

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 convoits 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 méthode 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. Equipe 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