

MODULE 2:

Développement du

Business Plan

UNITE 1 :

Opportunités pour votre entreprise





IO4 Cadre de planification et de développement des activités

MODULE 2 Développement du Business Plan

UNITE 1 : Opportunités pour votre entreprise

Bienvenue à ce cours de RESET sur l'élaboration d'un business plan ! Ce cours se focalise sur l'unité 1 : Possibilités pour votre entreprise.





Welcome!

○ Bienvenue à ce cours de RESET sur **l'élaboration d'un business plan** ! Ce cours se focalise sur **l'unité 1 : Possibilités pour votre entreprise**.

INTRODUCTION et OBJECTIFS :

Nous pouvons trouver partout des idées pour lancer notre entreprise. Certains d'entre elles peuvent être le résultat d'une analyse approfondie des besoins des consommateurs et des tendances du marché, d'autres sont le fruit du hasard.

Dans cette unité, vous apprendrez les rudiments pour saisir des occasions d'affaires et pour évaluer leur viabilité

RESULTATS D'APPRENTISSAGE :

À la fin de ce module d'apprentissage, vous serez en mesure de :

- Utiliser une variété de techniques pour générer des idées d'affaires
- Reconnaître les opportunités d'affaires
- Évaluer les occasions d'affaires

Nous pouvons trouver partout des idées pour lancer notre entreprise. Certains d'entre elles peuvent être le résultat d'une analyse approfondie des besoins des consommateurs et des tendances du marché, d'autres sont le fruit du hasard. Pour saisir les occasions qui se présentent, vous devrez être vigilant, associer de façon créative des éléments qui n'ont peut-être pas de relation évidente, et faire preuve de résilience et de souplesse pour tirer parti efficacement de la situation. Le principal "outil" pour tirer parti des opportunités est une attitude proactive.

Dans cette unité, vous apprendrez les rudiments pour saisir des occasions d'affaires et pour évaluer leur viabilité. À la fin de ce module d'apprentissage, vous serez en mesure de :

Utiliser une variété de techniques pour générer des idées d'affaires

Reconnaître les opportunités d'affaires

Évaluer les occasions d'affaires



Générer des idées entrepreneuriales 1/3

Comment identifier une idée entrepreneuriale ?

1. Examinez vos propres compétences
2. Suivez l'actualité



La question est de savoir comment identifier une idée entrepreneuriale. Les moyens suivants pourraient vous aider à générer des idées qui pourraient avoir le potentiel de devenir une opportunité d'affaires et vous ouvrir la porte du monde du business.

1. Examinez vos propres compétences

Avez-vous un talent ou une expérience éprouvée qui pourrait devenir la base d'une entreprise rentable ? Demandez-vous "Qu'est-ce que j'ai fait ? Qu'est-ce que je peux faire ? Les gens seront-ils prêts à payer pour mes produits ou services ?"

Par exemple : Un homme qui a passé des années à gérer des services de nettoyage dans un hôpital dirige aujourd'hui son propre service de nettoyage domestique et commercial.

2. Suivez l'actualité et être prêt à saisir les opportunités d'affaires. Lire ou regarder les nouvelles vous aidera à identifier les tendances du marché propices pour votre future entreprise.



Générer des idées entrepreneuriales 2/3

1. Inventez un nouveau produit ou un service
2. Ajoutez de la valeur à un produit existant



1. Inventez un nouveau produit ou un service

La clé pour trouver des idées entrepreneuriales pour un nouveau produit ou service est d'identifier un besoin du marché qui n'est pas satisfait. Regardez autour de vous et demandez-vous, "Comment cette situation pourrait-elle être améliorée ?" Interrogez les gens sur les services supplémentaires qu'ils aimeraient voir. Concentrez-vous sur un marché cible particulier et faites un remue-ménages pour trouver des idées d'affaires pour des services qui pourraient intéresser les gens. Par exemple : il y a des millions de jardiniers vieillissants en Europe. Quels produits ou services pourriez-vous créer pour leur permettre de jardiner plus longtemps et plus facilement ?

2. Ajoutez de la valeur à un produit existant

Faire passer un produit par un processus supplémentaire, ajouter un service ou combiner le produit avec d'autres produits peut augmenter sa valeur. Par exemple, un agriculteur local offre un service de livraison de légumes ; moyennant des frais, les consommateurs peuvent se faire livrer une boîte de légumes frais à leur porte chaque semaine. Quelles idées d'affaires pouvez-vous développer en ce sens ? Concentrez-vous sur les produits que vous pourriez acheter et sur ce que vous pourriez leur faire ou avec eux pour créer une entreprise rentable.

■ Générer des idées entrepreneuriales 3/3

1. Etudiez d'autres marchés
2. Améliorez un produit ou un service existant
3. Suivez la tendance



1. Étudiez d'autres marchés

Certaines idées d'affaires ne sont pas adaptées à la consommation locale, mais sont très attrayantes pour un marché étranger. Découvrir d'autres cultures et explorer d'autres opportunités de marché est un excellent moyen de trouver des idées entrepreneuriales.

2. Améliorez un produit ou un service existant

Il y a très peu de produits ou de services qui ne peuvent être améliorés. Commencez à générer des idées d'affaires en examinant les produits et services que vous utilisez et en faisant un remue-méninges sur la façon dont ils pourraient être meilleurs.

3. Suivez la tendance

Parfois, les marchés surgissent sans raison apparente ; des masses de gens veulent soudainement quelque chose, et la demande qui en résulte ne peut être satisfaite. Examinez les entreprises existantes et les produits et services qu'elles offrent et déterminez si elles ont besoin d'un plus grand nombre de ces produits ou services.

Secteurs économiques émergents 1/4

Les secteurs économiques émergents les plus importants sont les suivants :

- Services sociaux et de santé ;
- TIC ;
- Éco-industrie ;
- Énergies renouvelables ;
- Tourisme durable ;
- Restauration de bâtiments ;
- Services culturels.



Quelles que soient les raisons ou les motivations qui vous poussent à créer une entreprise, il y a quelque chose d'important que vous devez savoir : pour qu'une entreprise réussisse, le produit ou le service à commercialiser doit avoir une valeur sociale, et cela ne se produit que lorsqu'il satisfait un besoin. Cette condition est remplie lorsque vous exercez une activité dans un secteur économique considéré comme émergent. La crise économique a conduit à la transformation de nombreuses entreprises et à la création de nouvelles, avec une vision orientée client. Aujourd'hui, les secteurs économiques émergents les plus importants sont les suivants :

- Services sociaux et de santé ;
- TIC ;
- Éco-industrie ;
- Énergies renouvelables ;
- Tourisme durable ;
- Restauration de bâtiments ;
- Services culturels.

Secteurs économiques émergents 2/4

Exemples d'activités avec un grand potentiel de développement :



Voici quelques exemples d'activités avec un grand potentiel de développement :

- Infrastructures de recharge pour voitures électriques ;
- Amélioration de l'efficacité énergétique dans les bâtiments anciens ;
- Réutilisation de produits de consommation tels que les meubles restaurés ;
- Fermes durables ;
- Biotechnologie et santé et médecine au service de la lutte contre le vieillissement de la population ;
- Développement d'outils d'entraînement physique et mental pour les personnes âgées, tels que des programmes de jeux vidéo pour améliorer les compétences de conduite des personnes âgées de 55 à 75 ans ;

Secteurs économiques émergents 3/4



- Les entreprises touristiques qui opèrent en dehors du secteur traditionnel (avec des itinéraires et des activités personnalisés, qui intéressent des segments très spécifiques du marché, en tant qu'amateurs de questions vertes, de photographie ou d'histoire, et même de politique, organisent des activités dans des lieux emblématiques) ;
- Des entreprises orientées vers les besoins des personnes âgées ou dépendantes, comme les supermarchés adaptés à leurs besoins (avec des produits spécifiques, un stationnement pratique et un paiement facile, par exemple) ; ou des entreprises de services pour faciliter leur vie sociale, leurs voyages ou leurs loisirs, et prévenir l'isolement social tout en respectant leur indépendance, des services qui facilitent la possibilité de faire du shopping, de se rendre chez le médecin à temps ou d'assister aux événements sociaux.

Secteurs économiques émergents 4/4



- Services personnels de collecte, de lavage et de livraison de vêtements à des segments spécifiques de la population tels que les personnes âgées, les personnes à charge et autres (par exemple, les personnes trop occupées dans leurs activités professionnelles) qui ne veulent pas ou ne savent pas comment effectuer certaines tâches.
- Services immobiliers pour les personnes âgées qui offrent des logements équipés d'installations médicales. Dans le cadre de cette idée, les entreprises qui s'occupent de l'adaptation des maisons de retraite existantes à leur nouvelle situation ont également un grand potentiel de développement.
- Création de jeux vidéo destinés à être utilisés dans des activités de formation en ligne. Les jeux vidéo sont configurés comme un outil précieux pour ce type de formation, menant à de nouvelles opportunités d'affaires.



La technique SCAMPER

- **S**ubstitute (remplacer)
 - **C**ombine (combiner)
 - **A**dapt (adapter)
 - **M**odify (modifier)
 - **P**ut to another use (utiliser à d'autres fins)
 - **E**liminate (éliminer)
 - **R**everse (inverser)
- 
- 

L'un des outils qui peuvent vous aider à générer des idées pour de nouveaux produits et services en vous encourageant à réfléchir à la façon dont vous pourriez améliorer ceux qui existent déjà est la technique SCAMPER. Alex Osborn, crédité par beaucoup comme l'initiateur du brainstorming, est à l'origine de nombreuses questions utilisées dans la technique SCAMPER. Cependant, c'est Bob Eberle, formateur et auteur, qui a reorganisé ces questions sous l'acronyme SCAMPER. SCAMPER signifie ce qui suit :

- Substitute = Remplacer
- Combine = Combiner
- Adapt = Adapter
- Modify = Modifier
- Put to another use = Utiliser à d'autres fins
- Eliminate = Éliminer
- Reverse = Inverser

Vous utilisez cet outil en posant des questions sur les produits existants. Ces questions vous aident à trouver des idées créatives pour développer de nouveaux produits et pour améliorer les produits actuels. Vous trouverez la liste des questions dans le document.



Activités visant à faciliter le processus de génération d'idées

- Changement d'environnement
- Pas de distractions
- Renforcement positif
- Temps pour la flânerie créative
- Loisir et humour



Voici quelques activités simples qui pourraient vous aider dans le processus de génération d'idées et à créer une atmosphère positive :

- Changement d'environnement : Parfois, changer le lieu change votre façon de penser.
- Pas de distractions : Gardez votre espace de pensée littéralement et mentalement libre d'encombrement. Eteignez votre portable, fermez la porte, renvoyez vos appels et réfléchissez.
- Renforcement positif : croyez en vous-même, et que vous êtes créatif.
- Temps pour la flânerie créative : Faites une sieste, allez vous promener, écoutez de la musique, jouez avec vos petits-enfants, faites une pause dans la génération formelle d'idées. Votre esprit a besoin de repos, et trouvera souvent des connexions précisément quand il n'essaie pas de les établir.
- Loisir et humour



Évaluer la viabilité de votre idée 1/3

Quelle est la concurrence pour cette idée ?
Comment mon idée d'entreprise se démarquera-t-elle ?



Y a-t-il beaucoup de clients potentiels

Comment attirerai-je mon premier client ?

Une fois que vous aurez pris une décision sur votre idée d'entreprise, vous devrez en évaluer la viabilité. Voici quelques questions que vous pouvez vous poser :

- Quelle est la concurrence pour cette idée ? Y a-t-il beaucoup d'autres entreprises dans ma région qui offrent des services semblables ? Si oui, ont-ils du succès ou ont-ils du mal à faire du business ?
- Comment mon idée d'entreprise se démarquera-t-elle des autres entreprises similaires de la région ?
- Ai-je trouvé un créneau pour cibler mes produits ou services ?
- Y a-t-il beaucoup de clients potentiels pour mon produit ou service, ou y en a-t-il peu ?
- Comment attirerai-je mon premier client ?



Évaluer la viabilité de votre idée 2/3

- Découvrez ce qu'est la concurrence ;
- Trouver un créneau ou une zone cible plus restreinte ;
- Renseignez-vous pour savoir s'il y a une demande dans votre région ;
- Découvrez ce que vos clients potentiels recherchent.



La principale façon de répondre à ces questions sur la viabilité de votre petite entreprise est de faire des recherches approfondies. Voici quelques techniques pour déterminer si votre idée d'entreprise est gagnante :

- Découvrez ce qu'est la concurrence

Lorsque vous essayez de déterminer si votre idée d'entreprise est viable, il est essentiel que vous ayez une bonne idée de la concurrence dans votre région.

- Trouver un créneau ou une zone cible plus restreinte

Même s'il peut y avoir des concurrents, votre entreprise peut aussi avoir du succès. La clé est de trouver un créneau, ou une zone cible plus petite, pour commercialiser votre idée d'entreprise. La création d'un créneau vous aidera à vous démarquer de la concurrence et à augmenter vos chances de succès.

- Renseignez-vous pour savoir s'il y a une demande dans votre région.

Un autre élément important de l'évaluation de la viabilité de votre idée de petite entreprise consiste à déterminer s'il y a ou non une demande dans la région.

- Découvrez ce que vos clients potentiels recherchent

Vous aurez plus de succès avec votre entreprise en découvrant si oui ou non les gens veulent réellement les services ou les produits que vous offrez.

Évaluer la viabilité de votre idée 3/3

First stage screening: Generate possible business ideas by using creative tools, such as brainstorming.



Second stage screening: Evaluate different parameters related to economic criteria.

Une façon structurée d'évaluer la viabilité d'une idée d'entreprise est la suivante :

Première étape du screening : Générer des idées d'affaires possibles en utilisant des outils créatifs, comme le brainstorming.

Sélectionnez trois idées d'affaires dans votre liste. Pensez à un entonnoir qui a des filtres de différentes tailles à l'intérieur où de nombreuses idées d'affaires peuvent être placées et filtrées en fonction de leur importance.

Examen préalable de deuxième étape : La deuxième étape donne de la qualité à la première en ajoutant différents paramètres liés à des critères économiques (marché, compétences, technologie/équipement, matière première, disponibilité de la demande de solvants, situation des concurrents). Après l'évaluation et la notation de ces paramètres, la création d'une nouvelle entreprise peut se poursuivre par une vérification croisée plus fine des variables clés (facteurs critiques de succès).

Facteurs critiques de succès (FCS)

| 5-extrêmement élevée ; 4-élevée ; 3 moyen ; 2 pas mal ; 1 faible ; 0 absente | | | | | | | |
|--|------------------|-------------|----------|--------------------|---------|---------------|---------------|
| Idée entrepreneuriale | Disponibilité de | | | | Total = | Concurrents - | Total final = |
| | Demande + | Personnel + | Outils + | Matière première + | | | |
| 1ère Idée entrepreneuriale | 2 | 2 | 2 | 1 | 7 | 3 | 4 |
| 2 ^{ème} Idée entrepreneuriale | 5 | 4 | 3 | 5 | 17 | 3 | 14 |
| 3 ^{ème} Idée entrepreneuriale | 4 | 3 | 4 | 3 | 14 | 2 | 12 |

Dans cet exemple, la deuxième idée est peut-être la meilleure.

Ces facteurs influent sur le succès ou l'échec de l'idée d'entreprise. Il est à noter que la FCS implique un facteur critique de succès propre à l'entreprise identifiée, ce qui est très important pour le succès de cette entreprise spécifique. Si ce facteur est absent, inadéquat ou mal pris en compte, il peut conduire à l'échec total de l'idée commerciale envisagée. En comparant les scores des paramètres ci-dessus pour chaque idée d'entreprise, il est possible d'en choisir une qui est viable.

Utilisez les paramètres suivants pour trouver la meilleure idée d'entreprise. Pour faciliter la prise de décision, il est possible de noter chacun des paramètres comme suit :

Paramètres supplémentaires

- Facilité des critères de mise en œuvre
- Critères d'exposition aux risques
- Priorité gouvernementale et critères de soutien



Il est également important de prendre en compte les paramètres supplémentaires suivants lors de la sélection d'une idée d'entreprise :

- Facilité des critères de mise en œuvre
 - si l'entreprise peut être lancée dans un court délai de gestation ou une période préparatoire raisonnable (par exemple, trois mois) ou non ;
 - La mesure dans laquelle l'entrepreneur peut contrôler les difficultés imprévues et commencer l'exploitation ;
 - Les ressources financières et humaines disponibles.
- Critères d'exposition aux risques
 - Si le produit ou le service peut être facilement copié ou imité s'il est jugé très rentable par d'autres ;
 - Les concurrents qui ont plus de ressources et d'expertise peuvent riposter efficacement s'ils sont menacés par la nouvelle entreprise ;
 - L'activité envisagée peut souffrir de facteurs imprévus tels que l'indisponibilité des matières premières.
- Priorité gouvernementale et critères de soutien
 - L'entreprise envisagée figure-t-elle sur la liste des priorités du gouvernement pour la promotion de l'investissement et la création d'emplois ?

Paramètres supplémentaires

- Facilité des critères de mise en œuvre
- Critères d'exposition aux risques
- Priorité gouvernementale et critères de soutien



- Est-il possible d'obtenir une aide gouvernementale comme une exemption ou une réduction d'impôt, un prêt à taux d'intérêt réduit ou d'autres mesures de soutien comme l'accès au marché ou des services techniques ou consultatifs ?



Analyse SWOT

| | Utile | Nocif |
|------------------------|--|---|
| <u>Origine interne</u> | Forces Facteurs positifs à capitaliser | Faiblesses Facteurs négatifs à éliminer |
| <u>Origine externe</u> | Opportunités Pour les utiliser | Menaces Pour les éviter/prévoir |

Après avoir choisi votre idée d'entreprise, vous devez savoir si elle est concurrentielle et rentable. Vous pouvez tester cela en effectuant une analyse SWOT. C'est une technique pour identifier les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces. Elle peut s'appliquer aux domaines fonctionnels d'une entreprise ainsi qu'aux projets, produits et services. Dans le but de démarrer une nouvelle entreprise, les Forces, les Faiblesses, les Opportunités et les Menaces méritent une plus grande attention car elles aident à évaluer ou à décider si l'entreprise doit ou non démarrer.

- Pour connaître les forces et les faiblesses, vous examinez votre entreprise et votre situation personnelle, ce qui pourrait avoir une incidence sur l'entreprise ;
- Pour les opportunités et les menaces, vous regardez à l'extérieur de votre entreprise et essayez d'évaluer des situations en dehors de votre influence mais que vous pouvez utiliser ou éventuellement éviter.





Résumé des points clés 1/2

- Examinez vos propres compétences ;
- Tenez-vous au courant de l'actualité et soyez prêt à profiter des occasions d'affaires ;
- Inventez un nouveau produit ou service ;
- Ajoutez de la valeur à un produit existant ;
- Étudiez d'autres marchés ;
- Améliorez un produit ou un service existant ;
- Suivez la tendance ;
- Les secteurs économiques émergents les plus importants peuvent être une source précieuse d'idées d'affaires.

Les points suivants pourraient vous aider à générer des idées qui pourraient potentiellement devenir une entreprise :

- Examinez vos propres compétences ;
- Tenez-vous au courant de l'actualité et soyez prêt à profiter des occasions d'affaires ;
- Inventez un nouveau produit ou service ;
- Ajoutez de la valeur à un produit existant ;
- Étudiez d'autres marchés ;
- Améliorez un produit ou un service existant ;
- Suivez la tendance ;
- Les secteurs économiques émergents les plus importants peuvent être une source précieuse d'idées d'affaires.



Résumé des points clés 2/2

- La technique SCAMPER comprend une série de questions qui peuvent vous aider à trouver des idées créatives pour développer de nouveaux produits et pour améliorer ceux qui existent déjà. Vous pouvez consulter le document et tester les questions avec votre idée d'entreprise.
- Vous pouvez évaluer les Facteurs Critiques de Succès (FCS) en posant des questions spécifiques concernant le personnel, les outils, la demande de votre produit/service dans votre région et les besoins des clients, la disponibilité des matières premières et la concurrence.



La technique SCAMPER comprend une série de questions qui peuvent vous aider à trouver des idées créatives pour développer de nouveaux produits et pour améliorer ceux qui existent déjà. Vous pouvez consulter le document et tester les questions avec votre idée d'entreprise.

Une fois que vous avez trouvé des idées spécifiques pour une entreprise potentielle, vous pouvez évaluer les Facteurs Critiques de Succès (FCS) en posant des questions spécifiques concernant le personnel, les outils, la demande de votre produit/service dans votre région et les besoins des clients, la disponibilité des matières premières et la concurrence.

Un autre outil utile pour évaluer vos idées est l'analyse SWOT.





Merci d'avoir pris le temps d'utiliser cette ressource "Opportunités pour votre entreprise" élaborée par l'équipe du projet RESET.

Pour de plus amples renseignements ou d'autres ressources élaborées dans le cadre de RESET, veuillez consulter le site Web du projet à l'adresse suivante : www.resetproject.eu

Merci d'avoir pris le temps d'utiliser cette ressource sur le développement et planification d'une entreprise élaborée par l'équipe du projet RESET.

Pour de plus amples renseignements ou d'autres ressources élaborées dans le cadre de RESET, veuillez consulter le site Web du projet à l'adresse suivante : www.resetproject.eu





innoventum

in association with

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Fédération suisse pour la formation continue
F S E A ■ Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning



Erasmus+

Project Number 2017-1-FR01-KA204-037152

This project has been funded with support from the European Commission.
This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.