

CSCSC - Entrepreneuriat 8^e année

Idées de questions à poser à un entrepreneur

1. Quelle est la taille de votre marché? Est-il local, national, mondial?
2. Combien de clients pouvez-vous espérer?
3. Sur ce marché, y a-t-il pénurie ou excès d'offre?
4. De nouveaux acteurs peuvent-ils apparaître à brève échéance?
5. Votre activité est-elle B to B (business to business) - clientèle d'entreprises - ou en B to C (business to consumer) - en relation directe avec le consommateur final?
6. Votre offre est-elle en phase avec les attentes du marché?
7. Quels sont les critères d'achat de vos clients? Sont-ils loyaux et captifs?
8. Quels sont les bénéfiques clients de votre produit ou service?
9. Etes-vous en concurrence, frontale ou partielle, avec une offre existante?
10. Pouvez-vous facilement vous différencier et trouver une position de "niche"?
11. Combien d'années d'expérience du secteur faut-il pour être crédible auprès de vos clients?
12. Qui sont vos concurrents?
13. Votre savoir-faire vous donne-t-il un réel avantage?
14. Où se crée la valeur ajoutée dans la filière?
15. Quel est le poids des différents acteurs (clients, fournisseurs, sous-traitants, autorités réglementaires...)?
16. Comment évoluent les prix?
17. Les changements réglementaires et les normes risquent-ils de rendre plus complexes et plus coûteux le démarrage et l'exercice de votre activité?
18. Qui sont vos fournisseurs? Sont-ils nombreux ? Concentrés ?
19. Est-il facile d'en changer ?
20. Auront-ils un pouvoir d'influence sur la qualité et le coût de votre offre ?
21. Avez-vous déjà dirigé une entreprise ou un centre de profit?
22. Etes-vous formé au management?

23. Votre environnement familial peut-il faciliter la réalisation de votre projet?
Avez-vous le soutien de votre conjoint?
24. Combien de contacts " activables " contient votre carnet d'adresses professionnel et personnel?
25. Connaissez-vous une personne avec qui vous pouvez faire régulièrement le point sur l'avancement de votre projet?
26. Avez-vous rencontré une association de créateurs et d'accompagnement?
27. Etes-vous prêt à faire des sacrifices financiers par rapport à votre rémunération actuelle?
28. Quels seront vos besoins financiers dans les prochaines années (emprunts, scolarité des enfants...)?
29. Pouvez-vous vous appuyer sur une équipe "soudée", complémentaire, expérimentée ?
30. Les compétences clés pour la réussite de votre projet y sont-elles représentées ?
31. A défaut, pouvez-vous compter sur des partenaires extérieurs ?
32. Vos objectifs sont-ils compris et partagés par tous ?
33. Avez-vous prévu et organisé la fidélisation de vos "hommes clés" ?
34. Savez-vous à quels types de clients vous allez vous adresser?
35. Votre marché est-il segmenté?
36. Avez-vous défini des cibles prioritaires?
37. Ferez-vous face à un réseau de prescripteurs actifs?
38. Quels sont les moyens commerciaux à mettre en oeuvre pour atteindre votre objectif de chiffre d'affaires?
39. Votre processus de commercialisation est-il défini?
40. Comment allez-vous organiser votre force de vente?
41. Avez-vous prévu un système de prévision et de reporting?
42. Vous faut-il une fonction marketing?
43. Avez-vous chiffré votre budget de communication?
44. De quels outils de communication disposez-vous?
45. Votre savoir-faire technologique peut-il faire l'objet d'une protection juridique?

46. Votre solution peut-elle s'imposer comme un standard dans le secteur?
47. Allez-vous devoir convaincre d'autres acteurs technologiques?
48. Votre innovation risque-t-elle d'être rapidement dépassée?
49. Avez-vous chiffré vos besoins de recherche-développement?
50. Votre outil de production de départ sera-t-il suffisamment "calibré"?
51. Savez-vous arbitrer entre production interne et sous-traitance?
52. Quel est votre besoin financier global?
53. Avec quelle répartition entre capitaux propres et endettement?
54. Votre business est-il générateur ou consommateur de cash?
55. Quels seront vos besoins de trésorerie en première année d'activité ?
56. Quel sera le délai d'encaissement des clients ? Pourrez-vous obtenir des fournisseurs des délais de paiement ?
57. Au bout de combien de mois vos flux de trésorerie seront-ils, de manière récurrente, positifs ?
58. Quel est le montant prévisionnel de votre besoin de financement cumulé avant d'atteindre le point mort en trésorerie?
59. Quand pensez-vous atteindre le seuil de rentabilité?
60. La rentabilité dégagée à l'horizon de trois à cinq ans est-elle suffisante?