

Matière : Entrepreneuriat et Management d'Entreprise

3^{ème} année Licence, spécialité Génie civil

Enseignant : Dr. DIF Zouheyr

Chapitre n°6 : Elaboration du projet d'entreprise

I- Introduction

L'élaboration d'un projet d'entreprise est un processus crucial pour définir la vision, les objectifs et les stratégies d'une entreprise. Cela implique une analyse approfondie de l'environnement commercial, de la concurrence, des opportunités et des défis. Le projet d'entreprise doit définir clairement la proposition de valeur de l'entreprise, son marché cible, ses produits ou services, ainsi que sa structure organisationnelle et ses ressources requises. Il est essentiel d'élaborer une stratégie commerciale solide, en identifiant les avantages concurrentiels et en déterminant les actions nécessaires pour atteindre les objectifs fixés. L'élaboration du projet d'entreprise permet de fournir une feuille de route claire et cohérente pour guider les décisions et les actions de l'entreprise vers la réussite.

II- Business Model

Le concept du business model, également connu sous le nom de modèle économique ou modèle d'affaires, va au-delà d'une simple description des revenus générés par une entreprise. Il englobe une vision détaillée de la manière dont celle-ci organise ses ressources, ses activités et ses partenariats afin de générer des revenus et d'atteindre la rentabilité.

En élaborant un business model, il est essentiel de définir précisément ce que l'entreprise va offrir sur le marché, à qui elle s'adresse, quel est l'objectif poursuivi, comment elle va opérer et quels bénéfices elle en tirera.

Le développement d'un business model repose sur une stratégie préalablement établie. Il ne s'agit pas seulement de donner une description sommaire de l'activité, mais plutôt d'analyser en profondeur tous les aspects de l'entreprise.

Cela inclut la clarification des sources de revenus, la définition du marché cible, la mise en place d'une proposition de valeur unique, la conception d'un modèle opérationnel efficace, l'identification des partenariats clés et la détermination des coûts et des investissements nécessaires.

Un business model solide permet de donner une direction claire à l'entreprise, d'optimiser ses ressources et de maximiser ses chances de succès sur le marché. Il s'agit d'un processus essentiel pour assurer la viabilité et la croissance à long terme de l'entreprise.

III- Description du business model

La description du business model vise à répondre à plusieurs questions clés pour définir en détail le fonctionnement de votre entreprise :

Quel produit ou service avez-vous l'intention de proposer ?

Il est essentiel de décrire précisément ce que votre entreprise va offrir sur le marché. Quelles sont les caractéristiques distinctives de votre produit ou service ? Quelle est sa valeur ajoutée par rapport à ce que proposent vos concurrents ?

Quels sont les atouts (avantages) de votre produit ou service par rapport à ceux de vos concurrents ?

Identifiez les avantages concurrentiels de votre offre. Qu'est-ce qui rend votre produit ou service unique ou supérieur à ceux de vos concurrents ? Il peut s'agir de prix compétitifs, d'une qualité supérieure, d'une innovation technologique, d'une expérience utilisateur exceptionnelle, etc.

Qui constitue votre clientèle cible et quelles stratégies allez-vous mettre en place pour les atteindre ?

Définissez clairement le profil de votre clientèle cible. Quels sont leurs besoins, leurs préférences et leurs comportements d'achat ? Ensuite, analysez les stratégies de marketing et de communication que vous allez utiliser pour atteindre efficacement votre public cible et promouvoir votre offre.

Quels sont les moyens nécessaires à la réalisation de votre produit ou service ?

Identifiez les ressources et les compétences nécessaires pour développer et fournir votre produit ou service. Cela peut inclure des aspects tels que les matières premières, les équipements, les technologies, le personnel qualifié, les partenariats clés, etc.

Quels sont les principaux coûts et revenus engendrés par votre activité ?

Analysez les coûts impliqués dans la production, la distribution et la commercialisation de votre produit ou service. Identifiez également les différentes sources de revenus, qu'il s'agisse de ventes directes, de modèles d'abonnement, de publicité, de commissions, etc.

La description détaillée de votre business model permet d'avoir une vision claire de la manière dont votre entreprise va opérer, générer des revenus et se démarquer sur le marché. Cela aide à évaluer la viabilité financière de votre projet et à élaborer des stratégies cohérentes pour atteindre vos objectifs commerciaux.

IV- Business Plan

Le business plan, également appelé plan d'affaires, est un document essentiel qui présente de manière complète votre projet de création d'entreprise. Il rassemble toutes les études que vous avez réalisées pour votre projet en un seul document structuré.

Ce document revêt une importance capitale dans le cadre de votre projet, car il vous permet d'expliquer en détail vos idées, vos objectifs et votre stratégie à des tiers tels que les investisseurs, les banquiers et les administrations. Il constitue une référence essentielle pour obtenir les financements nécessaires à la réalisation de votre projet.

Le business plan comprend plusieurs sections clés, telles que la présentation de l'entreprise, l'analyse de marché, la description du produit ou service, la stratégie marketing, l'organisation et la structure de l'entreprise, les prévisions financières, etc. Chaque section est soigneusement élaborée pour fournir une vision complète et convaincante de votre projet.

En réunissant toutes les informations pertinentes dans un document unique, le business plan permet aux parties intéressées d'évaluer la viabilité de votre projet, la cohérence de votre stratégie et les perspectives de rentabilité. Il constitue également un outil de gestion interne précieux, vous aidant à définir et à suivre vos objectifs, à prendre des décisions éclairées et à communiquer efficacement avec les parties prenantes.

V- Caractéristiques du business plan

Le business plan doit fournir aux lecteurs les éléments suivants :

1- Une compréhension rapide de la nature du produit ou service proposé et du besoin qu'il vise à satisfaire.

Le business plan doit clairement expliquer en quoi consiste votre produit ou service et quel problème ou besoin il résout pour les clients. Il est important de présenter les caractéristiques distinctives de votre offre et de démontrer en quoi elle se démarque sur le marché.

2- Des informations sur les personnes ou entités à l'origine du projet, y compris leurs motivations, objectifs et atouts pour mener le projet à terme.

Les lecteurs du business plan veulent connaître l'équipe dirigeante et les parties prenantes impliquées dans le projet. Il est essentiel de présenter leur expérience, leurs compétences et leurs antécédents qui les rendent qualifiés pour mener le projet à bien. Expliquez également les motivations et les objectifs de l'équipe pour renforcer la confiance et la crédibilité.

3- Une évaluation de la valeur du projet et du sérieux de sa préparation.

Le business plan doit démontrer que le projet a été soigneusement étudié et évalué. Cela peut inclure des études de marché, des analyses de rentabilité, des projections financières et d'autres évaluations pertinentes. Il est important de présenter des données et des informations factuelles pour étayer la valeur et le potentiel de rentabilité du projet.

4- Les éléments nécessaires pour que le lecteur puisse prendre position sur le projet.

Le business plan doit fournir tous les éléments nécessaires pour que les lecteurs puissent prendre une décision éclairée sur le projet. Cela peut inclure des informations sur les risques et les opportunités, les prévisions financières, les stratégies de croissance, les plans de marketing et de vente, ainsi que les besoins en financement. Il est important de présenter les avantages et les résultats potentiels du projet de manière convaincante.

Le business plan (dossier) doit être :

- **Concis** : Simplifiez votre business plan pour faciliter la lecture et éviter les préjugés défavorables.
- **Soigné** : Soignez la présentation de votre business plan pour créer une première impression favorable chez le lecteur.
- **Complet** : Tout en abordant tous les aspects permettant d'évaluer la faisabilité et la viabilité du projet.
- **Bien structuré** : Il doit être structuré de manière logique, avec une décomposition en parties et sous-parties cohérente.
- **Précis** : Assurez-vous de la crédibilité en ne faisant que des affirmations vérifiables et en citant vos sources, en incluant un maximum de justificatif dans les annexes du dossier.
- **Vendeur** : Maintenez la crédibilité tout en mettant en avant les points forts du projet en récapitulant les arguments clés dans chaque partie du dossier.

VI- Structure du business plan

1- Résumé exécutif :

- Votre business plan doit captiver dès le début avec une présentation concise et attrayante du projet.
- En une ou deux pages, provoquez l'intérêt de votre lecteur en lui fournissant une compréhension immédiate.
- C'est l'instant crucial pour susciter la curiosité et aller au-delà du résumé exécutif !

2- Membres de l'équipe (y compris vous) :

- La présentation du porteur de projet (vous) ou de l'équipe fondatrice doit être soignée, mettant en valeur les expériences pertinentes. Elle doit être accrocheuse, car la personnalité et la complémentarité de l'équipe peuvent être aussi cruciales que le projet lui-même.

3- Aperçu global du projet entrepreneurial :

- Expliquer l'origine de votre projet : comment et pourquoi l'idée vous est venue, vos motivations pour entreprendre cette entreprise, vos objectifs et les atouts qui vous permettront de réussir.

4- Volet économique :

- Une description des produits et services proposés,
- Une exposition du modèle économique (ou business model)
- Les résultats de l'analyse (étude) du marché,
- Le plan stratégique de commercialisation,
- La prévision du chiffre d'affaires estimé,
- Les mesures à prendre pour atteindre vos objectifs de vente.

5- Volet financier :

- Il englobe tous les éléments qui expriment la partie économique en termes financiers. Sa structure dépendra bien sûr du secteur d'activité et du potentiel de croissance de votre projet.

6- Volet juridique :

- La description du cadre juridique de la nouvelle entreprise a pour objectif d'expliquer et de justifier le choix effectué, tout en présentant la répartition du capital.

7- La table des matières (sommaire) :

- Pour faciliter la lecture du business plan, veillez à inclure cet élément essentiel ! Il est généralement positionné en début du dossier, soit avant, soit après le résumé exécutif.

8- La section documentaire :

- Cette section doit être regroupée dans un dossier séparé afin de rassembler tous les documents justificatifs et de ne pas surcharger le business plan.

VII- Business Model Canvas

Le Business Model Canvas (BMC), ou Canevas de Modèle Économique, est un outil largement utilisé pour décrire de manière simple et visuelle le modèle économique d'une entreprise.

Le BMC vous permet de représenter l'ensemble de votre modèle économique sur une seule page, organisée en neuf blocs clés. Chaque bloc représente un aspect essentiel de votre entreprise, tel que les segments de clientèle, les partenaires clés, les activités clés, les ressources clés, les canaux de distribution, la proposition de valeur, les relations client, les sources de revenus et la structure des coûts.

Une fois que vous avez complété le BMC, il vous donne une vision globale et claire de votre modèle économique. Vous pouvez rapidement visualiser les interactions entre les différentes composantes de votre entreprise et identifier les besoins, les actions à entreprendre et les axes d'amélioration à privilégier.

Il existe plusieurs méthodes pour réaliser un Business Model Canvas, mais la méthode la plus répandue et largement utilisée est celle proposée par Alexander Osterwalder et Yves Pigneur dans leur livre "Business Model Generation". Cette méthode fournit un cadre structuré et des questions clés à considérer pour chaque bloc du BMC, facilitant ainsi l'élaboration de votre modèle économique.

Le BMC est apprécié pour sa simplicité et sa convivialité. Il encourage la réflexion stratégique, la créativité et la collaboration au sein de l'entreprise. Il peut être utilisé dans le processus de création d'entreprise, pour repenser un modèle existant ou pour explorer de nouvelles opportunités commerciales.