



Université de Sfax



Centre Universitaire
d'Insertion et d'Essaimage de Sfax

Projet Culture Entrepreneuriale et Création d'Entreprise à l'Université de Sfax
CE & CE

GRILLE D'AUTO-DIAGNOSTIC

*A l'usage des formateurs et des étudiants de l'Enseignement Supérieur
(Toutes disciplines confondues)*

Année universitaire : 2008-2009

GRILLE D'AUTO-DIAGNOSTIC

Vos nom et prénom :

Votre adresse :

Votre N° de téléphone :

Votre N° de fax :

Votre e-mail :

Cette grille a été élaborée pour baliser le champ de vos investigations pour passer de "l'IDEE jusqu'au PROJET".

Elle est le véritable reflet de l'état d'avancement de votre projet.

Découvrez-la !!!

Sommaire

1	Mise à plat de mes compétences et savoir-faire	3
2	Ma situation personnelle et mon environnement.....	4
3	L'analyse de mon marché et ma politique commerciale	6
4	Mon/mes marché(s)	7
5	Ma politique commerciale	9
6	Mes moyens techniques et matériels	10
7	Mes ressources humaines	11
8	Mes ressources financières	12
9	Mes premières réflexions sur le plan juridique	13

CONFIDENTIEL

1 MISE A PLAT DE MES COMPETENCES ET SAVOIR-FAIRE

La réussite de votre projet est conditionnée en partie par l'adéquation entre :

- les compétences dont vous disposez
- et les produits ou services que vous souhaitez mettre sur le marché.

Dans un premier temps, il est nécessaire de mettre à plat l'ensemble de vos expériences professionnelles en terme de :

- fonction (exemple : Gestion administrative et commerciale),
- savoir-faire (exemple : assurer la gestion du personnel, effectuer les commandes,...),
- connaissances (exemple : législation du droit du travail).

Fonction	Savoir-faire	Connaissances

Dans un deuxième temps, pour avoir une notion complète de vos potentialités, vous pouvez aussi décliner votre pouvoir-faire (c'est-à-dire des savoir-faire que vous avez appréhendés mais insuffisamment pratiqués).

Fonction	Pouvoir-faire	Connaissances

Dans un troisième temps, évaluez votre niveau de formation :

• Niveau d'études	
• Formations complémentaires	
• Formations en entreprise	
• Diplômes	
• Formations de Perfectionnement	
• Formations sur le tas	

Le bilan de ce travail vous permettra de connaître vos forces et faiblesses (et d'envisager éventuellement une formation complémentaire pendant le montage de votre projet).

Formation complémentaire envisagée :

.....

.....

2 MA SITUATION PERSONNELLE ET MON ENVIRONNEMENT

2.1 MA SITUATION PERSONNELLE

1/ Etes-vous salarié ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

Si oui, votre entreprise appuie-t-elle votre démarche de création (essaimage) ?

☐	oui	☐	non	☐	sans objet
--------------------------	-----	--------------------------	-----	--------------------------	------------

Si oui, sous quelles formes :

☐	Appui commercial
☐	Appui financier
☐	Autres, précisez :

2/ Vous êtes en procédure de conversion ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

Si oui, depuis quelle date ?

3/ Vous êtes demandeur d'emploi ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

Si oui, depuis quelle date ?

2.2 MON ENVIRONNEMENT

2.2.1 L'information de mes proches

1/ Avez-vous informé votre conjoint de votre projet ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

Si oui, quelles ont été ses réactions ?

.....

Si non, pourquoi ?

.....

2/ Avez-vous réfléchi ou posé les jalons d'une nouvelle organisation (sur un plan familial,...) pour gérer votre temps et vous organiser matériellement ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

Si oui, laquelle ?

3/ Avez-vous des appuis dans votre proche famille ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

Si oui, de quelle nature sont-ils ?

NB : Il est nécessaire d'être « accompagné psychologiquement » par son entourage compte-tenu de l'investissement personnel que la création d'une entreprise suppose (disponibilité, financier,...)

2.2.2 Vos connaissances et relations

1/ Avez-vous des relations (personnes bien placées) auprès d'institutions, de clubs d'entreprises, de prescripteurs, d'entreprises, ...) ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

2/ Faites le bilan de vos relations :

Nom ou raison sociale	Facilités d'accès (donner une note /10)	Probabilité d'appuis

3/ Les avez-vous informés de votre intention de créer une entreprise ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

Si oui, quelles sont leurs réactions ?

.....

Si non, pourquoi ?

.....

NB : Un porteur de projet qui dispose d'un bon relationnel (ou réseau) verra son entreprise se développer plus rapidement dès les premiers instants

3 ANALYSE DE MON MARCHÉ ET MA POLITIQUE COMMERCIALE

1/ Décrivez votre produit ou service en quelques lignes et de manière la plus précise possible ?

.....

.....

.....

.....

2/ A quel stade en est-il ?

	Idée ou concept
	Maquette
	Mis au point (ou finalisé)
	Autres, précisez :

3/ S'il est mis au point (ou finalisé), vous êtes en mesure :

- **De donner ses caractéristiques techniques, performances, dimensions, ...**

.....

.....

- **D'élaborer une gamme (ensemble de produits ou services complémentaires) ? Laquelle ?**

.....

.....

- **D'avoir défini une image de marque ?**

.....

.....

- **D'avoir prévu un conditionnement ?**

.....

.....

- **De le doter de services « plus » (garantie, SAV, ...)**

.....

.....

4 MON/MES MARCHE(S)

1/ Connaissez-vous votre concurrence ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

2/ Avez-vous identifié vos concurrents ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

Si oui, lesquels :

.....

3/ Avez-vous interrogé vos concurrents ou recueilli des informations (documentation, tarifs,...) ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

Si oui, complétez le tableau ci-après :

Concurrents	Produit ou service	Prix	Dimension	
			Chiffre d'affaires	Effectif

Si non, pourquoi ?

.....

.....

.....

.....

4/ Quels sont les points forts et points faibles de vos concurrents ?

Concurrents	Produit ou service	Prix	Dimension	
			Chiffre d'affaires	Effectif

Complétez par : **** Forte *** Bien placée ** Moyenne * Faible

5/ Avez-vous identifié des prescripteurs éventuels (personne qui par ses conseils exercera une influence sur l'achat de votre produit ou service (Exemple : architecte) ?

	oui
--	-----

	non
--	-----

Si oui, lesquels ?.....

.....

Si non, pourquoi ?

.....

6/ Connaissez-vous votre future clientèle (ou demande) ?

- **Avez-vous entamé une recherche d'informations technique, technologique, commerciale ?**

	oui
--	-----

	non
--	-----

Si oui, auprès de qui ?

.....

Si non, pourquoi ?

.....

- **Avez-vous réalisé un aide mémoire, listing de questions, guide d'entretien ?**

	oui
--	-----

	non
--	-----

Si oui, lequel ?.....

.....

Si non, pourquoi ?

.....

- **Avez-vous pris contact avec des clients potentiels ?**

	oui
--	-----

	non
--	-----

Si oui, lequel ?.....

.....

Si non, pourquoi ?

.....

7/ La synthèse de ces contacts est-elle faite ?

	oui
--	-----

	non
--	-----

Si oui, quelles sont les tendances qui se dégagent ?

.....

.....

5 MA POLITIQUE COMMERCIALE

1/ Quel est le profil de votre clientèle (Exemple, entreprise : CA, effectif, secteur d'activité ; particuliers : âge, sexe, pouvoir d'achat,...) ?

.....

.....

2/ Quel est l'argumentaire de votre produit ou service ?

.....

.....

3/ Quel prix allez-vous pratiquer ?

.....

.....

4/ Par quels canaux seront-ils vendus éventuellement (grossiste, commerce spécialisé, grandes surfaces, distributeur,...) ?

.....

.....

5/ Quelles sont les actions commerciales pressenties ?

■ **Force de vente :**

.....

.....

■ **Publicité :**

.....

.....

■ **Promotion :**

.....

.....

■ **Relations publiques :**

.....

.....

6 MES MOYENS TECHNIQUES ET MATERIELS

1/ Au niveau des locaux

- **Quelle est la surface nécessaire en m² ?**

.....

- **Avez-vous identifié un local :**

.....

Surface en m² :

Type de cession (achat ou location...) :

Prix / m² :

2/ Au niveau des moyens matériels

- **Sont-ils identifiés ?**

	oui
--	-----

	non
--	-----

Si oui, avez-vous fait un inventaire de ce matériel ?

	oui
--	-----

	non
--	-----

- **Avez-vous des devis de fournisseurs ?**

	oui
--	-----

	non
--	-----

- **Avez-vous identifié une sous-traitance éventuelle ?**

	oui
--	-----

	non
--	-----

Nature des contacts pris ?

.....

Prestations fournies ?

.....

7 MES RESSOURCES HUMAINES

1/ Quels sont vos objectifs au niveau de votre rémunération personnelle ?

.....

.....

.....

2/ Quelle est votre politique de rémunération ?

■ **L'équipe de Direction**

Composition	Définition de poste	Profil	Rémunération	Recrutement période

■ **Les « techniciens »**

Composition	Définition de poste	Profil	Rémunération	Recrutement période

8 MES RESSOURCES FINANCIERES

En principe, il est nécessaire d'apporter des fonds propres pour financer le démarrage de la nouvelle entreprise.

1/ Connaissez-vous approximativement le montage des investissements ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

Si oui, précisez :

.....

.....

2/ Faites le point sur votre patrimoine et sur vos ressources.

■ Quels sont les éléments de votre patrimoine et situation ?

Description	Estimation

■ Quelles sont vos ressources ?

Capital disponible immédiatement : DT

Susceptibles d'être mobilisées : DT

■ Apports de l'environnement (famille, amis, relations partenaires, ...)

Identification \ Probabilités	100 %	80 %	50 %

NB : Je dispose de DT

9 MES PREMIERES REFLEXIONS SUR LE PLAN JURIDIQUE

1/ Avez-vous fait le choix a priori d'un statut juridique ?

☐	oui	☐	non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

Si oui, lequel ?

☐	SUARL
☐	SARL
☐	SA
☐	Autres, précisez :

Quelles sont les raisons de ce choix ?

.....

.....

.....

2/ Quel est l'objet de votre future entreprise ?

.....

.....

.....

3/ Quels seraient vos partenaires ?

.....

.....

.....

.....

4/ Quelle serait la géographie du capital (répartition entre les actionnaires) ?

Partenaires	Part du capital