

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 :

concurrentielle, 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

Aspects financiers de l'entrepreneuriat

Cours 3



Le financement de l'entrepreneuriat peut être un problème.

Plus la nouveauté de l'idée d'entreprise est élevée (un nouveau produit ou service, une nouvelle technologie de production, etc.), plus la difficulté de trouver des sources de financement est grande.

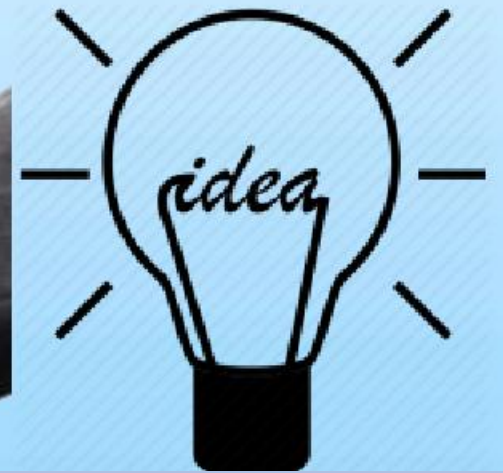




L'élément de nouveauté est toujours perçu avec méfiance et la volonté des individus d'investir dans quelque chose de nouveau est relativement faible.

Bien sûr, la meilleure situation pour un entrepreneur est d'avoir toutes les ressources dont il a besoin dès le départ, mais ce n'est pas souvent le cas.

Le financement de l'activité entrepreneuriale n'est pas un acte de charité. L'investisseur doit voir qu'en décidant d'investir dans l'entreprise qui lui est présentée, il gagnera beaucoup plus que s'il choisissait une autre alternative d'investissement.



Dans l'activité pratique, différentes sources de financement d'une nouvelle entreprise peuvent être identifiées. L'une des classifications les plus simples des sources de financement est celle qui distingue les sources ou fonds propres des sources attirées par diverses méthodes.



Fonds privés, nationaux et internationaux, publics et non remboursables



Investissements personnels

De l'argent propre et des actifs collatéraux dont le niveau dépend de la solvabilité de l'individu / de l'entreprise, qui influence la capacité d'obtenir un prêt et la possibilité d'avoir une certaine indépendance vis-à-vis d'un tiers.



Capital d'investissement

Cette source n'est pas accessible à tous les entrepreneurs - les détenteurs de ce type de capital recherchent des entreprises et/ou des sociétés basées sur des hautes ou hautes technologies, qui ont un fort potentiel de croissance, dans des secteurs tels que les technologies de l'information, des communications ou des biotechnologies ;

« L'argent pour l'amour »

Emprunter à la famille et/ou aux amis





'Ange'

Des personnes riches ou retraitées occupant des postes de direction dans certaines entreprises, qui investissent directement dans de petites entreprises, détenues par d'autres personnes.

Site de mandat

Détenteurs de titres qui donnent à leur détenteur le droit d'acheter des actions de l'émetteur dans un certain délai.

Incubateurs d'entreprises

Également appelés « accélérateurs » - que l'on trouve généralement dans le domaine de la haute technologie, qui fournit un soutien aux nouvelles entreprises à divers stades de développement.

**Subventions ou subventions publiques
Fourni par des agences
gouvernementales pour encourager la
création de nouvelles entreprises dans
des domaines stratégiques.**





Crédits bancaires

Les sources de financement les plus courantes pour les petites et moyennes entreprises (PME) - peuvent être des prêts obtenus auprès de banques ou d'autres institutions financières et bancaires, spécialisées dans les activités d'investissement, ou de l'argent pouvant être obtenu par le biais d'émissions d'obligations :

Location

Les sources obtenues auprès d'institutions financières spécialisées, voire de banques, qui impliquent l'achat de biens (immobilier ou équipement et technologie), qui, dans la plupart des cas, restent en possession du client (à la fin du bail, le client peut acheter le bien à un prix égal au montant restant à payer à la rupture de la relation contractuelle, ou à un prix initialement fixé).



Gestion financière, chiffre d'affaires et résultat

La gestion financière d'une nouvelle entreprise est

souvent négligée par les petits entrepreneurs.

Quelle que soit la qualité d'une idée d'entreprise, si la quantité et la qualité de toutes les ressources nécessaires (y compris les fonds) ne sont pas assurées, elle est vouée à l'échec.



Direction financière



Tout d'abord, la gestion financière représente (Dictionnaire d'affaires et guide d'étude de gestion) :

- planifier, diriger, surveiller, organiser et contrôler les ressources monétaires d'une organisation.
- planifier, organiser, coordonner et contrôler les activités financières, telles que l'approvisionnement et l'utilisation des fonds de l'entreprise.
- C'est appliquer les principes de la direction générale aux ressources financières d'organisation.

Deuxièmement, les objectifs de la gestion financiers sont :

- Assurer la fourniture régulière et adéquate de fonds, en selon les besoins.
- Pour assurer une rémunération adéquate pour les actionnaires, qui dépend de la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices, le cours de l'action sur le marché des capitaux, afin que leurs attentes soient satisfaites.
- Assurer une utilisation optimale des fonds - une fois que les fonds ou les ressources ont été obtenus au coût le plus bas, ils doivent être utilisés aussi pleinement ou efficacement que possible.
- Assurer la sécurité de l'investissement - les fonds doivent être utilisés dans des investissements aussi sûrs que possible, afin d'atteindre un niveau de rentabilité adéquat.

- Prévoyez une structure de capital solide - il devrait y avoir une composition solide et équitable du capital afin de maintenir un équilibre entre le capital emprunté et les capitaux propres.



Chiffre d'affaires et bénéfice

Il est important de détailler la notion de seuil de rentabilité (Q_r) d'une entreprise (ou société). L'analyse du seuil de rentabilité est une méthode par laquelle un niveau de sécurité peut être calculé pour le volume minimum d'activité au sein de l'entreprise, respectivement la valeur de la valeur ventes minimales, de manière à couvrir tous les coûts induits par le processus de production, qu'ils soient fixes ou variables.



Fonds de roulement et trésorerie

Il y a deux autres concepts qui sont très important dans l'activité entrepreneuriale. En ce sens, nous nous référons au capital de travail et aux flux de trésorerie.



Fonds de roulement et trésorerie



Une définition très succincte du fonds de roulement

(Corporate Finance Institute) est la suivante :

- représente la différence entre les actifs et les passifs courants de la société.
- c'est une méthode financière pour mesurer le volume de liquidité dont une entreprise a besoin pour payer ses factures (pour payer ses dettes courantes) sur une période d'un an.
- lorsqu'une entreprise a un excédent d'actif circulant par rapport au passif circulant, l'excédent peut être utilisé pour soutenir le développement de activités actuelles.

Fonds de roulement et trésorerie

Les actifs courants, tels que la trésorerie ou les équivalents de trésorerie, tels que les stocks, les créances et les valeurs mobilières de placement, sont les ressources d'une entreprise.

qui peuvent être convertis en espèces au cours d'une année.

Les passifs courants sont des sommes d'argent sous forme de factures à payer, d'emprunts à court terme à rembourser et de charges à payer à payer au cours d'une année.



TAF :

- l'idée (il faudra justifier votre idée)
- Construction Lean Canvas
- Partager un plan marketing pour présenter votre produit/ service