



RDV 1

QUESTIONNAIRE D'AUTO-EVALUATION

Avertissement : ce questionnaire est destiné à faciliter le travail du conseiller dans l'étude de votre projet. Ce n'est ni un test de personnalité, ni un test de sélection. Ces informations sont confidentielles.

Répondez aux questions successivement, ne sautez pas une question, l'ordre a son importance. Essayez de répondre de manière honnête, jouez le jeu, il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, votre opinion personnelle nous intéresse et non pas des idées toutes faites.

Vous disposez de 30 minutes environ.

Nom, prénom : _____

Projet : _____

1. Qu'aimeriez-vous réaliser dans votre vie (personnelle ou professionnelle) ?

.....

.....

.....

.....

.....

2. Statistiquement, au bout d'un an de fonctionnement, quel est le taux de réussite d'une création d'entreprise ?

- ☐ 98%
- ☐ 92%
- ☐ 76%
- ☐ 48%

3. Et au bout de 3 années ?

- ☐ 82%
- ☐ 66%
- ☐ 48%
- ☐ 36%

4. Quels sont, selon vous, les facteurs clés de réussite ?

| | Pas important | Peu important | Assez important | Très important |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Expérience dans le secteur d'activité | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Les soutiens familiaux | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| La chance | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| La maîtrise des dépenses | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| La maîtrise des charges sociales | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Le statut juridique de l'entreprise | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| La concurrence | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Le niveau de formation du dirigeant / créateur | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Les aides de l'État | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| La situation professionnelle du créateur lors de la création | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| | Pas important | Peu important | Assez important | Très important |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| L'ambition | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Le potentiel du marché / produit | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Le cadre juridique et législatif | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Les relations avec les fournisseurs, leur diversité | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| L'apport financier au démarrage | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| L'expérience du dirigeant / créateur | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| La diversité des clients | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| L'obstination | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| La maîtrise des informations | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

5. Combien d'heures par jour estimez-vous pouvoir travailler ?

- ☐ 4 h
- ☐ 8 h
- ☐ 12 h
- ☐ 14 h

6. Envisagez-vous de créer avec des associés ? Combien ?

- ☐ 0
- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ de 2 à 5
- ☐ plus de 5

7. Quels sont les objectifs de votre création ? (4 réponses maximum)

- ☐ Créer votre propre emploi
- ☐ Mettre fin à une période de chômage
- ☐ Profiter d'une nouvelle mode
- ☐ Devenir riche
- ☐ Bâtir un empire
- ☐ Créer une activité dans ma ville, région, pays
- ☐ Développer l'économie
- ☐ Participer à la solidarité
- ☐ Créer des emplois
- ☐ Devenir un exemple
- ☐ Devenir indépendant
- ☐ Travailler avec votre conjoint(e), avec un(e) ami(e)
- ☐ Devenir votre propre patron
- ☐ Autres, précisez :

8. Au cours de votre dernière expérience professionnelle, ou, lors de votre scolarité, quelles ont été vos principales difficultés ? Quels reproches habituels vous sont faits ?

.....

.....

.....

.....

.....

9. Citez trois compétences professionnelles qu'il vous faudra maîtriser pour la création de votre entreprise :

●

.....

●

.....

●

.....

10. Dans votre activité professionnelle passée, citez les 3 aspects les plus intéressants :

●

.....

●

.....

●

.....

11. Dans votre activité professionnelle passée, citez les 3 aspects les plus rebutants :

●

.....

●

.....

●

.....

12. Selon vos proches, quelles sont vos 4 plus grandes qualités personnelles ? Et professionnelles ?

●

.....

●

.....

●

.....

●

.....

13. Lors de vos expériences, professionnelles ou non, expliquez pourquoi vos atouts et qualités n'ont pas été valorisés ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

14. Quels événements ont été déterminants pour envisager la création de votre entreprise ?

●

.....

●

.....

●

.....

●

.....

15. Qu'est-ce qui vous pousse à vous améliorer ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

16. Où en est votre projet, quelles informations avez-vous récolté ?

| | Ignorée | Peu maîtrisée | Assez maîtrisée | Maîtrisée |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Définition des produits / services | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Identification des tendances du marché | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Volume | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Evolution | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Identification des clients | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Diversité | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Pouvoir d'achat | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Leur intérêt pour le produit | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Identification des fournisseurs | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nombre | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Prix | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Produits | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Conditions de paiement | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Forces / faiblesses | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Identification des concurrents | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nombre | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Chiffre d'affaires | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Prix | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Services | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Forces / faiblesses | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Identification de la réglementation de l'activité | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Identification de la rentabilité de l'activité | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Identification des besoins en matériel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Identification des apports personnels | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Identification des aides disponibles | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Personnelles | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| État | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Identification des délais de paiement | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Clients | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Fournisseurs | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Identification de la localisation de l'entreprise | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

This image shows a full page of a handwriting practice worksheet. It consists of multiple sets of three horizontal dashed lines spaced evenly down the page, providing a guide for letter height and placement. The background is plain white, and there are no other markings or text present.

18. Citez trois raisons qui feront de votre entreprise un succès :

●.....

.....

●.....

.....

●.....

.....

19. Citez trois raisons qui mettraient votre entreprise en difficulté :

●.....

.....

●.....

.....

●.....

.....

20. Avant la création, pour quelles raisons abandonneriez-vous votre projet ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

21. Au bout d'un an de fonctionnement, vous estimez votre pourcentage de réussite à%.

Au bout de trois ans de fonctionnement, vous estimez votre pourcentage de réussite à%.

22. Selon vous, un chef d'entreprise idéal doit avant tout (5 réponses maximum)

- ☐ Maîtriser l'outil informatique
- ☐ Savoir vendre son produit, son service
- ☐ Savoir décider
- ☐ Savoir prendre des vacances
- ☐ Savoir communiquer avec ses collaborateurs
- ☐ Savoir produire son produit
- ☐ Être mobile
- ☐ Savoir s'organiser
- ☐ Savoir planifier
- ☐ Être honnête
- ☐ Respecter autrui
- ☐ Savoir licencier
- ☐ Savoir contrôler
- ☐ Écouter ses employés
- ☐ Autres :

23. Selon vous, quelles compétences primordiales vous manque-t-il pour diriger une entreprise?

●

.....

●

.....

●

.....

●

.....

24. Selon vous, la formule des 4 P signifie :

- ☐ Prévoir, présenter, promouvoir, persuader.
- ☐ Penser, planifier, piloter, participer.
- ☐ Produit, prix, placement, promotion.
- ☐ Produit, prestation, prix, prioritaire.
- ☐ Aucune des réponses ci-dessus.

25. Qu'est qu'une annuité ?

- ☐ Le montant annuel des intérêts du capital emprunté.
- ☐ Une aide annuelle de l'état.
- ☐ Le montant annuel comprenant le remboursement du capital emprunté et les intérêts.
- ☐ L'amortissement d'une immobilisation corporelle.
- ☐ Aucune des réponses ci-dessus.

26. Un chiffre d'affaires se calcule

- ☐ par le volume d'activité.
- ☐ par les prix.
- ☐ par la combinaison des deux.
- ☐ en calculant les produits moins les charges.
- ☐ aucune des réponses ci-dessus.

27. La liasse fiscale est

- ☐ l'ensemble des timbres fiscaux.
- ☐ la trésorerie d'une entreprise.
- ☐ les liquidités présentes dans la caisse.
- ☐ un ensemble de pièces comptables à fournir au fisc.
- ☐ aucune des réponses ci-dessus.

28. La dotation aux amortissements est

- ☐ une charge.
- ☐ un produit.
- ☐ un apport financier.
- ☐ une garantie financière.
- ☐ aucune des réponses ci-dessus.

29. Le seuil de rentabilité représente

- ☐ le niveau d'activité minimum pour que l'entreprise soit rentable.
- ☐ le seuil pour obtenir des prêts à taux zéro.
- ☐ le niveau d'activité pour que les actionnaires soient satisfaits.
- ☐ le niveau d'activité à partir duquel l'entreprise paie les charges sociales.
- ☐ aucune des réponses ci-dessus.

30. L'ACCRES est, entre autres,

- ☐ une avance versée lors d'une commande.
- ☐ une situation déficitaire des comptes de l'entreprise.
- ☐ la décision de justice officialisant la liquidation d'une entreprise.
- ☐ une exonération des charges sociales du dirigeant pendant la 1^{ère} année.
- ☐ aucune des réponses ci-dessus.

31. Une étude de marché est

- ☐ une étude des 4 P.
- ☐ une étude effectuée sur les marchés de la ville.
- ☐ une étude de la bourse et des actions.
- ☐ une étude de l'entreprise sur ses dysfonctionnements.
- ☐ aucune des réponses ci-dessus.

32. Le prix T.T.C. est de 1524 €, le taux de TVA est à 20 %. Quel est le prix H.T ?

- ☐ 1829 €
- ☐ 1219,59 €
- ☐ 1524 €
- ☐ 1270 €
- ☐ aucune des réponses ci-dessus.

33. Le total du passif et le total de l'actif

- ☐ peuvent être égaux.
- ☐ peuvent être différents.
- ☐ ne sont jamais différents.
- ☐ n'ont rien en commun.
- ☐ aucune des réponses ci-dessus.

34. La première année d'activité, vous estimez votre rémunération à

- ☐ 500€ / mois.
- ☐ 750€ / mois.
- ☐ 1 000€ / mois.
- ☐ 2 000€ / mois.
- ☐ 3 000€ / mois.
- ☐ + de 3000€ / mois.

35. Qu'est-ce qu'un prévisionnel de trésorerie

- ☐ Un prévisionnel de résultat.
- ☐ Un prévisionnel des dépenses certaines et des encaissements probables faisant apparaître un excédent ou un déficit.
- ☐ Un prévisionnel de la caisse.
- ☐ Un prévisionnel du chiffre d'affaires.
- ☐ Aucune des réponses ci-dessus.

36. Avez-vous estimé votre montage financier ?

| BESOINS | | RESSOURCES | |
|---|----------------|---|------------------|
| De quoi avez-vous besoin pour lancer votre activité ? | | Comment financer le lancement de votre activité ? | |
| | Coût estimatif | De quoi disposez-vous ? | Valeur / montant |
| Frais d'inscription | | Apports en nature | |
| Frais d'établissement | | Matériel | |
| Fonds de commerce | | Stock | |
| Droit au bail | | Autres | |
| Enseigne | | Apports financiers | |
| Caution du local | | Vous | |
| Matériel pour fabriquer votre produit | | Associés | |
| Outillage | | Autres | |
| Décor du magasin | | | |
| Mobilier | | Autres sources de | |
| Véhicule | | de financement espérées | |
| Matériel informatique | | Emprunts | |
| Autres : | | Bancaire | |
| | | Amis | |
| | | Autres | |
| B.F.R. | | | |
| (Trésorerie pour fonctionner entre | | | |
| le moment où vous allez vendre | | Subventions | |
| vos produits et le moment vous | | | |
| allez encaisser l'argent, il peut y | | | |
| avoir un délai. Essayer d'évaluer le | | | |
| montant que cela représente) | | | |
| TOTAL | | TOTAL | |