travail et un outil de référence personnel qui vous accompagnera tout au long de votre parcours professionnel. Vous pouvez le compléter librement au fur et à mesure de votre réflexion et de vos démarches.

Les étapes clés pour construire mon projet de création d'entreprise

Étape 1
Décrivez votre activité

Étape 2
Délimitez le marché visé

Étape 3
Définissez votre projet personnel

Étape 4
Évaluez votre idée



Étape 1 - Décrivez votre activité

Quels services ou quels biens, vous souhaiteriez produire ou exploiter ? Soyez très précis :

Quels produits ou quels services seraient réellement vendus ?

Quels types de clientèle pensez-vous pouvoir toucher ?

À quel besoin répond précisément le bien ou la prestation ? Quelle est son utilité ?

Quel serait le mode d'utilisation du bien ou du service ?

Comment serait-il vendu ?

S'il y a lieu, quel est le caractère novateur de votre produit, service ou concept ?

Quels sont les points forts de votre produit, service ou concept ?

Vous devez maintenant identifier quelles pourraient être les contraintes liées à l'exercice de votre activité, et les obligations réglementaires qui pourraient en découler. Vous pourrez ainsi déduire les moyens à mettre en œuvre pour les surmonter.

Quelles sont les contraintes éventuelles liées à votre produit, service ou concept ?
(ex : difficile à réaliser, à distribuer, à comprendre,...)

L'activité fait-elle l'objet d'une réglementation particulière ?

En résumé :

Décrivez votre activité :

Faites le bilan, pour cette étape, des points forts et des points faibles :

Listez les démarches à accomplir pour améliorer les différents points évoqués :

CONSEILS

1. Pour vous aider dans cette étape, Bpifrance Création met à votre disposition sur son site bpifrance-creation.fr :
 - une rubrique dédiée à l'[activité](#) où vous trouverez toutes les informations utiles sur votre future activité,
 - une rubrique sur l'[idée](#) pour vous aider à la définir le cas échéant,
 - une [librairie](#) en ligne où vous découvrirez les Fiches professionnelles, véritables modes d'emploi pour vous lancer dans votre activité !
2. Sur son site, Bpifrance Création met également à votre disposition une rubrique dédiée à l'[analyse des contraintes](#).
3. Pour déterminer si votre activité fait l'objet d'une réglementation particulière, vous pouvez consulter les informations relatives aux [activités réglementées](#).



Étape 2 - Délimitez le marché visé

Quelle est la nature et la taille du marché visé (local, régional, national, saisonnier,...) ?

Quelle cible presentez-vous ?

*Vous avez décrit le type de clientèle un peu plus haut (par exemple : les particuliers).
Maintenant, donnez une description de ce que pourrait être votre cible principale. Il s'agit
ici d'être beaucoup plus précis. Par exemple : « Les couples salariés, de la classe moyenne,
possédant leur résidence principale, avec enfants en âge d'être scolarisé ».*

Quelle est la tendance du marché visé (en démarrage, en fort développement, mature, en
déclin,...) ? Il s'agit de déterminer si votre marché est à créer.

Est-ce qu'il existe des barrières à surmonter pour entrer sur le marché visé ?

Le marché visé a-t-il des caractéristiques particulières ?

En résumé

Délimitez votre marché :

Faites le bilan, pour cette étape, des points forts et des points faibles :

Listez les démarches à accomplir pour améliorer cette partie :

CONSEILS

1. Pour approfondir cette étape la Bpifrance Création met à votre disposition sur son site Internet bpifrance-creation.fr, une rubrique dédiée à l'[étude de marché](#).

Mais rien n'est plus efficace que d'aller sur le terrain et au-devant de vos clients !



Étape 3 - Définissez votre projet personnel

Quels sont vos traits de personnalité ?

Il ne s'agit pas de tenter de recenser toutes vos qualités et tous vos défauts. Ayez simplement en tête que les traits dominants de votre personnalité doivent être en adéquation avec les exigences du projet, sinon il y a risque majeur d'échec.

Quels sont vos potentiels ?

Tous les projets n'exigent pas le même potentiel. Une bonne condition physique et psychique, une capacité à absorber le stress, à savoir négocier, à être débrouillard, créatif et réactif, à cultiver des réseaux relationnels, à animer, à communiquer,... sont autant de facteurs déterminants pour la réussite d'un projet.

Quels sont vos motivations ?

On ne crée pas une entreprise sans raison forte. Les motivations ne sont pas toujours toutes clairement exprimées et certaines peuvent entraîner des déconvenues. Aussi, une réflexion est nécessaire pour, d'une part, bien prendre en compte toutes vos motivations et, d'autre part, s'assurer qu'elles ne poussent pas à commettre des erreurs dans le choix du projet.

Quels sont vos objectifs ?

Il est important que vous ayez une vision claire de l'entreprise que vous souhaitez avoir à moyen terme. Cela, afin de vérifier que les moyens dont vous disposez aujourd'hui sont compatibles avec les exigences de développement de l'entreprise. Pour vous assurer aussi que le potentiel de votre projet puisse réellement répondre à vos attentes afin d'éviter une frustration ultérieure, à la longue insupportable.

Quels sont vos compétences et vos savoir-faire ?

Elles reposent sur de multiples facettes : diplômes, qualification, expériences professionnelles ou non,... Il vous faut faire néanmoins la part des choses entre ce que vous savez et ce que pouvez faire.

Idéalement un chef d'entreprise doit maîtriser trois disciplines : la technique (c'est-à-dire l'exercice de son activité), le commercial et le management (gestion administrative, financière et conduite des hommes). Le manque de compétences dans la discipline qui prédomine comme facteur-clé de l'activité envisagée représente un risque majeur d'échec.

Quelles sont vos contraintes personnelles ?

Accordez-vous un moment de réflexion sur les contraintes qui pourraient nuire à la bonne mise en œuvre de votre projet.

- Avez-vous la disponibilité et le temps nécessaires pour préparer correctement votre projet ?

Quelles sont vos contraintes financières actuelles ?

Évaluez vos charges financières (charges de famille, pension alimentaire à verser, prêts personnels en cours, niveau de revenu incompressible,...) Avez-vous par ailleurs des revenus réguliers vous permettant de vivre avant l'encaissement des premières ventes ? (salaire du conjoint, perception de loyers,...)

Votre famille adhère-t-elle réellement à votre projet ?

La création de votre entreprise va vous mobiliser de manière importante et risque, dans un premier temps de faire baisser votre niveau de vie. Cela peut créer des tensions très vives si le projet n'est pas partagé par votre entourage. Si vous êtes marié, quel est votre régime matrimonial ? Celui-ci aura une incidence juridique sur votre projet.

Votre santé est-elle en adéquation avec les sollicitations prévisibles du projet ?

La création d'une entreprise est une source non négligeable de stress et sollicite largement la condition physique – des problèmes de santé du conjoint ou d'un enfant peuvent nuire considérablement à la disponibilité totale requise pour réussir le lancement d'une entreprise.

En résumé

Définissez votre projet :

Faites le bilan, pour cette étape, des points forts et des points faibles :

Listez les démarches à accomplir pour améliorer votre projet personnel :

CONSEILS

1. Rappelez-vous : l'exercice de certaines activités exige que vous déteniez des qualifications professionnelles particulières. Pour déterminer si votre activité est concernée, la [bpiFrance Création](#) vous propose une rubrique dédiée aux [activités réglementées](#).
2. La rubrique dédiée au [projet personnel du créateur](#) de la Bpifrance Création peut vous aider dans l'étape de l'analyse des contraintes.



Étape 4 - Évaluez votre idée

C'est le moment de tout mettre dans la balance ! Reprenez dans la page suivante, l'ensemble des points faibles et des points forts que vous avez listés. Ce travail de synthèse vous permettra de vérifier si votre idée est réaliste !

-- Points forts :

-- Points faibles :

La synthèse des réponses doit vous permettre de mettre en évidence les zones d'ombre de votre projet. Vous pourrez ainsi décider de le poursuivre, de le remodeler ou bien de l'abandonner puis vous définirez un plan d'actions.

En résumé

Définissez votre plan d'actions pour faire avancer votre projet :

1)

2)

3)

4)

5)

6)

CONSEILS

Comme vous avez pu le constater, les questions à se poser sont nombreuses.

Toutes les informations que vous avez collectées vous seront très utiles pour rédiger votre projet de création d'entreprise.

Bpifrance Création met à votre disposition sur son site bpifrance-creation.fr, un modèle de [dossier de présentation](#) qui vous aidera à présenter plus en détail votre projet à des partenaires (banques, financeurs, associés,...).