

**Questionnaire d'auto-diagnostic**  
**Suivi en entreprise des promoteurs de la mesure STA**

*Ce questionnaire d'auto-diagnostic a été conçu dans le but de vous aider à atteindre vos objectifs. Il favorise un moment de rétroaction et jette les bases pour une planification stratégique.*

*Il y a 8 grandes catégories de questions. Dans chacune, il y a d'abord une question globale à coter :*

- 1 = Pas du tout*
- 2 = Dans une faible mesure*
- 3 = Dans une grande mesure*
- 4 = Totalement*

*Ensuite des questions à développement.*

**1- La clientèle et les stratégies de marketing**

Selon vous, la clientèle a-t-elle été bien ciblée ?	1	2	3	4
---	---	---	---	---

1.1 Selon votre plan d'affaires, quelle était votre clientèle cible?

---

---

---

---

1.2 Maintenant que vous avez démarré votre entreprise, qui sont vos clients (principales caractéristiques) et d'où proviennent-ils?

---

---

---

---

1.3 Y a-t-il des différences importantes entre les clients prévus et les clients réels, si oui, lesquelles?

---

---

---

---

1.4 Quels étaient les moyens de publicité et de promotion prévus ainsi que l'investissement pour rejoindre votre clientèle cible et lesquels ont été réalisés et à quel coût?

---

---

---

---

1.5 Selon cette petite analyse, croyez-vous que les moyens de publicité et promotion prévue dans le plan d'affaires rejoignent votre clientèle réelle?

---

1.6 Si non, avez-vous des pistes de solution pour rejoindre votre clientèle réelle?

---

---

---

---

1.7 Quelles sont les attentes et les exigences de vos clients qui influencent le plus leurs habitudes d'achat?

---

---

---

---

1.8 De quelle façon vérifiez-vous la satisfaction de vos clients?

---

---

---

---

1.9 Comment traitez-vous les plaintes de vos clients?

---

---

---

---

1.10 Avez-vous une clientèle régulière? \_\_\_\_\_

## 2- **La concurrence**

Selon vous, connaissez-vous bien votre concurrence ?	1	2	3	4
--	---	---	---	---

2.1 Selon votre plan d'affaires, quel était le portrait de votre concurrence?

---

---

---

---

2.2 Maintenant que vous avez démarré votre entreprise, avez-vous découvert d'autres concurrents ou des caractéristiques de ceux-ci qui pourraient influencer vos décisions d'affaires?

---

---

---

---

2.3 Quels moyens avez-vous prévus pour vous démarquer de vos concurrents (votre positionnement par rapport à eux)?

---

---

---

---

2.4 Selon cette petite analyse, croyez-vous que les moyens prévus vous permettent d'aller chercher votre part de marché?

---

2.5 Si non, avez-vous des pistes de solution?

---

---

---

---

2.6 Est-ce que votre concurrence dessert exactement la même clientèle que vous ? Si non, en quoi est-elle différente?

---

---

---

---

### 3. Le produit et le marché

Selon vous, vos produits ou services répondent-ils à des besoins dans le marché actuel?	1	2	3	4
---	---	---	---	---

3.1 Selon votre plan d'affaires, quels produits ou services devaient être développés durant la première année d'opération et quel était le volume de production prévu?

---

---

---

---

3.2 Maintenant que vous avez démarré votre entreprise, quels produits ou services avez-vous développés et quel est le volume produit ?

---

---

---

---

3.3 En terme de produits ou services, y a-t-il une importante différence entre les prévisions et la réalité ? Si oui, pouvez-vous l'expliquer?

---

---

---

---

3.4 Quels sont les produits ou services les plus en demande?

---

---

---

---

3.5 Quels sont les produits ou services qui génèrent le plus de profits?

---

---

---

---

3.6 Quels produits ou services exigent le plus temps et rapportent le moins de profits?

---

---

---

---

3.7 Vos principaux produits ou services sont-ils disponibles en tout temps? Si non, quels sont les délais de livraison?

---

---

---

---

3.8 Quels moyens utilisez-vous pour gérer votre stock?

---

---

---

---

3.9 Quels moyens utilisez-vous pour connaître les besoins du marché ou de votre clientèle ?

---

---

---

---

**4. La mission et les objectifs**

Selon vous, votre mission et vos objectifs sont-ils clairement établis ?	1	2	3	4
--	---	---	---	---

4.1 Quels moyens vous êtes-vous donnés pour vérifier l'atteinte de vos objectifs de départ et le respect de votre mission?

---

---

---

---

4.2 Quels moyens avez-vous utilisés pour vous motiver dans l'atteinte de vos objectifs et le respect de votre mission?

---

---

---

---

4.3 En lien avec la clientèle, la concurrence et le marché, y a-t-il de nouveaux objectifs à court, moyen ou long terme?

---

---

---

---

4.4 Quelles données et informations vous permettent de suivre les activités quotidiennes et la performance de votre entreprise?

---

---

---

---

4.5 À partir des prévisions financières établies lors de la rédaction de votre plan d'affaires, pouvez-vous estimer l'atteinte de vos objectifs financiers?

---

---

---

---

**5. Les finances**

Avez-vous l'information nécessaire pour contrôler votre situation financière ?	1	2	3	4
--	---	---	---	---

5.1 Quels outils de contrôle, de classement et logiciel comptable utilisez-vous?

---

---

---

---

5.2 Avez-vous le soutien nécessaire afin d'évaluer votre situation financière?

---

5.3 En comparaison avec vos prévisions de ventes et vos prévisions de dépenses lors de la rédaction de votre plan d'affaires, quelles sont les principales différences ?

---

---

---

---

5.4 Votre fonds de roulement est-il suffisant? \_\_\_\_\_

5.5 Comparer les prévisions de coût et financement de votre projet lors de la rédaction de votre plan d'affaires à la réalité :

---

---

---

---

5.6 Quel est votre capacité de réinjecter des fonds ? \_\_\_\_\_

5.7 Avez-vous négocié les délais de paiements auprès de vos fournisseurs ?  
Si oui, quel est le montant actuel des comptes fournisseurs?

5.8 À combien s'élève le montant des vos comptes clients ? \_\_\_\_\_

5.9 Quel est le montant total de l'endettement de l'entreprise? \_\_\_\_\_

## 6. Ressources humaines

Selon vous, avez les ressources humaines suffisantes et qualifiées ?	1	2	3	4
--	---	---	---	---

6.1 Dans le tableau suivant cocher ce qui a été réalisé en matière de gestion des ressources humaines :

Tâches	Réalisées	Non réalisées
Description de tâches détaillées pour chacun des employés, incluant les promoteurs		
Moyens d'évaluations de rendement établit		
Formation du personnel planifiée et adaptée		
Salaires et conditions avantageuses		
Moyens d'informations établit, afin de s'assurer que tous sont au courant des projets de l'entreprise		
Outils de sélection pour faciliter l'embauche		
Moyens de motivation établit		
Moyens de participation établit		
Les objectifs et la mission sont connus de tous		

## 7. Les forces et faiblesses

Selon vous, connaissez-vous bien les forces et faiblesses de votre entreprise?	1	2	3	4
--	---	---	---	---

7.1 Au meilleur de vos connaissances, dressez une liste des forces et faiblesse de votre entreprise :

**Forces**

**Faiblesses**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

7.2 Quels sont vos forces et faiblesses en tant qu'entrepreneur?

**Forces**

**Faiblesses**

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
-------------------------------	-------------------------------

7.3 Le gestion quotidienne des opérations a-t-elle été bien établie et pose-t-elle des problèmes?

---

---

---

---

**8. Les menaces et opportunités**

Selon vous, connaissez-vous bien les menaces et opportunités pour votre entreprise ?	1	2	3	4
--	---	---	---	---

8.1 Au meilleur de vos connaissances, dressez une liste des menaces et opportunités pour votre entreprise :

**Menaces**

**Opportunités**

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
-------------------------------	-------------------------------

8.2 Identifiez les menaces qui peuvent avoir un impact significatif sur votre entreprise à court terme?

---

---

---

---



