

1.4 Jeu-questionnaire de l'innovation

Le tableau ci-dessous pose quelques questions clés ayant trait à la gestion et au marché, ainsi que des questions techniques et financières. Ces quatre domaines principaux sont associés à la plupart des projets d'innovation. Répondez au jeu-questionnaire et évaluez vos résultats. Aucun système de pointage n'est associé à la tâche, mais le résultat pourrait vous aider à reconnaître des sphères de force et de faiblesse et vous fournir un peu de matière à réflexion.

CRITÈRE	QUESTION	OUI	NON
LA GESTION			
L'équipe entrepreneuriale	Forte dans les domaines clés?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La résistance au stress	S'épanouit sous la pression?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La résistance au risque/récompense	Réductions de salaire, heures prolongées acceptables. Prend des risques calculés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La pertinence de la stratégie	L'occasion s'insère bien dans le mandat global de l'organisme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La souplesse	Peut s'adapter, s'engager et se désengager rapidement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les alliances stratégiques	Des partenariats et des relations ont été établis pour compenser les faiblesses en gestion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LE MARCHÉ			
Le marché	Produit qui répond à la demande du marché et engendre des revenus récurrents	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La clientèle	Facile à rejoindre et achètera	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les avantages aux usagers	Pour le client, le délai de récupération est court	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La valeur ajoutée	Incidence élevée et profonde sur le marché	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La structure du marché	Concurrence limitée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le taux de croissance du marché	Le marché indique une croissance de moyenne à forte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le niveau de saturation du marché	Le marché est sous-approvisionné	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La structure des prix	Les prix permettent une bonne marge bénéficiaire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le contrôle du fabricant sur les coûts, les prix et la distribution	De modéré à fort	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La protection des droits de propriété, ex. - la force des brevets et marques de commerce	Ont monté ou monteront	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les contacts et les réseaux	Bien développés et accessibles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les canaux de distribution	Les réseaux sont établis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L'incorporation des besoins et des désirs de la clientèle dans la définition du produit	Les études indiquent une forte demande du produit sur le marché	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LES ASPECTS TECHNIQUES			
Le choix du moment pour le produit	Nouveau sur le marché	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La technologie	D'avant-garde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La technologie a-t-elle été expertisée/évaluée?	Par une tierce partie compétente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le facteur de risque technique	Niveau de risque qui peut se gérer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le caractère brevetable du produit	Sans problème de contrefaçon, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le cycle de développement	Échéancier raisonnable pour industrie donnée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La compatibilité	a) Votre technologie est-elle compatible avec d'autres systèmes apparentés? b) Est-ce qu'on considère la technologie qu'on est en train de développer comme technologie « plate-forme » ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les produits dérivés	On peut développer d'autres produits à partir de la technologie?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LES ASPECTS FINANCIERS			
Les délais avant un flux positif de l'encaisse	Délais raisonnables selon les normes de l'industrie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les besoins en capitaux	Raisonnable vu la solidité financière de l'entreprise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le potentiel de rendement sur le capital investi du projet	Niveau acceptable pour des investisseurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La croissance prévue des ventes	Suffisants pour soutenir les activités et croître	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Des partenaires financiers se sont engagés à investir dans le projet	Les investisseurs ont été trouvés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le propriétaire/entrepreneur dispose de capitaux pour financer les activités	Les liquidités nécessaires sont accessibles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>