

## Problème

- le train coûte cher
- le train est peu disponible en périodes de fortes affluences
- 3/4 des voitures roulent "à vide"
- Le coût de l'essence + péage

1

## Alternatives existantes

- L'avion
- Prendre le train
- Prendre sa voiture seul et prendre tous les frais en charge

6

## Solution

Une plateforme de mise en relation entre conducteurs et personnes qui souhaitent se rendre d'un point A à un point B, permet de gérer le paiement, l'assurance et les contacts.

3

## Indicateurs clés

- nombre de convois effectués
- satisfaction des utilisateurs
- taux de ré-utilisation

## Proposition de valeur unique

La première plateforme pour rendre le covoiturage simple et accessible à tous.

2

## Concept de haut niveau

Rendre accessible le covoiturage en créant une "masse critique" pour que le service soit optimale.

## Avantage concurrentiel

Pas encore d'acteur sur le marché (avantage du premier entrant)

7

## Canaux

Stickers sur les voitures  
Télévision  
Bouche à oreille  
Partenariats (Total)

8

## Segments clients

- jeunes voyageurs avec budget restreint
- personnes qui voyagent bcp en voiture et veulent amortir les frais
- personnes qui veulent de la compagnie sur la route
- personnes qui veulent voyager autrement

4

## Adeptes précoces

Jeunes voyageurs (17-30 ans)

## Structure des coûts

Développement logiciel  
Équipe  
Marketing

## Sources de revenus

Commission sur chaque covoiturage (%)  
Proposition d'assurance (commission sur assurance)

5

# COMMENT PROTOTYPER SA SOLUTION ?

SOFTWARE OU HARDWARE



## Site web ?

Il existe des dizaines d'outils en ligne pour créer un site gratuitement et le tester auprès d'une communauté de bêtesteurs.



## Plateforme ?

Pour passer directement au prototypage d'une application, on peut créer des écrans sur PPT ou encore via des outils en ligne.



## Hardware ?

Quels changements dans la technologie, les politiques et les modèles sociaux peuvent être une opportunité de croissance pour l'entreprise ?

Avant de passer sur un outil en ligne, nous vous conseillons vivement de maquetter votre solution avec une feuille et un crayon ! Gain de temps assuré...

# À VOUS DE JOUER !

1. Réfléchir à une problématique et à la solution (votre startup)
2. Construction du Lean Canva en équipe
3. Début de maquettage et du pitch de 2'

Exemple de méthodologie pour l'étape 1 : tour de table par groupe, rebondir sur les idées, identifier des problèmes ou des transitions écologiques, valider une idée en groupe, commencer le lean canva pour se mettre d'accord.



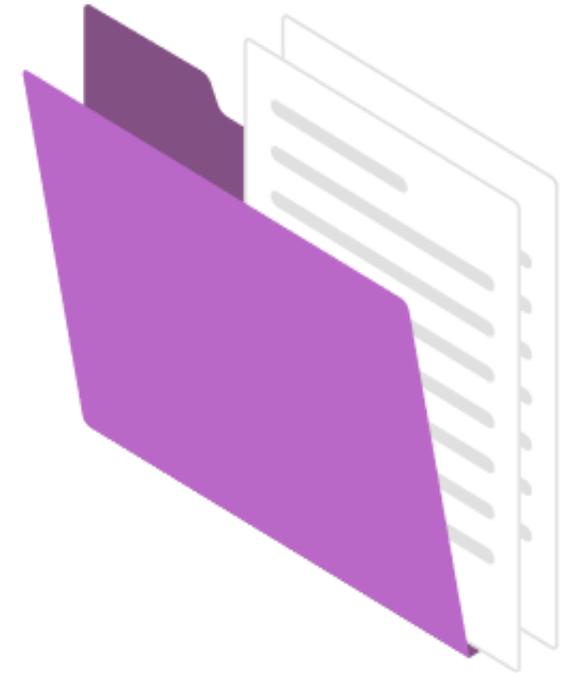
# La base du business plan

Le business plan repose sur trois éléments :

L'entrepreneur - assume consciemment certains risques et veut réaliser un certain profit ;

L'idée développée dans l'entreprise - certaines activités menées par l'entrepreneur qui génèrent des bénéfices ;

Environnement des affaires - un environnement dans lequel l'entrepreneur exerce ses activités.



# Qu'est-ce qu'un business plan ?

## Le plan de départ

**Un plan de démarrage simple est un énoncé sur la mission de l'entreprise, la voie du succès, une simple analyse de marché, une analyse préliminaire des prix et des coûts,**

**Ce type de plan est bon pour décider s'il s'agit d'une entreprise rentable,**

**Ce plan n'est pas suffisant pour gérer une entreprise.**



# Plan d'affaires

Le business plan est un document analytique dans lequel :



les objectifs de l'entreprise sont clairement définis,



la stratégie pour les atteindre est déterminée,



le plan d'action est présenté.



# Plan d'affaires

C'est un outil de gestion et de planification à travers le plan d'affaires que l'entrepreneur peut diriger et contrôler l'ensemble du processus de création d'une entreprise.



# Plan d'affaires

Il s'agit d'un outil de suivi et d'évaluation d'entreprise en tant qu'outil de gestion de plan d'affaires qui aide l'entrepreneur à suivre et à évaluer le développement de l'entreprise.



# Plan d'affaires

C'est un outil de communication externe, le plan d'affaires est utilisé pour attirer des capitaux d'investissement, des prêts et des partenaires commerciaux



# Plan d'affaires

Il s'agit d'un matériel de présentation / promotion qui montre comment l'entreprise est allée jusqu'à présent, quels étaient les paramètres qu'elle s'est fixée pour atteindre, quelles sont les prochaines étapes nécessaires à suivre.



# Quel est le processus de planification d'entreprise?

La planification d'entreprise est un processus répétitif d'identification, de collecte, d'analyse et d'interprétation des informations relatives à l'activité d'une entreprise afin de définir sa mission, ses objectifs, ses stratégies et ses plans d'action pour une période donnée.



# Le business plan doit être constamment mis à jour

Le cheminement logique du business plan est le suivant :

**PLAN - ACTION - ÉVALUATION - PLAN**

- planifier ce que vous voulez accomplir ;
- après une certaine période, évaluez ce que vous avez accompli, en le comparant avec ce que vous vous apprêtez à accomplir ;
- analyser les causes des écarts possibles ;
- rechercher des moyens de remédier aux lacunes ;
- adapter le plan aux nouvelles conditions.



# La structure pyramidale de la planification



**La structure pyramidale de la planification**

**Leur unité définit la mission de l'entreprise -  
la phrase ou l'expression définissante  
qui est l'entreprise, ce qu'elle fait, pour qui elle fait  
et comment il fait**

**Leur unité définit la mission de l'entreprise -  
la phrase ou l'expression définissante  
qui est l'entreprise, ce qu'elle fait, pour qui elle fait  
et comment il fait**

**Les objectifs commerciaux sont détaillés dans la stratégie -  
comment atteindre les objectifs**

**Sur la base de la stratégie, les plans d'action sont construits-  
mesures concrètes à prendre pour y parvenir  
stratégie d'entreprise**

# La planification d'entreprise implique :

- a) **Rassembler des informations sur l'entreprise, les clients, la concurrence, l'industrie, le processus de production et les opérations, le personnel, ainsi que des informations de comptabilité financière,**
- b) **Analyse des informations de tous points de vue pour voir la cause de la situation actuelle, les menaces à l'intérieur de l'entreprise et les opportunités à l'extérieur,**
- c) **Les utiliser dans l'activité future pour obtenir un profit confortable et durable.**



## Description du plan d'affaires

*(Il doit contenir les aspects les plus importants du plan d'affaires ci-dessous. Description que vous devez remplir la dernière fois dans ce plan d'affaires.)*





## Chapitre 2

### Description de l'idée d'entreprise

*(Le moment où vous devez compléter le plus en détail possible l'idée d'entreprise, les actionnaires et le lieu où vous souhaitez mettre en œuvre cette idée. Le plus en détail possible.)*

- Description des actionnaires
- Description de l'idée
- L'emplacement et les équipements offerts par celui-ci



## Description des services/produits

Description des services/produits

- Description des prestations
- Analyse CAB (Caractéristiques-Avantages-Benefice)
  
- Établir le coût de production
- La stratégie des futurs produits (quels types de produits/services) vous envisagez de lancer sur futur



# Chapitre 4

## **Analyse de marché**

(Ce chapitre contient les 3 analyses suivantes :

concurrents, analyse du public cible, analyse du marché et de l'industrie.)



# Chapitre 5

## Description des stratégies de mise en œuvre / de lancement

Réalisation de l'action – Pour chaque objectif, élaborer un plan de bataille qui contient activités, ressources utilisées, objectifs pour chaque activité, stratégie de mise en œuvre, stratégie marketing, stratégie commerciale

# Chapitre 6

## Stratégie du personnel et forme juridique

### Structure de l'entreprise

**(C'est le moment où vous devez réfléchir à la structure avec laquelle votre entreprise sera organisée. Établissez très clairement vos départements et la responsabilité de chacun)**

**Détaillez la structure de votre future entreprise !**

### Équipe de direction vs. Équipe opérationnelle

**(Détaillez les responsabilités de chaque employé de votre entreprise. Faites une description de poste pour chacun d'eux. Vaut-il la peine d'embaucher un homme ou est-il préférable d'externaliser ?)**

### Plan de formation du personnel

**(Comment souhaitez-vous développer votre personnel pendant l'activité ? Vous vous concentrerez sur la formation du personnel ?)**



## **Projection des revenus et des dépenses**

**Expliquez le plus en détail possible les points les plus importants du compte de résultat, à savoir : les dépenses nécessaires, les revenus obtenus, les marges brutes, le profit ou la perte obtenu pour chaque année.**



## Les différentes parties sont en règle générale structurées de la façon suivant :

1. Synthèse (*executive summary*) ;
2. Besoin du client et opportunité d'affaire (Domaine d'activité stratégique, Étude de marché) ;
3. Stratégie et étapes clefs : Business Model Canvas : matrice d'affaires ;
4. Plan marketing : caractéristiques et avantages de l'offre ;
5. [Plan opérationnel](#) : Lancement du projet, ressources mobilisées, écosystème d'innovation à mobiliser,
6. Management et personnes clefs ;
7. Projections financières : bilan prévisionnel, résultat prévisionnel, plan de trésorerie prévisionnel, point mort prévisionnel ; Dans le cadre d'un business plan anglosaxon, la partie différera du fait d'une comptabilité différente. Ainsi, le compte de résultat anglo-saxon affecte les charges par destination, tandis que le compte de résultat français les affecte par nature.
8. Besoins et plan de financement