**QUESTIONNAIRE – ENTREPRENEURSHIP**

**DOCUMENT SYNTHÈSE**

1. Identification de l’entreprise et de l’entrepreneur.
2. Spécifiez vos produits/services.
3. Quel est le besoin que votre produit/service vient combler et/ou satisfaire? Avez-vous des spécialités pour chacun de vos produits/services ? Avez-vous des spécialistes pour chacun de vos produits/services ?
4. Croyez-vous recevoir plus de clients au cours des 5 prochaines années? Si oui/non, dite nous pourquoi ?
5. Les clients ont-ils accès à d’autres produits/services sur le marché, qui peuvent combler ou satisfaire leur besoin?
6. Identifiez et décrivez le profil des clients qui achètent ou vont acheter vos produits/services selon les indications suivantes
   * Moyenne d’âge
   * Lieu de résidence
   * Lieu d’achat
   * Combien dépensent-ils en moyenne pour acheter votre produit/service.
7. Dans votre région cible, existe-t-il des boutiques/commerces où pourraient se diriger vos potentiels clients ? Si oui, listez les autres points de accessibles dans la région où vous voulez vous installer.

1. Les entreprises concurrentes sont-elles plus grandes que la vôtre sur la base des indicateurs suivants :
   * Taille
   * Chiffre d’affaires
   * Part de marché
   * Réseau de distribution
2. En quoi vos produits/services se distinguent de ceux des concurrents cités précédemment ?
3. En quoi vos produits/services sont similaires à ceux des concurrents cités précédemment ?
4. Quels sont vos objectifs de vente pour les prochaines années?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Nombre de clients** | **Montants associés $** |
| 2020 |  |  |
| 2021 |  |  |
| 2022 |  |  |
| 2023 |  |  |

1. À combien de clients comptez-vous vendre vos produits/services sur un horizon de :
   * 1 an :
   * 2 ans:
   * 3 ans:
   * 4 ans:
2. Êtes-vous satisfait de votre niveau de vente actuel? Expliquez.
3. Donnez les raisons qui vous confortent à l’idée selon laquelle vous atteindrez vos objectifs?
4. Quelles sont les menaces ou obstacles potentiels à l’atteinte de vos objectifs ?
5. Quelles sont les caractéristiques ou arguments que vous pouvez utiliser pour attirer de futurs clients dans votre boutique ?
6. Quels canaux utilisez-vous, pour faire connaître (par la publicité et la promotion) votre entreprise et vos services ?
7. Quels sont les tarifs facturés pour vos produits/services?
8. Quel est le coût du produits/services offert ?
9. Combien d’unités devez-vous vendre pour amortir vos coûts?

1. Fournir la liste des dépenses à assumer pour livrer vos services?
2. Dans les coûts que vous assumez pour vendre vos services, identifiez les 3 catégories de coûts les plus importantes.  
   * Catégorie 1 :
   * Catégorie 2 :
   * Catégorie 3 :
3. À combien estimez-vous vos dépenses par semaine et par mois pour assurer vos opérations (faire tourner votre entreprise)?
4. Quel est votre chiffre d’affaires hebdomadaire et mensuel?
5. À combien s’élèvent vos charges salariales (hebdomadaire ou mensuelle)?
6. Combien payez-vous en loyer, assurance et téléphone par mois?
7. Combien payez-vous en publicité par mois?
8. En tant qu’entrepreneur, qu’estimez-vous être vos principales forces?
9. En tant qu’entrepreneur, qu’estimez-vous être vos principales faiblesses?
10. Disposez-vous de toute l’expérience et la formation dans la gestion et la réalisation de vos opérations ?

1. Pour augmenter vos chances de réussite, avez-vous des besoins additionnels en ressources humaines? Lesquels ?
2. Comment votre entreprise est-elle affectée par la COVID ?
3. Présenter votre plan de relance d’après COVID.