



Welcome
at the house of entrepreneurship

**OBJECTIF
entreprise**

Comment transformer mon idée...
... en un projet concret?

Nicolas Fries

HOUSE OF ENTREPRENEURSHIP
ONE-STOP SHOP

The background of the slide features several faint, light-colored graphics. On the left, a dashed orange line connects two location pin icons. In the center and right, there are faint outlines of gears, a bar chart, and a pie chart. Faint text elements like "STARTUP", "STEPS", "VISION", "70%", and "35%" are scattered across the background.

1



Une idée pour
réaliser son rêve



HOUSE OF **ENTREPRENEURSHIP**
ONE-STOP SHOP

2

Premières réflexions autour de mon idée...
...et c'est le « **champ des possibles** »



HOUSE OF **ENTREPRENEURSHIP**
ONE-STOP SHOP

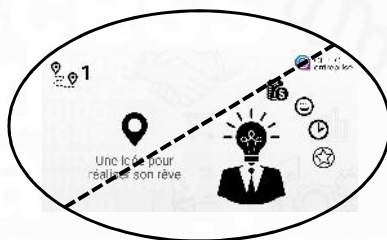
3

Choisissez un projet



HOUSE OF **ENTREPRENEURSHIP**
ONE-STOP SHOP

4



... pour faire la connaissance de son client!



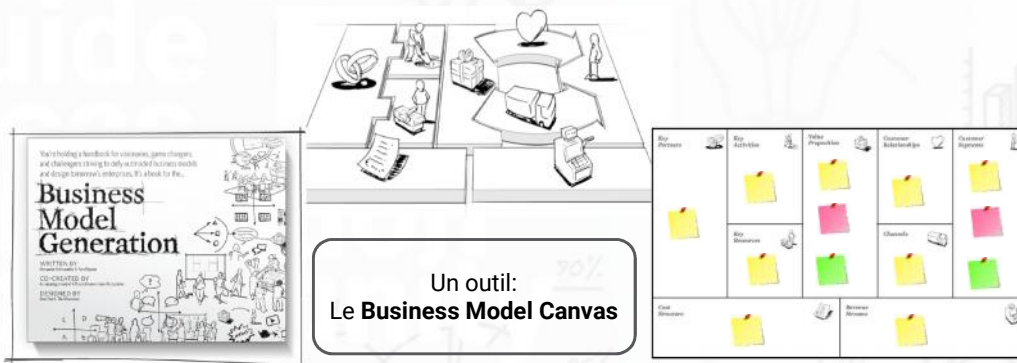
Mettre de côté son rêve & ce qu'on sait faire...

« Tout le monde » peut créer un produit... le plus dur est de répondre à un besoin!

HOUSE OF **ENTREPRENEURSHIP**
ONE-STOP SHOP



Se structurer pour diminuer l'incertitude



HOUSE OF **ENTREPRENEURSHIP**
ONE-STOP SHOP



Le Business Model Canvas en résumé

Définir son **modèle d'entreprise en 9 points cruciaux**

- Qui sont mes **clients**?
- Quelle **proposition de valeur** pour chaque client?
- Quelle **relation** j'ai avec mes clients? Via quels **canaux**?
- Pour obtenir quels **revenus**?
- Quelles sont les **ressources, les activités et les partenaires** nécessaires pour réaliser ma proposition de valeur?
- A quels **coûts**?

Travailler de manière **circulaire, visuelle et intuitive**

>> Business plan = linéaire, écrite et hermétique pour l'entrepreneur

HOUSE OF **ENTREPRENEURSHIP**
ONE-STOP SHOP

Forces et faiblesses de la méthode

Avantages du Canvas pour les Startups (>< PME établies)

- ✓ Sortir ses idées de sa tête / Visuel / Didactique
- ✓ Facile à changer et à adapter (Post-it) (BMC 0, 1, 2, 3...)
- ✓ Permet de travailler plus facilement en groupe
- ✓ Indique ce sur quoi se concentrer / permet de trier les informations (essentiels >< superficiels)
- ✓ Met en avant le manque d'information et l'incertitude

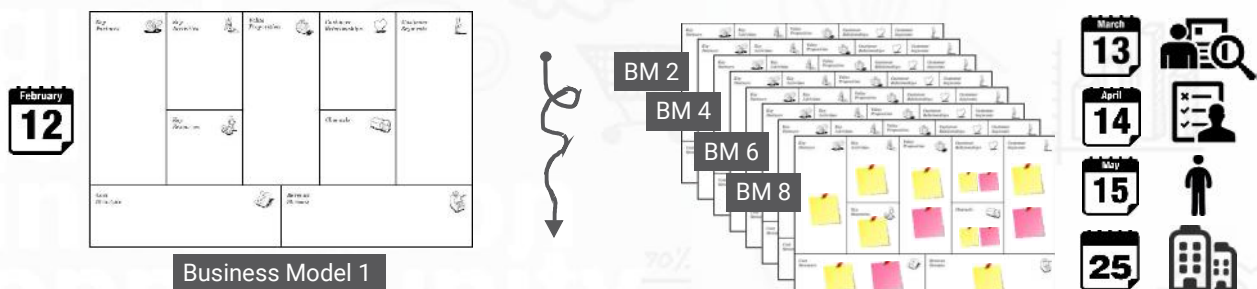
Problèmes?

- ✓ Seulement des suppositions → **mais nous pousse à l'action pour combler ce besoin!**
- ✓ N'explique pas comment vérifier les suppositions? Etude de marché? Analyse?
- ✓ S'intéresse peu à l'environnement et à la planification financière

HOUSE OF **ENTREPRENEURSHIP**
ONE-STOP SHOP



Valider pas à pas son Business Model



On confronte son idée à la réalité en se mettant en action (rencontre, test, discussions...)

HOUSE OF **ENTREPRENEURSHIP**
ONE-STOP SHOP



Le projet se construit avec le client!

1. Apprendre à connaître le **client**
2. Valider avec le **client**
3. Créer avec le **client**

Dernière étape = Création de l'entreprise

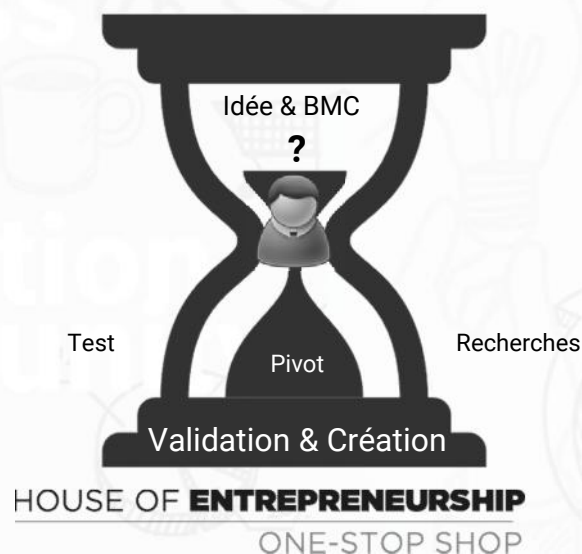


Et quand fait-on le Business Plan?

Sans CLIENTS... pas de revenus, pas d'entreprise, pas de personnel...

HOUSE OF **ENTREPRENEURSHIP**
ONE-STOP SHOP

Le processus de création...



Bonnes pratiques

- // Pour concrétiser un projet, il faut faire des choix et renoncer
 - Garder son focus sur son objectif est primordial
- // Se concentrer sur le plus important : le client
 - Trop souvent on se focalise sur les coûts, les autorisations...
- // Autant que possible, éviter de perdre son temps/argent
 - Il vaut mieux valider pas à pas et repartir de ce qui est validé
 - Privilégier le concret, les faits, la prise de contact, le réseau
- // Etre conscient du temps que cela prendra
 - Ne pas hésiter à utiliser des méthodes/se faire aider pour gagner du temps

HOUSE OF **ENTREPRENEURSHIP**
ONE-STOP SHOP

Merci de votre attention
Avez-vous des questions?



HOUSE OF **ENTREPRENEURSHIP**
ONE-STOP SHOP

