



IDéo©

De l'idée à l'opportunité



Nom du projet :

Porteur(s) du projet :

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 ?

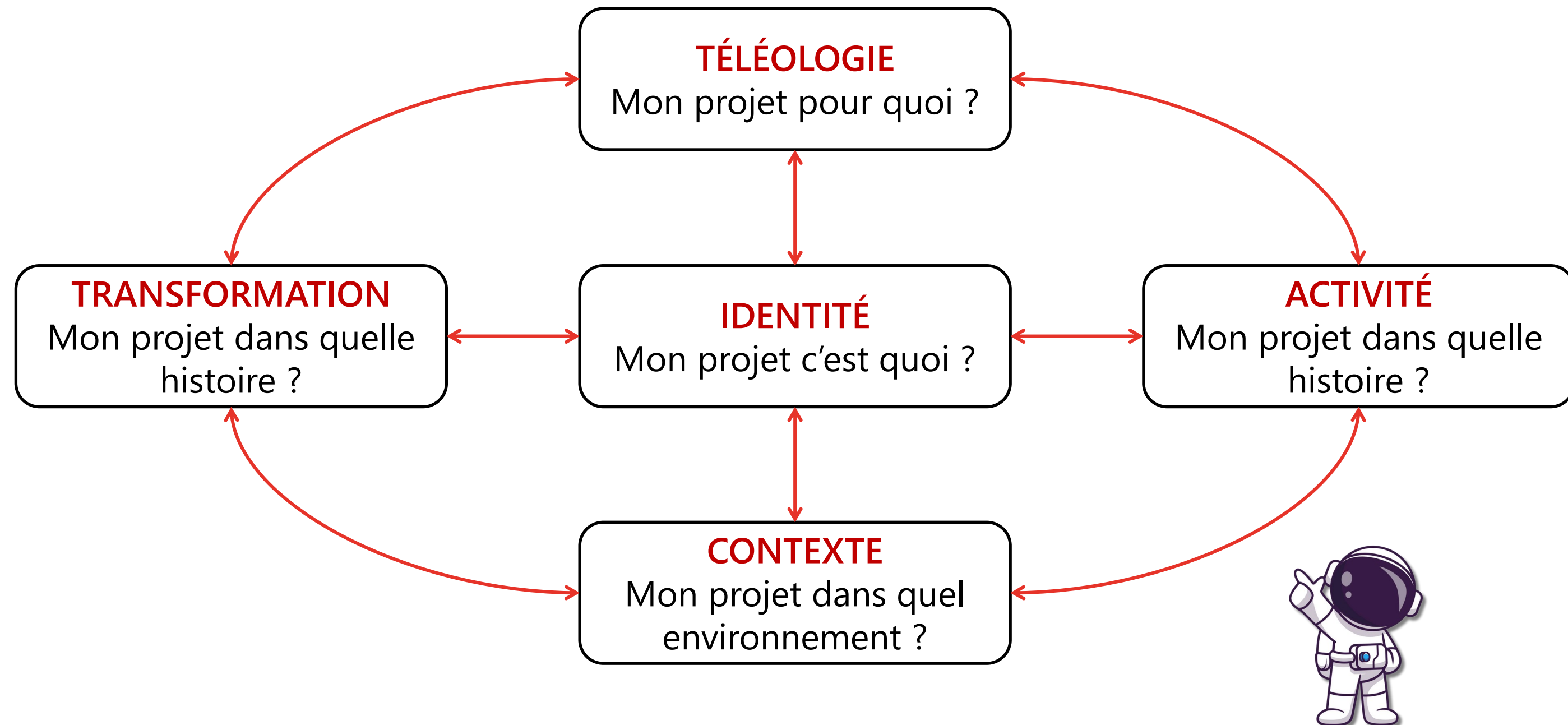
2 Mon projet dans quelle histoire ?

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 ?

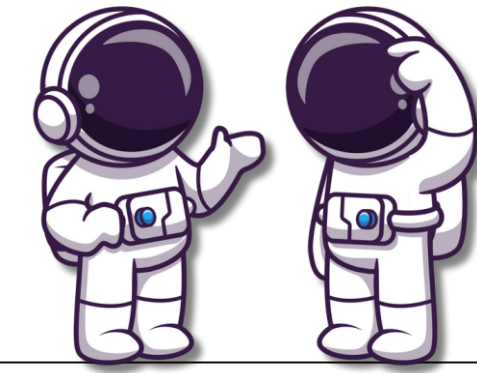
Pas de slogan ; ne pas se limiter au produit.

"Dessine-moi ton projet"

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

A large, empty rectangular box with a red border, intended for drawing a project overview diagram.

1.2 Mon projet dans quelle histoire ?

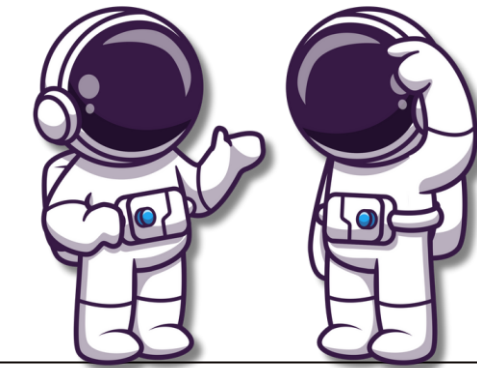


Storytelling

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 ?

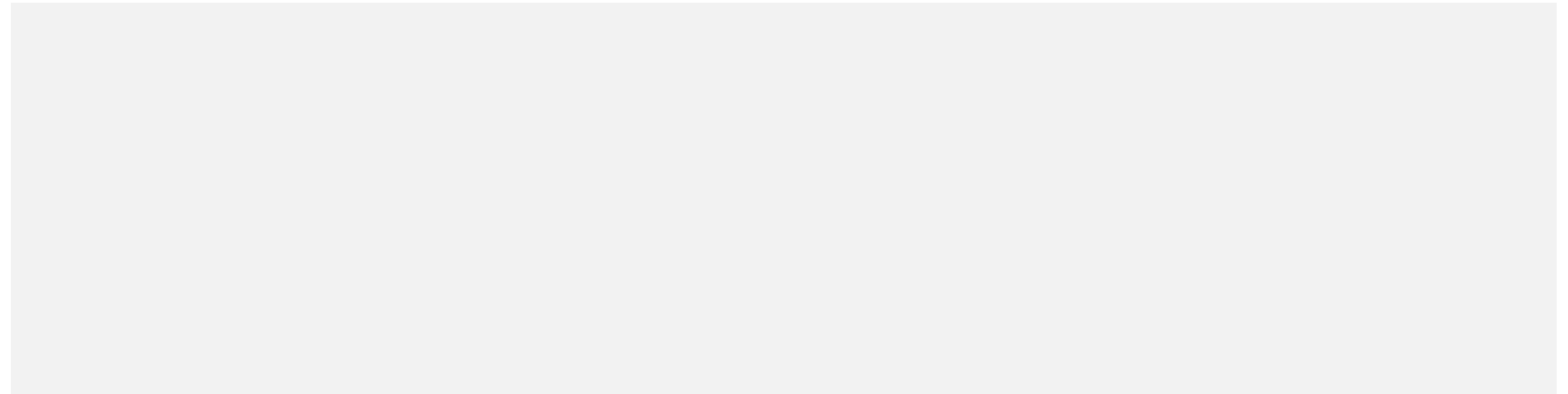


1.2 Mon projet dans quelle histoire ?



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 ?



1.3 Mon projet pour quoi ?



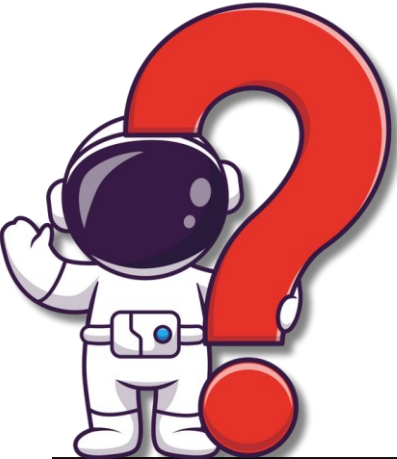
Description de la demande

Segmentation de la clientèle et ciblage

Acheteurs :

Utilisateurs finaux :

Prescripteurs :



Description de l'offre

Concurrence sur le marché

Produits /services similaires :

Produits / services de substitution :

Etude concurrentielle à partir des entreprises concurrentes identifiées :

Description de votre offre

Offre et valeur ajoutée

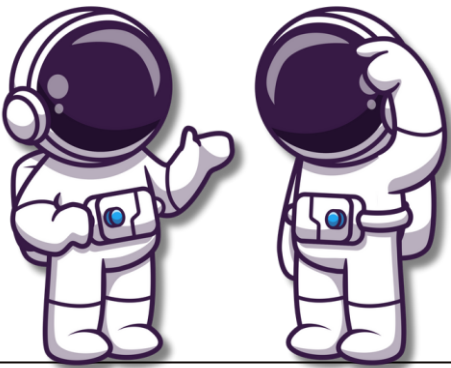
Offre + valeur ajoutée :

Avantages pour le client :

Avantages concurrentiels (non copiables) :

Autres :

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 ?

Imaginez un client / usager / bénéficiaire type ; imaginez ce qu’il fait au quotidien, ce qui lui cause des soucis, ce qu’il attend de l’avenir, ses souhaits d’amélioration, les phrases qu’il peut dire, les comportements qu’il peut avoir, les personnes qui lui influencent, ses loisirs.

Nom :
Rôles :

Maux actuels :

Désirs / aspiration :

Valeurs :

Age :

Genre :

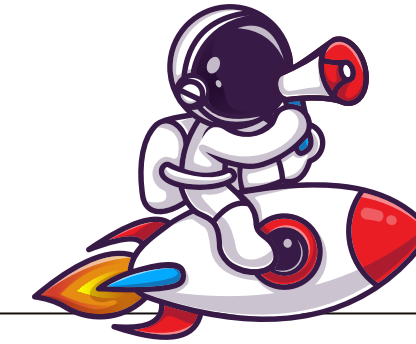
Encerclez les besoins que vous allez satisfaire grâce à votre projet et développez quelques justifications autour des questions posées plus haut.

Subsistance	Loisir	Participation
Protection	Compréhension	Création
Identité	Affection	Liberté

Autres besoins :

Problèmes :

Désirs :



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

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

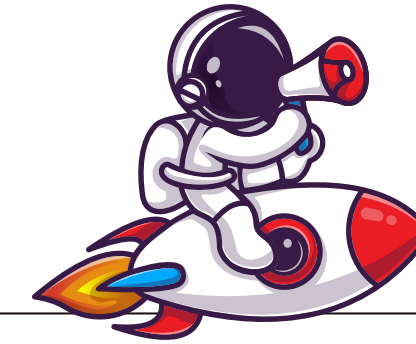
1 Activités

Ex : faire de la prospection

3 Résultats / objectifs

Ex : en 3 mois, avoir prospecté toute la région

1.4 Mon projet fait quoi ?



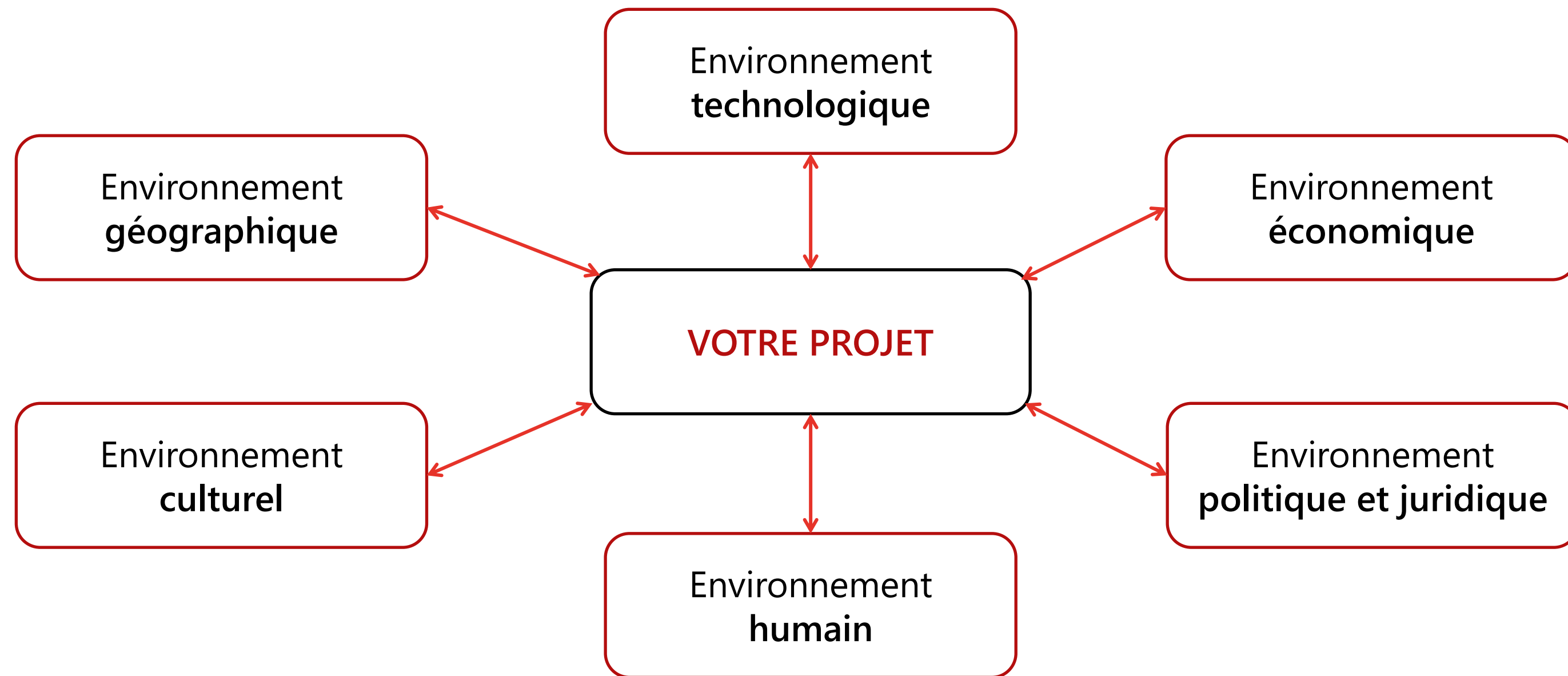
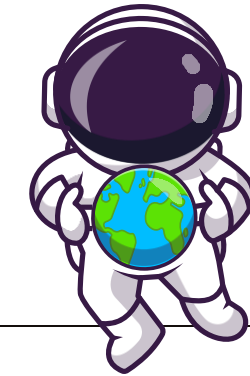
Attention à l'ordre
de remplissage !

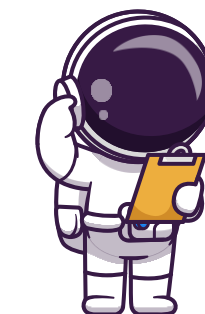
2 Ressources

1 Activités

3 Résultats / objectifs

1.5 Mon projet dans quel environnement ?





1.5 Mon projet dans quel environnement ?

Environnement géographique

Echelle de l'activité

Zone d'implantation (siège, usines, centres de distribution, R&D) :

Zone de chalandise : locale, régionale, nationale, internationale ?

Détails :

Environnement technologique

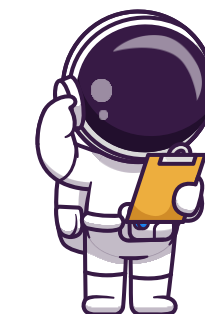
Savoirs / technologies indispensables

Entrez les éléments ici.

Environnement économique

Attraits du marché / attractivité du secteur

Entrez les arguments ici.



1.5 Mon projet dans quel environnement ?

Environnement culturel

Atouts culturels / modes

Entrez les arguments ici.

Environnement humain

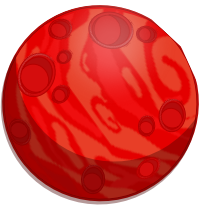
Compétences indispensables

Entrez les éléments ici.

Environnement politique et juridique

Lois, réglementations, normes

Entrez les éléments ici.



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



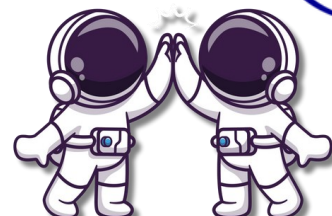
L'accompagnement pluriel



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