

Nom du responsable :	Age :
Dénomination – Enseigne : _____	
Tél. :	Fax :
Mail :	

EVALUATION DE VOS RELATIONS	OUI	NON	Observations
RELATIONS AVEC LE(S) BANQUIER(S) <i>Y-a-t-il endettement bancaire de votre entreprise ?</i> <i>Appels journaliers avant d'accepter de payer les chèques présentés ?</i> <i>Refus de payer les échéances (traites) ?</i> <i>Refus de payer les chèques ?</i> <i>Suppression des concours bancaires ?</i>			Autres
RELATIONS AVEC LES CLIENTS <i>Y-a-t-il eu une baisse de vos ventes ? (sur deux ans) ?</i> <i>Augmentation du délai moyen de règlement des clients ?</i> <i>Augmentation du nombre de litiges traduisant ?</i> <i>Annulation anormale de commandes ?</i>			Autres
RELATIONS AVEC LES FOURNISSEURS <i>Allongement des délais de règlement ?</i> <i>Suppression des délais de règlement ?</i> <i>Refus de livraison ?</i> <i>Injonction de payer ?</i>			Autres
RELATIONS AVEC LE TRESOR PUBLIC (ADMINISTRATION FISCALE) <i>Non dépôt des déclarations ?</i> <i>Non règlement de la TVA ?</i> <i>Inscription de privilèges Trésor ?</i> <i>Avis à tiers détenteur ?</i> <i>Redressements significatifs suite à contrôles ?</i> <i>Assignation en redressement judiciaire devant le TC ?</i>			Autres
LES ORGANISMES SOCIAUX <i>Non dépôt des déclarations ?</i> <i>Non règlement des cotisations ?</i> <i>Non paiement des précomptes ?</i> <i>Inscription de privilèges URSSAF ?</i> <i>Avis à tiers détenteur ?</i> <i>Redressements significatifs suite à contrôles ?</i> <i>Assignation en redressement judiciaire devant le TC ?</i>			Autres
RELATIONS AVEC LES SALARIES <i>Paiement des salaires en retard ?</i> <i>Démision de salariés « clés » ?</i> <i>Fort absentéisme ?</i>			Autres
RELATIONS AVEC LES CONSEILS EXTERIEURS ET AUTRES <i>Expert - comptables (difficultés à payer les honoraires) ?</i> <i>Avocat (difficultés à payer les honoraires) ?</i>			Autres
PROCES IMPORTANTS <i>Prud'hommes ?</i> <i>Clients ?</i> <i>Dénonciation du bail ?</i> <i>Difficultés relationnelles avec le propriétaire ?</i>			Autres
GESTION <i>Calculez – vous vos coûts de revient ?</i> <i>Connaissez – vous la composition de votre clientèle ? (âge – csp) ?</i> <i>Suivez – vous votre CA ?</i> <i>Suivez – vous votre trésorerie ?</i> <i>Savez-vous lire un compte de résultat ?</i> <i>Savez-vous lire un bilan ?</i>			Autres
DIVERS <i>Baisse importante des marges ?</i> <i>Augmentation des stocks non justifiée ?</i> <i>Déstockage à faire ?</i> <i>Retards significatifs dans la comptabilité ?</i> <i>Obsolescence du matériel ?</i>			Autres

Nom du responsable :	Age :
Dénomination – Enseigne :	
Tél. :	Fax :
	Mail :

QUELLE EST L'ACTIVITE PRINCIPALE DE L'ENTREPRISE ?

.....
.....
.....

QUELS SONT LES OBJECTIFS POURSUIVIS PAR LE CHEF D'ENTREPRISE ?

.....
.....
.....

ANALYSEZ VOS POINTS FAIBLES, POINTS FORTS

	FAIBLE	MOYEN	FORT
<i>Emplacement</i>			
<i>Environnement</i>			
<i>Stationnement</i>			
<i>Signalisation</i>			
<i>Assortiment</i>			
<i>Qualité</i>			
<i>Prix</i>			
<i>Accueil</i>			
<i>Service</i>			

QUELS SONT VOS CONCURRENTS PRINCIPAUX ?

.....
.....
.....

POUR QUELLES RAISONS LES CLIENTS VIENNENT-ILS CHEZ VOUS ?

- Proximité -----
- Assortiment -----
- Prix -----
- Le spécialiste -----
- Service -----
- Autre -----

**SI VOUS RENCONTREZ DES DIFFICULTES, QUELLES EN SONT LES CAUSES ?
(Numérotez de 1 à...)**

- l'absence de clients l'insécurité l'absence de parkings le stationnement
 le transport
 Autres : _____