



En vue d'accompagner le Gouvernement Camerounais dans l'atteinte de la Vision 2035, la **Société de Presse et d'Editions du Cameroun** (SOPECAM), organise la première édition du concours « **Le Meilleur Startupeur** ». Il s'agit d'un concours qui met en compétition les startupeurs camerounais dans différents secteurs d'activité.

Dans ce cadre, la **Société de Presse et d'Editions du Cameroun** (SOPECAM) vous remercie de bien vouloir consacrer quelques minutes pour répondre au questionnaire ci-joint. Les informations fournies permettront d'effectuer le classement des startupeurs camerounais et d'accompagner les meilleurs projets d'innovation numérique.

**Vos réponses resteront totalement confidentielles conformément au chapitre III de la loi N°2020/010 du 20 juillet 2020 régissant l'activité statistique au Cameroun.**

## IDENTIFICATION DU STARTUPEUR

Nom et prénoms de la personne enquêtée :

Sexe :

Age :

Diplôme le plus élevé :

Fonction occupée au sein de la startup :

Dénomination sociale de la startup :

Secteur d'activité de la startup :

Date de création de la startup :

Site web :

Email :

Numéro de téléphone :



# QUESTIONNAIRE

Les affirmations qui vont suivre visent à évaluer les compétences du startupeur. Merci de bien vouloir entourer la réponse de votre choix.

## SECTION I : COMPETENCES DU STARTUPEUR

I Vous avez fondé votre startup actuelle **seul** ou avec **des associés**

Seul	Nombre d'associés (préciser le nombre)
5	2

Les affirmations qui vont suivre visent à évaluer les compétences du startupeur. Merci de bien vouloir entourer la réponse de votre choix.		Tout à fait faux	Plutôt faux	Ni vrai ni faux	Plutôt vrai	Tout à fait vrai	Sans opinion	Non applicable
		1	2	3	4	5	SO	NA
<b>Thème A : Compétences entrepreneuriales</b>								
A01	Vous avez suivi un (des) <b>cours d'entrepreneuriat</b> avant de lancer votre startup actuelle.	1	2	3	4	5	SO	NA
A02	Vous avez <b>au moins 2 années d'expérience</b> en entrepreneuriat avant de fonder votre startup actuelle.	1	2	3	4	5	SO	NA
A03	Vous avez <b>au moins 1 année d'expérience professionnelle</b> dans le secteur d'activité dans lequel est fondé votre startup actuelle.	1	2	3	4	5	SO	NA
A04	Vous avez <b>fondé/co-fondé</b> de startups auparavant.	1	2	3	4	5	SO	NA
<b>Thème B : Compétences managériales et en innovations organisationnelles</b>								
B01	Vous êtes l' <b>initiateur</b> de votre startup (c'est à dire celui qui a lancé la nouvelle startup et rassemblé l'équipe fondatrice).	1	2	3	4	5	SO	NA



B02	L' <b>initiateur</b> de votre startup a une <b>très forte influence</b> dans les activités quotidiennes de la startup.	1	2	3	4	5	SO	NA
B03	Vous avez des connaissances/expériences en management.	1	2	3	4	5	SO	NA
B04	Vous avez introduit de <b>nouveaux modes de fonctionnement</b> dans l' <b>organisation</b> des <b>procédures</b> depuis la création de votre startup (système de gestion de la chaîne d'approvisionnement, reconfiguration des processus, système de gestion des connaissances, production sur commande, système de gestion de la qualité, etc.).	1	2	3	4	5	SO	NA
B05	Vous avez introduit de <b>nouvelles méthodes d'organisation du travail</b> et de <b>prise de décision</b> depuis la création de votre startup (nouvelle répartition des responsabilités/du pouvoir de décision parmi les salariés, travail d'équipe, décentralisation, intégration ou automatisation de différents services de l'entreprise, système de formation, etc.).	1	2	3	4	5	SO	NA
B06	Vous avez introduit de <b>nouvelles méthodes d'organisation des relations externes avec d'autres startups</b> ou <b>entreprises</b> (mise en place pour la première fois d'alliances, de partenariats, d'externalisation d'activités ou de sous-traitance).	1	2	3	4	5	SO	NA
<b>Thème C : Compétences techniques de gestion</b>								
C01	Vous avez des <b>connaissances/expériences en production</b> de biens ou de services	1	2	3	4	5	SO	NA
C02	Vous avez rédigé un « <b>business plan</b> » complet avant et lors de la création de votre startup.	1	2	3	4	5	SO	NA
C03	Vous avez des <b>connaissances/expériences financières</b> ou <b>comptables</b> .	1	2	3	4	5	SO	NA
C04	Vous avez des <b>connaissances/expériences en gestion des ressources humaines</b> (droits à la négociation collective, élimination du travail des enfants, du travail forcé ou obligatoire protection sociale décente, etc.)	1	2	3	4	5	SO	NA



C05	Vous avez des <b>connaissances sur les réglementations nationales et internationales.</b>	1	2	3	4	5	SO	NA
<b>SECTION II : MOTIVATIONS DU STARTUPEUR</b>		<b>Tout à fait faux</b>	<b>Plutôt faux</b>	<b>Ni vrai ni faux</b>	<b>Plutôt vrai</b>	<b>Tout à fait vrai</b>	<b>Sans opinion</b>	<b>Non applicable</b>
Les affirmations qui vont suivre visent à évaluer les motivations du startupeur. Merci de bien vouloir entourer la réponse de votre choix.		1	2	3	4	5	SO	NA
<b>Thème D : Confiance en soi</b>								
D01	Vous aimez remettre en question les <b>anciennes idées, techniques, applications.</b>	1	2	3	4	5	SO	NA
D02	Vous êtes très <b>motivés et enclins</b> à travailler avec différentes personnes ou entreprises.	1	2	3	4	5	SO	NA
D03	Vous avez un <b>caractère ouvert aux innovations</b> qui se présentent ou se sont présentées au cours de vos activités et de vos études.	1	2	3	4	5	SO	NA
D04	Vous aimez faire votre <b>travail avec passion et détermination.</b>	1	2	3	4	5	SO	NA
D05	Vous pouvez créer des <b>alternatives</b> dans des conditions difficiles.	1	2	3	4	5	SO	NA
D06	Vous pensez que vous pouvez <b>façonner l'environnement économique</b> grâce à vos décisions.	1	2	3	4	5	SO	NA
<b>Thème E : Utilisation des opportunités et prise des risques</b>								
E01	Vous savez évaluer les <b>opportunités</b> que vous rencontrez.	1	2	3	4	5	SO	NA
E02	Vous parlez de vos différents <b>projets d'entreprise ou startups à vos amis, famille, mentors, consultants, investisseurs, etc.</b>	1	2	3	4	5	SO	NA
E03	Vous pouvez <b> nouer</b> de bonnes relations avec différentes personnes.	1	2	3	4	5	SO	NA
E04	Vous n'hésitez pas à <b>participer à des projets</b> qui viennent de vos amis, investisseurs, partenaires, consultants, etc.	1	2	3	4	5	SO	NA



E05	Vous vous engagez dans des <b>projets et des entreprises</b> qui vous offrent une <b>nouvelle perspective</b> .	1	2	3	4	5	SO	NA
E06	Vous aimez essayer <b>de nouvelles méthodes</b> qui n'ont pas encore été utilisées dans votre secteur d'activité.	1	2	3	4	5	SO	NA
E07	Toute activité comporte des risques, vous pouvez supporter n'importe <b>quel risque</b> .	1	2	3	4	5	SO	NA
<b>SECTION III. ORIGINALITE ET INNOVATION DANS VOTRE SECTEUR D'ACTIVITE</b>		<b>Tout à fait faux</b>	<b>Plutôt faux</b>	<b>Ni vrai ni faux</b>	<b>Plutôt vrai</b>	<b>Tout à fait vrai</b>	<b>Sans opinion</b>	<b>Non applicable</b>
Les affirmations qui vont suivre visent à évaluer le niveau de différenciation de vos produits et services. Merci de bien vouloir entourer la réponse de votre choix.		1	2	3	4	5	SO	NA
<b>Thème F : Innovations de produits</b>								
F01	Vous produisez des biens/services <b>nouveaux</b> .	1	2	3	4	5	SO	NA
F02	Vous produisez des services/biens <b>significativement améliorés</b> (significativement élaborés par rapport aux produits/services précédents au regard des caractéristiques essentielles, de sa convivialité/facilité d'usage, des composantes/utilisation, et des éléments intégrés).	1	2	3	4	5	SO	NA
F03	Vos produits/ services nouveaux ou significativement améliorés ont été développés en <b>adaptant ou modifiant des produits développés</b> par d'autres entreprises ou organismes.	1	2	3	4	5	SO	NA

F04 Vos produits/services nouveaux ou significativement améliorés ont été développés

<b>Uniquement par votre startup</b>	<b>Conjointement avec d'autres startups</b>
5	2





SECTION III (SUITE)		Tout à fait faux	Plutôt faux	Ni vrai ni faux	Plutôt vrai	Tout à fait vrai	Sans opinion	Non applicable
Les affirmations qui vont suivre visent à évaluer le niveau de différenciation de vos produits et services. Merci de bien vouloir entourer la réponse de votre choix.		1	2	3	4	5	SO	NA
<b>Thème G : Innovations de procédés</b>								
G01	Votre startup a mis en œuvre un <b>procédé de production</b> , une <b>méthode de distribution</b> ou un <b>support nouveau</b> pour vos biens/prestations de services.	1	2	3	4	5	SO	NA
G02	Votre startup a introduit des <b>améliorations significatives</b> concernant des <b>procédés de fabrication ou de production</b> de biens ou de prestations de services existants déjà.	1	2	3	4	5	SO	NA
G03	Votre startup a introduit des nouveautés ou des améliorations significatives concernant vos <b>méthodes de logistique, de fourniture ou de distribution</b> des biens ou prestations de services	1	2	3	4	5	SO	NA
G04	Votre startup a introduit des nouveautés ou des améliorations significatives concernant vos <b>activités de soutien ou de support</b> , comme les activités de maintenance, d'achat, de comptabilité ou informatiques	1	2	3	4	5	SO	NA
G05	Vos innovations de procédés ont été développés en <b>adaptant ou modifiant</b> des produits développés par d'autres entreprises ou organismes.	1	2	3	4	5	SO	NA

G06 Vos innovations de procédés ont été développés

Uniquement par votre startup	Conjointement avec d'autres startups
5	2

<b>Thème H : Compétitivité des innovations de produits et procédés</b>								
H01	Votre startup a effectué un <b>dépôt de marque</b> de vos innovations de produits et procédés.	1	2	3	4	5	SO	NA



H02	Votre startup a effectué un <b>dépôt de modèle</b> ou <b>dessin</b> de vos innovations de produits et procédés.	1	2	3	4	5	SO	NA
-----	---	---	---	---	---	---	----	----

H03	Votre startup a	<b>Déposé des brevets/licences de vos innovations de produits et procédés</b>	<b>Acquis des brevets/licences de vos innovations de produits et procédés</b>
		5	2

<b>SECTION IV. ANALYSE DU MARCHÉ ET DEMONSTRATION DES AFFAIRES</b>		Tout à fait faux	Plutôt faux	Ni vrai ni faux	Plutôt vrai	Tout à fait vrai	Sans opinion	Non applicable
Les affirmations qui vont suivre visent à évaluer la capacité d'étude de marché du startupeur. Merci de bien vouloir entourer la réponse de votre choix.		1	2	3	4	5	SO	NA
<b>Thème I : Marché</b>								
I01	Vous avez analysé votre marché.	1	2	3	4	5	SO	NA
I02	Vous avez étudié la <b>structure des startups</b> déjà en place dans votre secteur d'activité.	1	2	3	4	5	SO	NA
I03	Vous vous êtes inspirés des <b>modèles économiques et pratiques commerciales</b> dominants dans votre secteur d'activité.	1	2	3	4	5	SO	NA
I04	Vous connaissez au <b>moins trois de vos principaux concurrents actuels</b> .	1	2	3	4	5	SO	NA
I05	Sur le marché national, vous proposez un produit/service qui est sans <b>équivalent</b> .	1	2	3	4	5	SO	NA
I06	Sur le marché international, vous proposez un produit/service qui est sans <b>équivalent</b> .	1	2	3	4	5	SO	NA



Thème J : Clientèle								
J01	Vous avez identifié un <b>besoin client</b> qui n'était pas ou mal satisfait et vous avez proposé une solution spécifique	1	2	3	4	5	SO	NA
J02	Vous avez recueilli et analysé les <b>feedbacks des clients</b> potentiels.	1	2	3	4	5	SO	NA
J03	Vous avez clairement défini vos <b>segments de clientèle cibles</b> .	1	2	3	4	5	SO	NA
J04	Sur le marché national, vous avez identifié et ciblé une <b>nouvelle clientèle</b> (non prise en compte pas les autres startups de votre secteur d'activité).	1	2	3	4	5	SO	NA
J05	Sur le marché international, vous avez identifié et ciblé une <b>nouvelle clientèle</b> (non prise en compte pas les autres startups de votre secteur d'activité).	1	2	3	4	5	SO	NA
<b>SECTION V : PLAN MARKETING ET STRATEGIE DE MISE EN MARCHÉ</b>		<b>Tout à fait faux</b>	<b>Plutôt faux</b>	<b>Ni vrai ni faux</b>	<b>Plutôt vrai</b>	<b>Tout à fait vrai</b>	<b>Sans opinion</b>	<b>Non applicable</b>
Les affirmations qui vont suivre visent à évaluer le plan marketing et les stratégies de mise en marché mis en place par le startupeur. Merci de bien vouloir entourer la réponse de votre choix.		1	2	3	4	5	SO	NA
Thème L : Innovations marketing								
L01	Vous avez introduit des modifications significatives sur le <b>packaging</b> de vos biens ou services	1	2	3	4	5	SO	NA
L02	Vous avez introduit l'utilisation de <b>nouvelles techniques</b> ou de <b>nouveaux médias</b> pour la promotion de vos biens ou services.	1	2	3	4	5	SO	NA





L03	Vous avez introduit de <b>nouvelles méthodes</b> (ou modifications significatives des méthodes) de <b>vente</b> ou de <b>distribution</b> de vos produits/services.	1	2	3	4	5	SO	NA
<b>Thème M : Plan marketing et stratégie de mise en marché</b>								
M01	Vous présentez adéquatement vos <b>avantages concurrentiels</b> en faisant ressortir les éléments sur la qualité des produits ou services, le meilleur prix etc.	1	2	3	4	5	SO	NA
M02	Vous avez fixé le prix du produit ou service selon une <b>approche</b> qui tient compte de la pratique de la concurrence, des perceptions des clients ainsi que de l'ensemble des coûts prévus.	1	2	3	4	5	SO	NA
M03	Vous disposez d'un plan de communication digital qui fournit une présentation des produits/services offerts et donne un plan de réponse aux objections.	1	2	3	4	5	SO	NA
M04	Votre stratégie marketing élaborée est réalisable au regard de l'étude de marché, de l'analyse de concurrence, etc.	1	2	3	4	5	SO	NA
M05	Votre plan de communication (thème publicitaire, budget de communication, supports médiatiques, etc.) a été élaboré selon les objectifs modernes du marketing.	1	2	3	4	5	SO	NA
<b>SECTION VI : COMPETITIVITE DE LA STARTUP</b>		Bien pire	Pire	Similaire	Meilleur(e)	Bien meilleur(e)	Sans opinion	Non applicable
Les affirmations qui vont suivre visent à évaluer le plan marketing et les stratégies de mise en marché mis en place par le startupeur. Merci de bien vouloir entourer la réponse de votre choix.		1	2	3	4	5	SO	NA
<b>Veillez évaluer, en comparaison avec vos principaux concurrents, les performances de votre startup durant les deux premières années suivant la première entrée sur le marché. (Si votre entreprise n'a pas atteint 2 ans d'ancienneté, veuillez évaluer ses performances jusqu'à aujourd'hui)</b>								



N01	Croissance des ventes	1	2	3	4	5	SO	NA
N02	Croissance de l'emploi	1	2	3	4	5	SO	NA
N03	Croissance de la rentabilité	1	2	3	4	5	SO	NA
N04	Croissance de la part de marché.	1	2	3	4	5	SO	NA
N05	Marge bénéficiaire sur les ventes	1	2	3	4	5	SO	NA
N06	Capacité à financer la croissance à partir des bénéfices	1	2	3	4	5	SO	NA
N07	Réputation globale de la startup	1	2	3	4	5	SO	NA
N08	Satisfaction des clients	1	2	3	4	5	SO	NA
	<b>SECTION VII FINANCEMENT</b>	<b>Fonds personnels</b>	<b>Familles, amis</b>	<b>Crowdfunding, tontines, avances remboursables</b>	<b>Microfinance, subventions de l'Etat</b>	<b>Banque, crédit-bail</b>	<b>Sans opinion</b>	<b>Non applicable</b>
	Les affirmations qui vont suivre visent à évaluer votre capacité à lever des fonds. Merci de bien vouloir entourer la réponse de votre choix.	1	2	3	4	5	SO	NA
<b>Thème O : Capacité à lever des fonds</b>								
O01	Au lancement de votre activité ou startup, vos fonds provenaient	1	2	3	4	5	SO	NA