



Comment réussir
**son projet
d'entreprise ?**

1 / Avant de créer son auto-entreprise

2 / **Les outils indispensables pour bien travailler**

3 / Créer son entreprise

4 / Développer son activité et se faire connaître

5 / À garder à l'esprit

iScriba[®]

www.iscriba.com



Avant de créer son entreprise définissez votre idée, votre projet : l'idée de votre activité doit être clairement définie dans votre tête.

Si vous avez besoin de financement, il vous faudra trouver des investisseurs qui peuvent être des associés ou des banques. Pour cela, il vous faudra établir un business plan. De nombreux sites Internet vous y aideront. Mais avant de rechercher un financement, il faut que votre projet tienne debout. Pour cela, l'action incontournable à mener est l'étude de marché. En effet, cette dernière a pour but de vérifier la viabilité de votre projet. Il s'agit d'une des clés de la réussite. Pour se faire, vous devez vous poser les bonnes questions et y répondre, connaître et comprendre votre marché, définir votre stratégie et vos actions commerciales. Identifier vos concurrents est indispensable aussi.

Vous poser les bonnes questions et y répondre :

Voici un exemple de questions qu'il serait bon de se poser. Quelles informations sont utiles ? Quel type de consommateurs doit être sondé ? Quand ? Par quelle méthode recueillir les informations ? Quelles sont les attentes des clients ? Mon produit est-il exportable à l'étranger ou à une autre catégorie de consommateurs ?

Connaître et comprendre son marché :

Pour bien connaître et bien comprendre votre marché, il faut déjà définir le mot « marché ». Le marché est le lieu de rencontre de l'offre et de la demande donc entre vous et vos clients ou prospects. Vous devez comprendre et analyser la demande pour répondre au mieux aux besoins de vos clients. Sur ce marché, tous les acheteurs ne sont pas des clients potentiels et ce pour différentes raisons. Ils sont classifiés par catégories : non consommateurs absolus (jamais ils ne seront clients), non consommateurs relatifs (pas maintenant mais peut-être un jour), clients de la concurrence (à solliciter), vos clients actuels (à conserver). Avec toutes ces catégories d'acheteurs, vous avez quand-même un marché potentiel.





Cernez votre marché:

Il existe 2 types d'études : les études qualitatives et quantitatives. Pour collecter les informations, vous pouvez utiliser les panels et les questionnaires. Afin de connaître la demande, répondez aux questions : qui, quoi, où, quand, combien, comment/pourquoi ? Pour sélectionner votre échantillon, vous avez plusieurs méthodes comme l'échantillon aléatoire, l'échantillon choisi par convenance, raisonné ou par quotas. Pour recueillir les informations, vous utiliserez le courrier, le téléphone, le face-à-face ou Internet. Ensuite vient le moment de l'analyse des résultats. Ces réponses vous permettront de découvrir les besoins non satisfaits. Par conséquent vous pourrez déterminer votre plan marketing (produit, prix, distribution, communication).

Définissez votre stratégie et vos actions commerciales :

Vous devez pouvoir tirer des conclusions de cette analyse permettant de lancer vos actions commerciales. Le but étant bien évidemment de promouvoir votre produit. Pour établir un plan d'action commerciale, vous devez vous fixer des objectifs à moyen terme, atteindre la demande, planifier les actions à mettre en place, définir le budget alloué aux actions commerciales et bien sûr suivre vos actions.

Identifiez vos concurrents :

C'est savoir que la concurrence peut être présente aussi bien au niveau du secteur d'activité que du marché. Vous devez donc faire des recherches croisées. Une fois que vous savez qui ils sont, vous devez identifier leurs stratégies, découvrir leurs objectifs, évaluer leurs forces et leurs faiblesses et anticiper sur leurs actions.



Les outils essentiels pour bien travailler

- Un ordinateur assez performant et rapide.
- Un accès Internet ADSL
Pour pouvoir créer votre site et consulter les nombreux sites dédiés aux auto-entrepreneurs qui vous apporteront de précieux conseils.
- Un bon logiciel de facturation.
- Le centre d'appels pour les auto-entrepreneurs : 08 21 08 60 28 (n° Indigo 0.15€ TTC/min) qui vous répondra de 8H à 18H30 du lundi au vendredi.
- Le salon des auto-entrepreneurs ayant lieu à Paris une fois par an.
- Le salon des micro-entreprises ayant lui aussi lieu une fois par an à Paris.



Comme les sportifs : bien se préparer, c'est multiplier ses chances de réussir.



Créer son entreprise

Pour créer votre entreprise, il vous faut tout d'abord déclarer votre auto-entreprise en remplissant un formulaire joint d'un justificatif d'identité. Cette déclaration se fait auprès du CFE (centre de formalités des entreprises). La déclaration est gratuite. Vous recevrez votre numéro de SIRET sous 1 semaine. L'unique coût sera l'immatriculation au registre des agents commerciaux que vous effectuerez au greffe du Tribunal de Commerce dont dépend votre lieu d'exercice d'activité.

Différentes situations

auto-entrepreneur et salarié :

vous pouvez être salarié et auto-entrepreneur sauf si votre contrat de travail contient une clause d'exclusivité. Si ce n'est pas le cas, votre employeur ne peut s'opposer à votre projet durant la première année. Après cette année, vous devez choisir votre emploi ou votre auto-entreprise. Attention à la clause de non-concurrence qui est applicable au départ de votre poste salarié.

Pour votre projet, vous vous engagez à ne pas utiliser les infrastructures de votre employeur et à ne pas prendre sur votre temps de travail pour développer votre activité. Sur votre déclaration d'impôt, vous devrez ajouter votre chiffre d'affaires à votre revenu habituel.



auto-entrepreneur et chômeur :

cumuler les deux est possible. Sous certaines conditions, vous pouvez bénéficier de l'ACCRE (Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise). Pour tout savoir, allez sur le site de l'APCE.

Avec ce statut, vous continuez à percevoir une rémunération mensuelle par le Pôle Emploi pour maximum 15 mois à compter de la création. Une deuxième solution s'offre à vous, vous pouvez bénéficier de cette somme en un seul versement. Mais pas d'inquiétude, le Pôle Emploi reste présent pour vous soutenir dans votre projet avec des ateliers et des conseils personnalisés.





Vous êtes ou voulez devenir cybervendeur :

vous devez impérativement respecter la loi sur le commerce électronique. Sur le site doivent apparaître de manière claire les informations de votre entreprise : les adresses postale et électronique, le numéro de téléphone, le numéro d'inscription au répertoire des métiers et votre qualification professionnelle si besoin. Le prix des marchandises doit apparaître, la somme des frais de livraison, les modalités de paiement et de livraison. En cas de non-respect de ces obligations, le client dispose d'un délai de rétractation de 3 mois. A réception d'une commande, elle doit être honorée sous 30 jours.

Vous souhaitez devenir auto-entrepreneur mais vous ne savez pas quoi faire :

avec le statut d'auto entrepreneur, vous pouvez exercer diverses activités. Les prestations de services ou activités libérales non réglementées sont possibles comme par exemple maçon, traducteur astrologue. Par contre, si vous êtes électricien, ramoneur, garagiste, vous devez pouvoir justifier de votre qualification professionnelle en produisant les diplômes. Vous pouvez aussi faire de la vente de marchandises, objets, fournitures, denrées.



la gestion administrative :

lorsqu'on est auto-entrepreneur, la comptabilité est allégée. Vous tenez un livre journalier dans lequel vous devez mentionner les recettes et la nature des règlements. Vous avez d'un autre côté le détail de vos achats que vous tenez dans un registre. Vous devez déclarer votre chiffre d'affaires ou vos recettes tous les mois ou tous les trimestres. Concernant les polices d'assurance particulières à souscrire, vous pouvez vous renseigner auprès du centre de formalités des entreprises (CFE).



Développez votre activité et se faire connaître

Satisfaire le client est primordial

car naturellement et inconsciemment, un client satisfait fera de la publicité via le bouche à oreille, ce qui vous rapportera une nouvelle clientèle à moindre coût.

Pour développer votre business,

vous devez connaître votre produit et le public ciblé pour valoriser le produit. L'idée est qu'avec votre produit vous répondez au besoin du client donc vous solutionnez son problème d'une certaine manière.

Ayez votre site Internet :

c'est votre vitrine, il doit être agréable, intuitif et attrayant.

Créez votre profil Facebook au nom de votre entreprise :

de cette façon, vous ferez connaître votre société aux amis de vos amis et ainsi de suite.

Faites de même avec Twitter

Retrouvez nos formations permanentes et conseils pour développer votre business dès que vous serez abonné



Prospection et/ou marketing direct :

afin de prospecter par téléphone ou d'envoyer des mailings, vous pouvez consulter ou acheter des fichiers d'entreprises sur l'annuaire des entreprises de France.

Essayez d'être présent sur plusieurs sites Internet

en rapport avec votre activité soit via les forums soit avec une publicité

Répondez à des appels d'offre

lancés bien souvent par les mairies ou les conseils généraux et régionaux. Bien évidemment ce conseil est destiné à ceux qui ont une activité pouvant répondre à ce genre de demandes.





Développez des partenariats

Participez à des salons

Pour le fichier de clients que vous aurez créé, faites une newsletter, cela permettra de rappeler à vos clients que vous êtes là.

Lors des communications par les différents moyens vus précédemment,

il est important que le message soit clair et simple. Les informations doivent être précises et correctes.

Choisissez les bons supports de communication :

deux sortes de communications s'offrent à vous ; la communication média comme la presse, la radio, l'affichage, le cinéma et la communication hors média qui comprend la promotion, le mailing, l'évènementiel, le parrainage (sponsoring), Internet (créer son site).

Utilisez les Digg Like :

publiez vos articles aux heures de forte audience, soignez les titres de vos articles, offrez un contenu de qualité, publiez régulièrement de nouveaux articles.



Tenez un blog :

il faut l'alimenter régulièrement avec diverses informations quant à votre activité : nouveautés, promotions, etc.

Fidélisez le client par divers moyens :

réduction à partir d'un certain nombre d'achats ou d'un montant dépensé ou d'un nombre de points accumulés et une qualité de service irréprochable.

Aimez ce que vous faites :

on fait toujours mieux ce qu'on aime faire car on a tendance à transmettre sa passion aux relations professionnelles ou à la clientèle ce qui donne confiance.



À garder à l'esprit

Ne vous faites pas avoir en créant votre statut sur un site payant.

L'inscription est gratuite. Vérifiez bien que vous êtes sur le site officiel.

Définissez bien votre activité et ses objectifs car le statut d'auto-entrepreneur est destiné à des projets peu onéreux en terme d'investissement.

Soyez précis dans la description de votre activité afin de vous voir attribuer le bon code APE.

Soyez vigilant sur les éventuelles demandes de paiement de diverses charges :

en tant qu'auto-entrepreneur, les seules choses à payer sont les cotisations sociales après déclaration du chiffre d'affaires.

Ne déclarez pas ce qui n'a pas été encaissé.

Ne dépassez pas le chiffre d'affaires autorisé :

attention, ce chiffre d'affaires est calculé au prorata la 1^{ère} année.

Préférez la déclaration trimestrielle

En espérant que ces quelques conseils vous auront aidé dans vos démarches.

Retrouvez d'autres conseils et astuces sur le blog d'iScriba.com

Bonne route !



w w w . i s c r i b a . c o m