



IDéo©

De l'idée à l'opportunité



Nom du projet : écrire ici

Porteur(s) du projet : écrire ici

IDéo© - Document de travail

Conception originale :
Pr. Christophe Schmitt
Responsable du Peel
Professeur à l'IAE Metz et CERFIGE



PARTIE 1

- LA CONSTRUCTION D'UN SCÉNARIO -



1 Mon projet c'est quoi ?

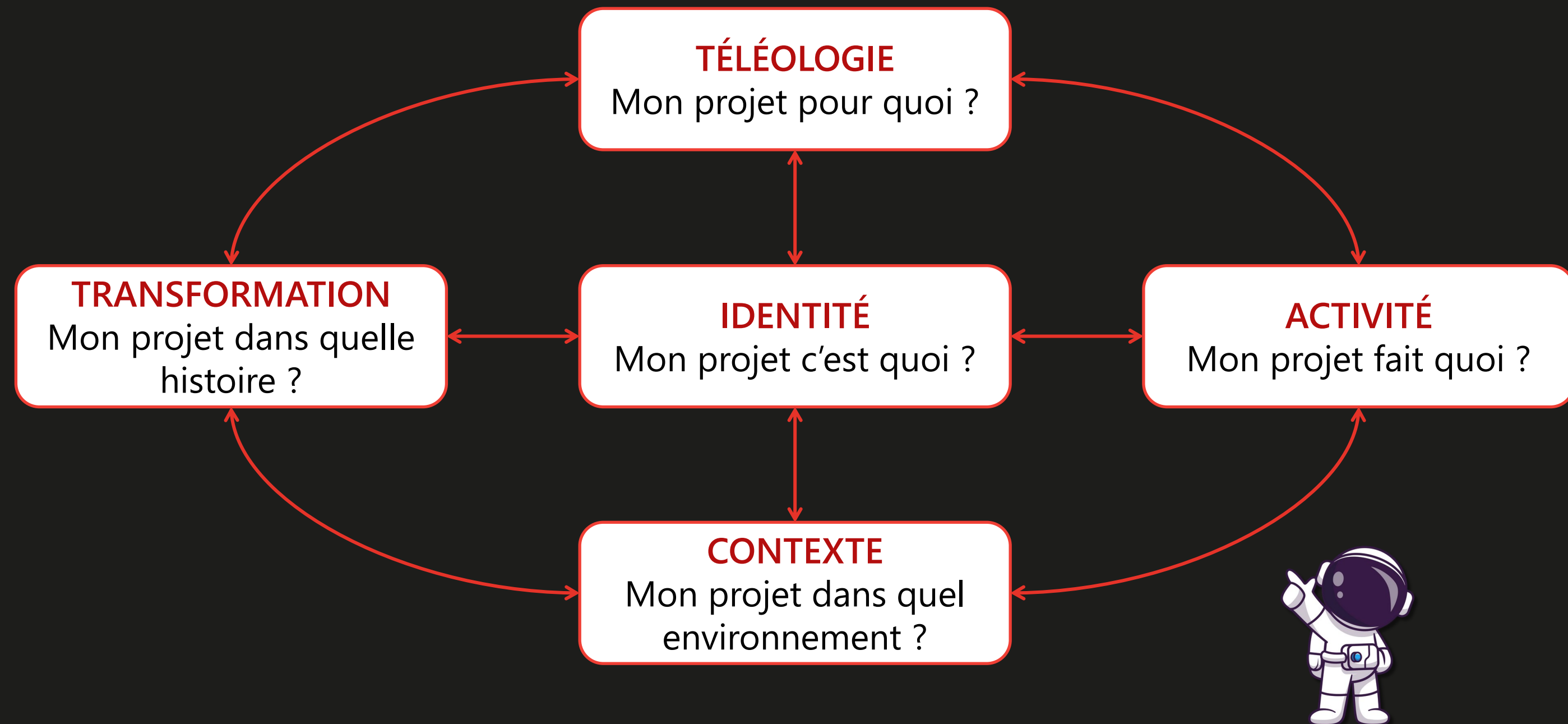
2 Mon projet dans quelle histoire ?

3 Mon projet pour quoi ?

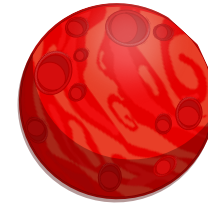
4 Mon projet fait quoi ?

5 Mon projet dans quel environnement ?

PARTIE 1



1.1 Mon projet c'est quoi ?



"Décris-moi ton projet"

Quelle phrase résume l'ensemble de mon projet ?

Pas de slogan ; ne pas se limiter au produit.

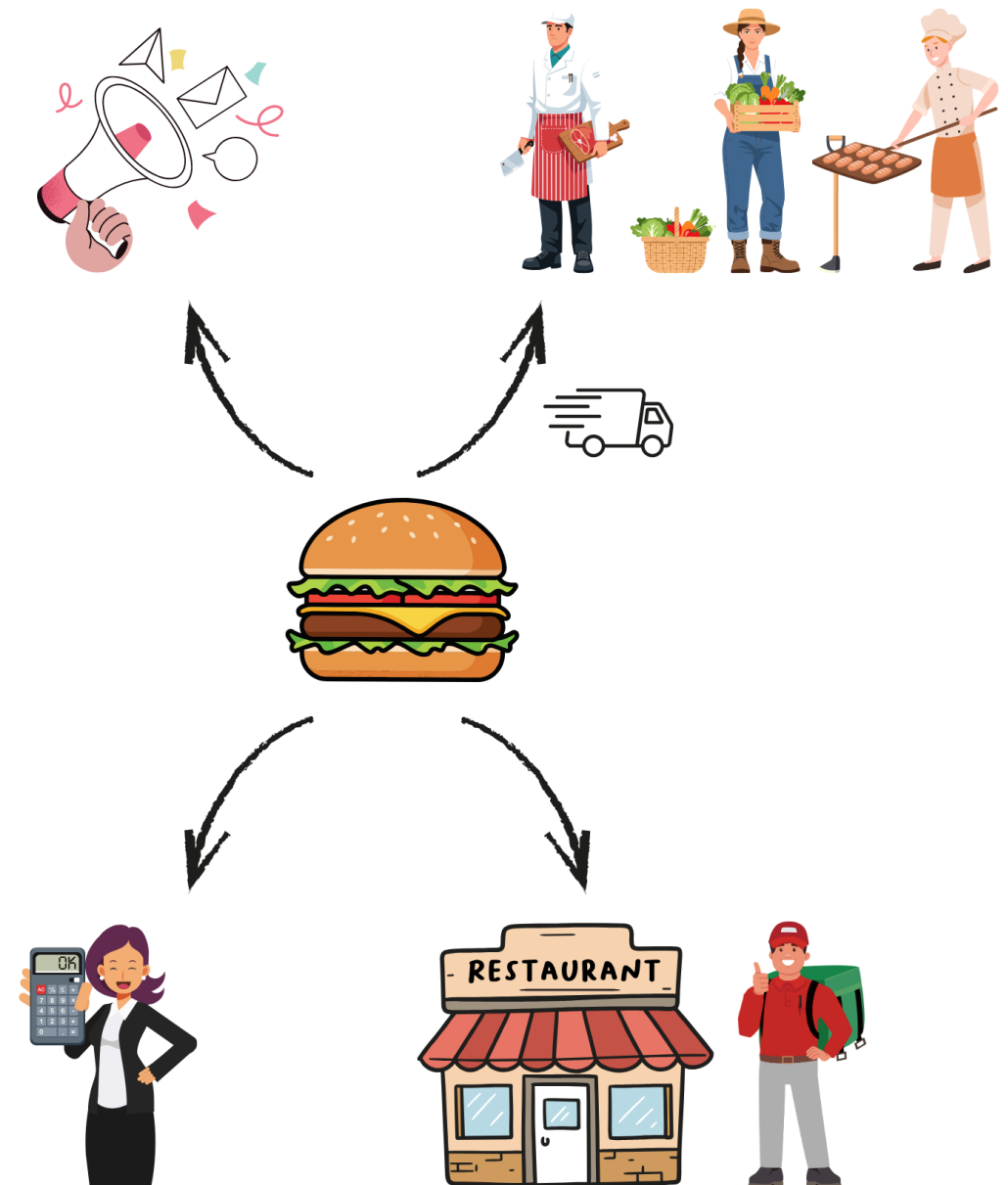
Cela permet de présenter rapidement le projet en une phrase lors d'une rencontre. Il faut mettre des mots concrets et précis sur une simple idée.

Il ne faut pas être technique ou jargonner.

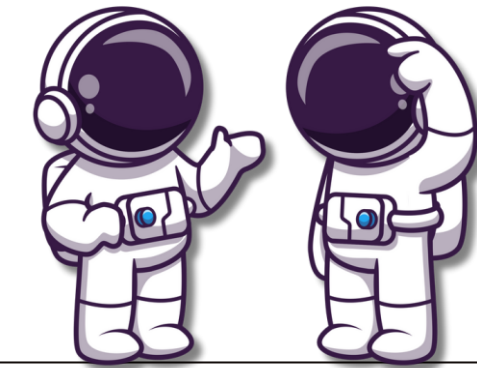
"Dessine-moi ton projet"

Quel schéma permet d'avoir une vue d'ensemble sur mon projet ?

Il est proposé de faire un dessin, un schéma qui peut être utilisé lors d'une présentation. On entend par « vue d'ensemble » de dessiner son projet dans son écosystème et pas seul.
Limitez l'usage de mots !



1.2 Mon projet dans quelle histoire ?



Storytelling

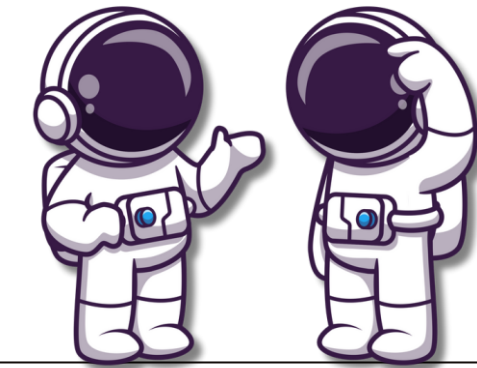
Pourquoi mettre en place un projet entrepreneurial ? Pourquoi ce projet plutôt qu'un autre ? Quels sont les projets que vous avez déjà eus ? Quels sont les projets futurs que vous envisagez ? Quels sont les liens entre ces différents projets ? Quelles sont vos valeurs fortes ?



Ici, il s'agit de raconter le projet en regard de votre histoire personnelle (et professionnelle) afin de donner du sens à votre projet, et de créer un lien émotionnel avec votre auditoire. Cela vous permet d'expliquer l'origine du projet et les éléments qui ont conduit à son émergence.

Vous pouvez justifier la pertinence de ce projet dans votre contexte actuel et le situer dans votre trajectoire personnelle (et professionnelle).

1.2 Mon projet dans quelle histoire ?



Identification et définition du besoin

Jusqu'à aujourd'hui, comment ont évolué le besoin et les réponses apportées à celui-ci ? Quels sont les besoins, les problèmes, les désirs que vous voulez satisfaire ? Pourquoi votre solution n'a pas encore été proposée ? Quelles sont les solutions qui ont été proposées jusqu'à présent ? Pourquoi ce besoin reste insatisfait ? Pourquoi le problème n'est pas résolu ?



Ici il s'agit de dresser un petit état des lieux :

- Quel est le problème insatisfait ?
- Pourquoi il n'existe pas de solution ?
- Existe-t-il des solutions déjà proposées ?
- Pourquoi ce besoin reste-t-il insatisfait ?

Il ne faut pas hésiter à étudier ce qui se fait déjà afin de mieux appréhender son environnement.

1.3 Mon projet pour quoi ?



Description de la demande

Segmentation de la clientèle et ciblage

2

Il faut définir le prescripteur,
l'acheteur et l'utilisateur.

Par exemple, concernant les bonbons, les autres enfants sont prescripteurs, les parents sont les acheteurs et les utilisateurs seront leurs propres enfants.

Description de l'offre

Concurrence sur le marché

1

Permet de se situer par rapport aux concurrents, qu'est-ce qu'ils font ? Qu'est-ce qu'ils ne font pas ?

Il faut éditer et tenir la liste des concurrents avec des points de comparaison (prix, publicité, etc...) dans un fichier Excel.

Description de votre offre

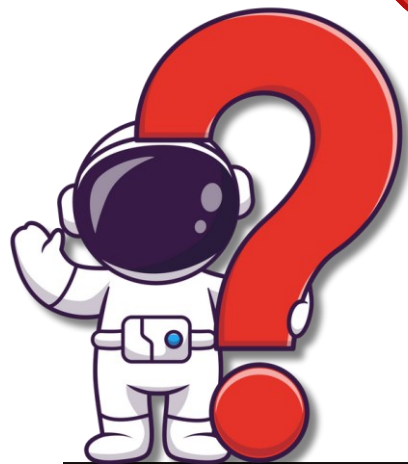
Offre et valeur ajoutée

3

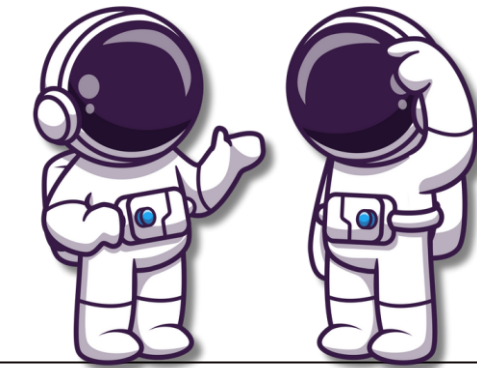
Quels gains pour le consommateur ou quels soulagements je peux lui offrir ?
Est-ce que je produis moins cher ?
Est-ce que je suis qualitativement meilleur ? En quoi ?

Finalité et image de l'entreprise ?
Valeurs à défendre ?

Qu'est-ce que je fais de mieux ou de différent par rapport à la concurrence, directe ou indirecte ?
Quelle est ma signature ?



1.3 Mon projet pour quoi ?



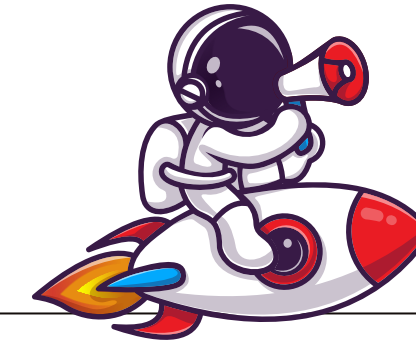
Utilisation des persona

Quels sont les besoins, les problèmes, les désirs que vous souhaitez satisfaire ? Pour quel type de personnes ? Pourquoi votre solution n'a pas encore été proposée avant vous ? Pourquoi vous considérez que ce besoin reste insatisfait ? En quoi votre solution permet de répondre à plusieurs besoins / problèmes / désirs ?

Les persona vous permettent d'étudier vos cibles et donc de définir un ou plusieurs profils types pour vos clients. En analysant leur profil (genre, tranche d'âge, catégorie socio-professionnelle donc budget, territoire, habitudes de consommation, motivations...) vous pourrez en savoir plus sur leurs attentes. Cela vous permettra d'anticiper leurs comportements et d'adapter votre stratégie à vos cibles.

En identifiant leurs besoins, leurs problèmes et / ou leurs désirs, vous pourrez vérifier que votre solution est adaptée et répond concrètement aux attentes du marché. Il est également utile de savoir quel rôle jouera chaque cible dans votre projet (prescripteur / acheteur / utilisateur) pour savoir comment la considérer.

N'hésitez pas à faire plusieurs persona afin de couvrir différents segments.



Attention à l'ordre
de remplissage !

1.4 Mon projet fait quoi ?

1. Quelles sont les activités clés du projet ?

Séparez les verbes d'action par moments (avant, durant ou après le démarrage), par niveau (stratégique, opérationnel) ou par fonction (production, gestion, vente, distribution...). Listez aussi les activités connexes comme le nettoyage, la communication, la levée des fonds...

2. Quelles sont les ressources (humaines, techniques, financières,...) nécessaires aux différentes activités ?

Faites la liste en face de chaque activité.

3. Quels sont les résultats attendus des différentes activités ? Quels sont les objectifs dans le temps ?

2 Ressources

1 Activités

3 Résultats / objectifs

Ex : 1,25 personnes, ligne téléphonique,
voiture, frais de déplacements,
hébergement, restauration

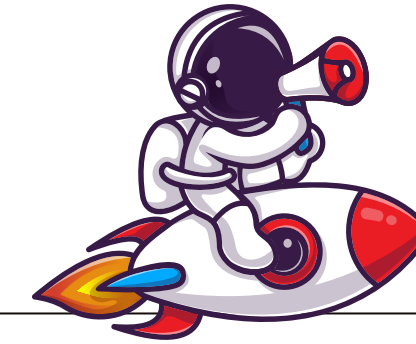
Ex : faire de la prospection

Ex : en 3 mois, avoir prospecté toute la
région

- L'idée c'est de réfléchir à tout ce dont on a besoin pour le projet et pour l'organisation qui en résultera.
- Tout ce qui est de la sous-traitance on ne le considère pas, mais il nous faut un gestionnaire à l'intérieur de l'entreprise.

(détail des colonnes page suivante)

1.4 Mon projet fait quoi ?



Attention à l'ordre
de remplissage !

2 Ressources

2

Après avoir listé les activités en (1) il faut mettre en place une estimation des besoins financiers, humains et/ou technologique pour chacune d'entre elles.

1 Activités

1

Il s'agit ici de lister toutes les activités que l'on aura à réaliser quotidiennement durant le déroulement du projet, avant, pendant et après la création de l'entreprise.

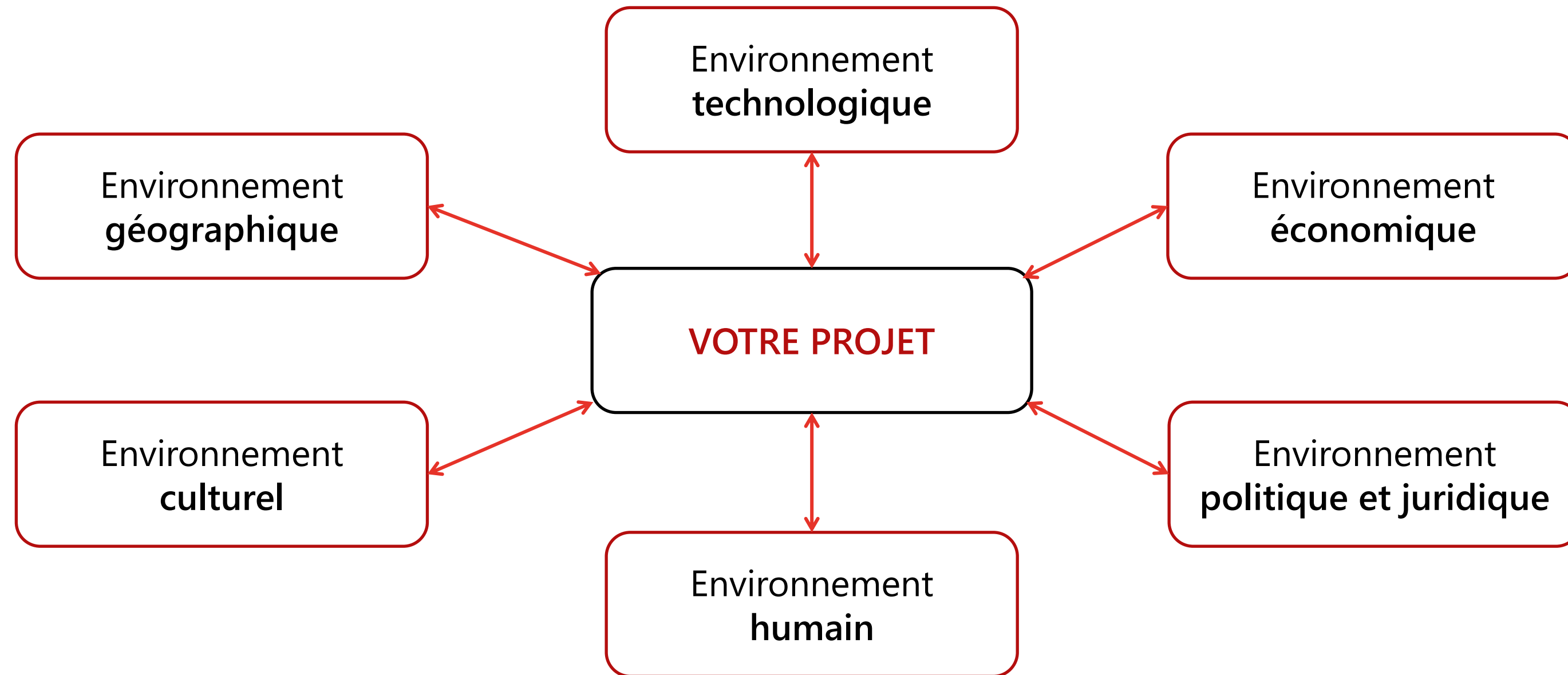
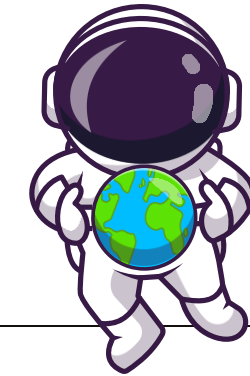
Il est conseillé de commencer par un verbe.

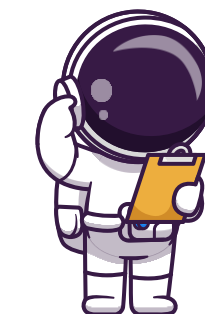
3 Résultats / objectifs

3

Il faut se fixer des objectifs temporels et / ou quantifiables afin d'allouer plus ou moins de temps à une tâche et de vérifier le bon avancement du projet.

1.5 Mon projet dans quel environnement ?





1.5 Mon projet dans quel environnement ?

Environnement géographique

Echelle de l'activité

Où s'implanter ? Où vendre le service / produit ? Concurrence autour de soi ? Sur internet ?

Définir la zone d'implantation permet d'étudier la concurrence.

Environnement technologique

Savoirs / technologies indispensables

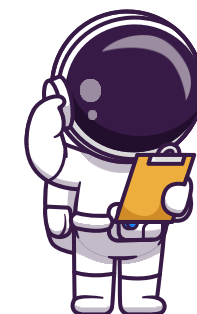
Qu'est ce qui se fait ? Quelle technologie d'autres secteurs je veux intégrer (IA/VR) ? La technologie est-elle prête ?

Environnement économique

Attraits du marché / attractivité du secteur

Panier moyen ?
Le pouvoir d'achat est-il suffisant ?

Les investisseurs sont-ils prêts ?



1.5 Mon projet dans quel environnement ?

Environnement culturel

Atouts culturels / modes

La société peut-elle accepter le produit ? (Produit de rupture)

Être capable d'estimer si c'est le bon moment pour lancer son projet.

Environnement humain

Compétences indispensables

Quelles sont les compétences rares, difficiles à trouver, complémentaires, clés pour le projet ?

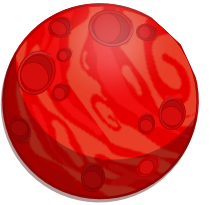
Faire une liste des compétences dans son entourage pour piocher dedans au besoin.

Environnement politique et juridique

Lois, réglementations, normes

Normes et lois actuelles ou à venir qui peuvent servir ou desservir le projet ?

Droit à l'image ? Propriété intellectuelle ?



IDéo©

De l'idée à l'opportunité



IDéo© - Document de travail

Conception originale :
Pr. Christophe Schmitt
Responsable du Peel
Professeur à l'IAE Metz et CERFIGE



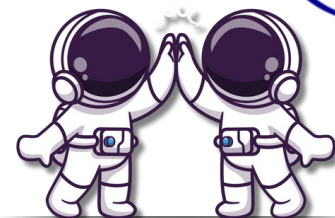
À l'initiative du



L'accompagnement pluriel



Avec le soutien opérationnel de



Initiative d'Excellence Lorraine



CAMPUS DES MÉTIERS ET DES QUALIFICATIONS D'EXCELLENCE
Digitalisation et usage de l'intelligence artificielle CaMéX-IA Grand Est