

CHRISTOPHE CATTANEO

Architecte de Croissance • Entrepreneur • Auteur • Conférencier

CHECKLIST

LES 25 ERREURS FATALES QUI FONT ÉCHOUER UNE ENTREPRISE



Diagnostiquez votre projet
en moins de 10 minutes.



Chaque année, des milliers d'entrepreneurs lancent leur projet avec enthousiasme.



Pourtant, la majorité d'entre eux rencontrent rapidement des difficultés évitables.



Cette checklist vous permet d'identifier les points critiques — **avant qu'ils ne deviennent des problèmes.**

“ *Les bonnes décisions prises au départ font souvent la différence entre une entreprise qui survit et une entreprise qui réussit.* ”



Offert par Christophe Cattaneo

| christophecattaneo.fr

INTRODUCTION

Pourquoi la plupart des entreprises échouent-elles ?

Chaque année, des milliers de projets d'entreprise voient le jour en France. Pleins d'enthousiasme, de motivation et de bonnes idées.

Pourtant, une grande majorité d'entre eux disparaissent dans les cinq premières années. Non pas par manque d'effort ou de talent, mais à cause d'erreurs fondamentales commises très tôt, souvent avant même le lancement.

Les causes d'échec sont presque toujours les mêmes : une offre mal définie, un marché mal évalué, une stratégie commerciale absente ou une gestion financière approximative.

« Les bonnes décisions prises au départ font souvent la différence entre une entreprise qui survit et une entreprise qui réussit. » — Christophe Cattaneo

Cette checklist est un outil de diagnostic rapide, construite à partir de plus de 15 ans d'accompagnement d'entrepreneurs, de dirigeants et de porteurs de projets.

Elle vous permet de repérer les zones de fragilité de votre projet et d'agir avant qu'elles ne deviennent des obstacles.

Mode d'emploi

- Cochez chaque case correspondant à un point que vous avez validé.
- Soyez honnête : une case non cochée est une information précieuse.
- Calculez votre score en fin de checklist pour évaluer vos fondations.

CHECKLIST

Les 25 points de vigilance

PARTIE 1 • Valider son projet

1 Le besoin existe-t-il vraiment ?

	Mon idée répond à un problème clairement identifié.
	J'ai échangé avec au moins 10 personnes correspondant à ma cible. Je connais précisément les besoins de mes futurs clients. J'ai identifié ce qui différencie mon offre de la concurrence. J'ai vérifié que des clients sont prêts à payer pour cette solution.

2 Connaître son marché

	J'ai identifié mes principaux concurrents. Je connais leurs forces. Je connais leurs faiblesses. J'ai analysé leurs prix. J'ai identifié une opportunité de marché.
--	---

PARTIE 2 • Construire un modèle économique solide

3 Mon offre est-elle rentable ?

	J'ai calculé précisément mes coûts. Je connais ma marge sur chaque vente.
	J'ai fixé mes tarifs de manière cohérente.
	J'ai défini mon offre principale. J'ai identifié mes offres complémentaires.

4 Ma trésorerie est-elle sécurisée ?

	J'ai établi un prévisionnel financier. J'ai calculé mon seuil de rentabilité. J'ai prévu un fonds de sécurité. J'ai anticipé les retards de paiement.
	J'ai identifié mes besoins de financement.

PARTIE 3 • Trouver des clients

5 Mon plan commercial est-il prêt ?

	J'ai défini mon client idéal.
	Je sais où trouver mes prospects.
	J'ai un plan commercial sur 90 jours.

J'ai préparé mon argumentaire de vente.
J'ai défini des objectifs commerciaux précis.

6 Ma visibilité est-elle suffisante ?

J'ai choisi mes canaux de communication.
J'ai créé ma présence en ligne.
J'ai commencé à construire mon réseau.
J'ai prévu une stratégie de contenu.
J'ai mis en place un système pour générer des prospects.

VOTRE SCORE

21 à 25	Vos fondations sont solides. Votre projet dispose de bonnes bases pour se développer sereinement.
16 à 20	Quelques ajustements sont nécessaires. Certains points peuvent fragiliser votre développement.
10 à 15	Attention. Plusieurs zones de risque doivent être corrigées avant d'investir davantage.
< 10	Fondations fragiles. Retravaillez votre stratégie avant d'aller plus loin.

CONCLUSION

Et maintenant, que faire de ce diagnostic ?

La plupart des entrepreneurs pensent que leur principal risque est de manquer d'argent.

Le véritable danger est souvent ailleurs : construire sur des fondations incomplètes. Une offre mal validée, des finances approximatives, une stratégie commerciale floue.

Ce diagnostic est une étape que la plupart des entrepreneurs n'accomplissent jamais, ou seulement trop tard.

Un diagnostic honnête, même s'il révèle des lacunes, est toujours une bonne nouvelle. Il est toujours moins coûteux de corriger une erreur avant de la commettre.

Que vous ayez coché 23 cases ou 8, voici trois actions concrètes :

- Identifiez les 3 points les plus urgents à améliorer.
- Fixez-vous un délai concret pour chaque correction.
- Entourez-vous des bons outils et des bonnes méthodes.

La réussite d'une entreprise n'est pas une question de chance. C'est le résultat de bonnes décisions, prises au bon moment, sur des bases solides.

WEBINAIRE GRATUIT

Bâtir son entreprise sur des fondations solides

Les erreurs les plus fréquentes • Les 5 fondations indispensables • Les méthodes concrètes

webinaire.christophecattaneo.fr/eviter-les-erreurs-fatales

POUR ALLER PLUS LOIN...

Découvrez mes livres pour créer, développer et pérenniser votre activité.

Vous venez de réaliser un premier diagnostic de votre projet. Peut-être avez-vous identifié quelques points à renforcer. Peut-être avez-vous découvert des erreurs que vous étiez sur le point de commettre.

C'est une excellente nouvelle.

Car la plupart des entrepreneurs découvrent ces erreurs lorsqu'il est déjà trop tard.

J'ai rassemblé dans ces ouvrages les méthodes, outils et retours d'expérience qui permettent d'éviter les pièges les plus fréquents et de construire une activité durable.



POUR CRÉER VOTRE ENTREPRISE



Le guide indispensable pour transformer une idée en entreprise structurée.

- ✓ Valider votre projet et votre offre
- ✓ Construire un modèle économique viable
- ✓ Trouver vos premiers clients
- ✓ Éviter les erreurs qui font échouer la majorité des projets
- ✓ Structurer votre entreprise étape par étape

Structurez votre projet comme un pro, même si vous débutez.



POUR DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ



Le guide complet pour lancer, structurer et vendre vos formations.

- ✓ Construire une offre de formation attractive
- ✓ Trouver vos premiers clients
- ✓ Développer votre activité de formateur
- ✓ Professionnaliser votre démarche
- ✓ Créer une activité pérenne et rentable

Une méthode concrète pour vivre de votre expertise.



POUR FAIRE FACE AUX PÉRIODES DIFFICILES



Transformer l'incertitude en opportunité.

- ✓ Sécuriser votre entreprise dans un contexte incertain
- ✓ Préserver votre trésorerie
- ✓ Adapter votre stratégie
- ✓ Identifier de nouvelles opportunités
- ✓ Renforcer la résilience de votre activité

Parce que les périodes difficiles peuvent aussi devenir des accélérateurs de croissance.



À PROPOS DE CHRISTOPHE CATTANEO

Architecte de croissance, entrepreneur, auteur et conférencier, j'accompagne depuis plus de 15 ans les créateurs d'entreprise, dirigeants et indépendants dans le développement de leur activité.

Mon objectif est simple : vous aider à éviter les erreurs coûteuses, gagner du temps et construire une entreprise solide, rentable et durable.



RETROUVEZ TOUTES MES PUBLICATIONS SUR amazon



Scannez le QR code ou rendez-vous sur ma page auteur Amazon pour découvrir l'ensemble de mes ouvrages et ressources.



<https://www.amazon.fr/stores/author/B0GP1DZXVB>



Des méthodes concrètes



Des outils pratiques



Des retours d'expérience

Des ressources concrètes pour passer à l'action.