



Guide d'entretien : réseau de partenaires économiques

Critères	Questions
Client-e-s / Acheteurs	☐ Qui sont vos principaux client-e-s ? Qui sont vos principaux acheteurs ? ☐ Comment qualifiez-vous les cliente-e-s / acheteurs de vos produits ? ☐ Quels sont vos principaux circuits de vente ? ☐ Quelles sont les tendances d'évolution de vos circuits de vente ? Existe-t-il une tendance à la concentration ? ☐ Avez-vous une clientèle occasionnelle ou régulière ? ☐ Quels types de relation vous lient à vos client-e-s / vos acheteurs ? Existe-t-il des accords d'approvisionnement et d'achat ? Y a-t-il des contrats ? ☐ Quelles sont la taille, la situation financière et les besoins d'investissement des clients dans lesquels nous avons un intérêt en tant que coopérative et partageons ainsi le risque ? ☐ Quelles sont les possibilités de négociation des prix ? ☐ Les client-e-s / acheteurs exercent-ils des pressions pour la réalisation d'investissement sur votre exploitation ? ☐ Quelles sont les perspectives d'évolution de votre clientèle ? De votre réseau d'acheteurs ? (possibilité de continuer à mettre en vente, évolution des circuits de vente, etc.) ? ☐ Autres questions :
Fournisseurs	☐ Qui sont vos fournisseurs (pour les intrants, le bétail, les machines et le gros matériel, travaux de tiers, etc.) ? ☐ Quels sont les produits / les services fournis ? ☐ Y a-t-il de la concurrence entre les fournisseurs ? Avez-vous le choix ? ☐ Comment qualifiez-vous vos fournisseurs ? ☐ Vos fournisseurs sont-ils fiables ? Quel type d'engagement vous lie ? ☐ Y a-t-il des obligations d'achat ? ☐ Quels sont les prix pratiqués (par rapport à la concurrence) ? ☐ Y a-t-il des possibilités de négociation ? Y a-t-il une tendance à la concentration ? Y a-t-il une tendance à l'intégration ? ☐ Y a-t-il une participation financière des fournisseurs sur votre entreprise ? ☐ Avez-vous des relations personnelles avec les fournisseurs ? Quels en sont les avantages et les inconvénients ? ☐ Comment voyez-vous évoluer votre réseau de fournisseurs ? ☐ Autres questions :
Concurrence	☐ Dans quels domaines la concurrence est-elle très forte dans la région (production, terrains, services, etc.) ?



Critères	Questions
	☐ Comment qualifiez-vous la concurrence ? Y a-t-il une forte pression ? Pour quelles raisons ? ☐ Qui sont vos principaux concurrents ? ☐ Quels sont les menaces associées à la concurrence ? ☐ Comment voyez-vous évoluer votre concurrence ? ☐ Autres questions :
Bailleurs de fonds	☐ Comment qualifiez-vous vos bailleurs de fonds ? ☐ Quelle est la confiance réciproque ? ☐ Seront-ils des partenaires en cas de projets nécessitant le recours à du financement extérieur ? ☐ Autres questions :
Autres critères	☐
Perspectives	Globalement, quelles sont les perspectives d'évolution de votre réseau économique (3 à 5 ans) ?
Impact sur la stratégie	Dans l'état actuel de votre réflexion stratégique, quels sont les critères les plus importants pour votre stratégie ?