

Potentiel de développement

Check-list

Les questions ci-dessous vous aideront à déterminer le potentiel de développement de votre entreprise.

<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1. Choix de la forme juridique: La forme juridique de votre entreprise correspond-elle aux exigences du secteur, p. ex. en termes de besoins en capitaux pendant la croissance, de possibilités de participation d'autres types de personnes, de transmission de la société à un tiers?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	2. Situation financière: Disposez-vous toujours des liquidités suffisantes pour faire face à vos engagements vis-à-vis des collaborateurs (salaires), de l'Etat (charges sociales) et des créanciers (p. ex. vos fournisseurs)?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	3. Déclin de la demande: Etes-vous en mesure de vous adapter à des variations importantes de la demande (+/- 30 %) en l'espace de quelques semaines grâce à des mesures appropriées (p. ex. collaboration avec d'autres fournisseurs, hausse de la production ou déstockage, etc.
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	4. Pression concurrentielle: Etes-vous préparé à l'augmentation constante de la pression concurrentielle, par exemple en accompagnant vos meilleurs clients par une gestion des relations spécifique, ou en vous tournant davantage vers des marchés de niche potentiels identifiés comme stratégiques?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	5. Pression sur les coûts: Pouvez-vous faire face à l'augmentation de la pression sur les coûts exercée par le client, notamment en argumentant sur la valeur de vos produits?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	6. Raccourcissement des cycles de produits et/ou des cycles technologiques: Le raccourcissement des cycles de produits et des cycles de vie représentent-ils pour vous une contrainte normale, à laquelle vous pouvez répondre par des mesures d'innovation?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	7. Administration: L'organisation de votre entreprise est-elle adaptée à la clientèle et au marché?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	8. Croissance: Votre entreprise peut-elle absorber une croissance importante de son chiffre d'affaires (+ 30 %) et en tirer une augmentation de ses bénéfices?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	9. Délégation: Vos collaborateurs se voient-ils confier des tâches, avec les compétences et les responsabilités correspondantes??
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	10. Internationalisation: L'internationalisation représente-t-elle pour vous une opportunité de conquérir de nouveaux marchés et d'étendre avec succès votre champ d'activités? Les différents niveaux d'internationalisation (voir schéma 05) pourraient-ils vous convenir?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	11. Règlement de la succession: Avez-vous une idée précise de la façon (quand, quoi, à qui, à quel prix) dont vous pourrez transmettre votre entreprise?

Réponses possibles à chacune des questions: Oui Je ne sais pas Non

Remarque: plus vous avez donné de réponses positives, mieux vous êtes préparé aux défis du développement de l'entreprise. Si vous avez répondu plusieurs fois «Je ne sais pas», vous devriez examiner plus avant votre stratégie ou penser à bénéficier de mesures de soutien externes (voir les explications page 09).

pe – Gestion de la petite entreprise

Edité par PostFinance en collaboration avec l'Institut suisse pour les PME de l'Université de Saint-Gall