



MODULE 9

Je développe mon business

Résultats de l'apprentissage

Vous apprendrez ici :

- Vous pouvez élaborer et développer un business plan en partant de zéro.
- Vous pouvez trouver et sélectionner les bons outils de business plan pour élaborer votre plan.
- Comment gérer et organiser votre temps efficacement.



Figure 1: Business Plan

Informations de base



Dans ce module, vous apprendrez comment élaborer un business plan pour votre entreprise verte.



Ce module contient 4 exercices.



Vous aurez besoin de 15 h pour terminer le module.



Vous devez obtenir 66% de bonnes réponses pour réussir ce module.



Vos intervenants sont Amer et Ahmad

CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ POUR LES LIENS EXTERNES

Ce module contient des hyperliens vers des sites Web externes.

Ces liens externes sont fournis à titre de commodité et à des fins d'information uniquement ; ils ne constituent pas un soutien ou une approbation par Go4DiGREEN de tout produit, service ou opinion de la société, de l'organisation ou de l'individu.

Go4DiGREEN n'est pas responsable de l'exactitude, de la légalité ou du contenu du site externe ou de celui des liens ultérieurs. L'utilisation se fait à vos propres risques.

2020-1-AT01-KA226-VET-092693



Le soutien de la Commission européenne à la production de cette publication ne constitue pas une approbation de son contenu, qui n'engage que ses auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qu'elle contient.

Contenu

RESULTATS DE L'APPRENTISSAGE.....	1
INFORMATIONS DE BASE	0
BIENVENUE AU MODULE 9	3
COMMENT ELABORER VOTRE BUSINESS PLAN	3
Qu'est-ce qu'un business plan?.....	4
Pourquoi un business plan est-il important pour vous ?.....	5
Les éléments clés d'un Business Plan	12
L'énoncé de mission de votre entreprise verte	14
BUSINESS MODEL CANVAS.....	16
Avantages du Business Model Canvas.....	17
Composants du Business Model Canvas	19
1. Segments de clientèle.....	19
2. Proposition de valeur.....	20
3. Les Canaux	21
4. Relations avec les clients	21
5. Flux de revenus.....	22
6. Prendre un peu de recul.....	22
7. Ressources clés.....	24
8. Activités principales	24
9. Partenaires clés	25
10. Structure des coûts.....	25
Créer votre premier Business Model	27

Outils en ligne	27
Tutoriels sur les business plans	28
Modèles de business plan.....	30
Résumé de votre projet d'entreprise verte	32
TECHNIQUES DE GESTION DU TEMPS.....	35
Matrice Eisenhower	35
Méthode de blocage du temps	36
LISTE DE REFERENCE	39
LISTE DES FIGURES	39

Bienvenue au module 9

Dans la première partie de ce module, vous apprendrez à rédiger votre business plan. Nous commencerons par expliquer pourquoi il est important d'élaborer un business plan et nous vous familiariserons avec les éléments essentiels d'un business plan. À la fin de la première partie, vous rédigerez une déclaration de mission qui vous préparera à la rédaction ultérieure de votre business plan.

Dans la deuxième section, nous voulons vous présenter le Business Model Canvas. Un Business Model Canvas est la méthode la plus simple et la plus efficace pour rédiger un business plan. Avec Canvas, vous pouvez créer votre plan sur une seule feuille de papier. A la fin de cette section, vous réaliserez votre premier Business Model. Et vous rédigerez un résumé exécutif de votre projet d'entreprise verte.

Puisque vous devez travailler efficacement, la dernière section est consacrée aux techniques de gestion du temps. Nous vous présenterons des méthodes faciles à utiliser pour vous aider à organiser efficacement vos tâches.

Comment élaborer votre business plan

Le lancement d'une nouvelle entreprise nécessite la rédaction d'un business plan approprié. Pourtant, un tel processus semble compliqué pour de nombreuses entreprises, même les plus petites. La planification d'entreprise peut prendre beaucoup de temps. Et il peut être stressant de mener les recherches nécessaires et de rassembler les documents requis. Il peut également être difficile de savoir exactement dans quel format votre business plan doit être présenté et quelles informations y inclure. Pourtant, cette étape est cruciale, et nous vous guiderons pas à pas.

Qu'est-ce qu'un business plan?

En termes simples, un business plan est un document qui comprend les objectifs et les buts de votre entreprise. Il fournit principalement des informations sur le cadre opérationnel global de l'entreprise et sur la manière dont les activités commerciales permettent d'atteindre les objectifs de l'entreprise, notamment les ventes, le marketing et le développement de produits. Il peut également énumérer les objectifs individuels de l'entreprise, par exemple, la provenance des fonds, la manière dont les employés contribueront aux objectifs de l'entreprise et la manière dont l'entreprise peut réaliser des bénéfices.

La création d'une entreprise n'est pas facile et peut être risquée, mais aussi gratifiante si elle est faite de la bonne manière.



N'oubliez pas non plus l'analyse SWOT que vous avez apprise dans le **module 5**. L'**analyse SWOT** peut vous aider à **réduire l'incertitude, l'ambiguïté et le risque**.

En créant un business plan, vous pouvez structurer les étapes que vous devez suivre pour bien construire votre entreprise. Et un business plan vous aidera à atteindre les objectifs prévus pour votre entreprise. La création d'un business plan vous permet d'exploiter davantage le potentiel de votre idée d'entreprise et de réduire les risques.

Pourquoi un business plan est-il important pour vous ?

Selon un article publié par Indeed (2021), il existe 18 raisons pour lesquelles vous avez besoin d'un business plan, et vous trouverez ici les plus importantes d'entre elles :

" Il met en place un plan clair dans la phase de lancement. "

Il y a tellement d'éléments à prendre en compte lors de la création d'une entreprise. En plus de trouver une idée d'entreprise, vous devez également définir les aspects spécifiques de l'entreprise, comme les services ou les produits que vous vendrez, l'endroit où vous ferez des affaires (en ligne, hors ligne, et dans région géographique donnée), et aussi qui vous engagerez pour travailler avec vous.

"Pour mener les recherches nécessaires. "

Un business plan peut être élaboré à différents stades du développement de votre entreprise. Il peut être fait lorsque votre entreprise n'est encore qu'une idée, et il peut être fait lorsque votre entreprise est déjà en activité mais a besoin d'être modifiée. Que vous construisiez ou modifiez votre business plan, cela nécessite une étude du marché, la segmentation de la clientèle et la rentabilité. Par conséquent, vous apprenez déjà beaucoup sur votre entreprise et son potentiel en travaillant sur le projet.

" Pour évaluer les concurrents et trouver vos clients. "

En identifiant les concurrents, leurs activités et leur position sur le marché, vous pouvez mieux comprendre et prévoir votre position et votre public cible.

"Fixe les objectifs des employés et des managers."

Une répartition claire du travail, des tâches et des responsabilités est l'un des principaux facteurs de réussite de toute entreprise. Cela vous aide également à recruter le personnel adéquat pour votre entreprise en fixant des attentes et des objectifs clairs. Ce processus vous aide également à développer vos processus RH, facilitant ainsi l'intégration d'autres employés à l'avenir.

" Pour déterminer quand de nouveaux employés sont nécessaires. "

Avec le temps, votre entreprise et vos revenus vont croître, et vous devrez embaucher de nouveaux employés. Cependant, le moment de l'embauche est crucial car il peut avoir des résultats négatifs lorsque l'entreprise n'est pas prête pour cela. À ce stade, un business plan peut vous aider à décider du bon moment pour embaucher de nouveaux employés et des tâches exactes qu'ils devraient avoir pour que votre entreprise puisse rester sur la bonne voie.

" Fournir un guide aux prestataires de services. "

Les petites entreprises font généralement appel à des freelances et à des prestataires de services externes pour les aider à accomplir les tâches nécessaires à l'entreprise. Un business plan vous permet de partager facilement des informations et des sections avec les personnes sur lesquelles vous comptez pour soutenir votre entreprise, tout en vous assurant que toutes les parties concernées sont en phase avec leur travail.

"Vous aide à prendre des décisions commerciales importantes."

Certaines décisions stratégiques liées à l'entreprise, telles que l'implantation ou l'expansion de votre entreprise, sont complexes et délicates. Avec un business plan clair, vous pouvez déterminer les délais

ou les objectifs spécifiques que vous devez remplir pour prendre ces décisions importantes.

"Pour déterminer comment vous allez trouver des financements."

À un certain stade de votre activité, vous pouvez envisager de faire appel à des investisseurs pour financer votre entreprise. Cette étape importante nécessite une grande préparation, et un business plan vous aidera à présenter votre idée. En outre, un business plan est obligatoire pour enregistrer votre entreprise dans certains pays comme l'Allemagne ; il est également indispensable si vous demandez un prêt bancaire. Un business plan est également utile pour déterminer la somme d'argent dont vous aurez besoin pour démarrer et maintenir l'entreprise pendant un certain temps.

"Vous aider à prévoir les problèmes."

Votre entreprise peut être confrontée à plusieurs défis à certains stades, comme des saisons de vente réduites ou un changement dans les tendances du marché ; un business plan peut vous aider à relever ces défis et à vous préparer à y faire face.



Figure 2: Solutions

"Pour éviter les grosses erreurs. "

Il existe de nombreuses raisons pour lesquelles les entreprises échouent ; selon les [données de CB Insights](#), les causes les plus courantes sont les suivantes :

Aucun besoin du marché : Personne ne veut ce que vous vendez.

Manque de capital : Problèmes de trésorerie ou entreprises tout simplement à court d'argent.

Équipe inadéquate : Cela souligne l'importance d'embaucher les bonnes personnes pour vous aider à gérer votre entreprise.

Une concurrence acharnée : il est difficile de générer un bénéfice régulier lorsque vous avez de nombreux concurrents dans votre secteur.

Fixation des prix : certains entrepreneurs fixent le prix de leurs produits ou services à un niveau trop élevé ou trop bas—les deux scénarios pouvant mener à un désastre.

" Pour prouver la viabilité de l'entreprise. "

Lors de la création d'une entreprise, la motivation et la passion sont excellentes, mais il en faut davantage pour bâtir une entreprise prospère.

Planifier exactement comment vous allez transformer cette vision en une entreprise prospère est l'étape la plus importante entre la passion, la vision et la réalité. Un business plan est la voie à suivre pour convertir la vision en une véritable idée commerciale.

L'étude de marché est un élément essentiel de votre business plan. Elle vous permet de comprendre en profondeur le marché, vos points d'entrée raisonnables, vos concurrents, etc. Si l'étude de marché est indispensable pour les nouvelles entreprises, elle peut également s'avérer très utile pour les entreprises existantes, car les marchés ont évolué rapidement au cours des dernières années.

"Pour assurer le financement. "

Vous avez 2,5 fois plus de chances d'obtenir un financement si vous avez un business plan. Cela s'applique à la présentation aux investisseurs, à la demande de prêt auprès d'une banque et même à la vente de votre entreprise à l'avenir. Après tout, toute personne désireuse d'investir dans votre entreprise voudra connaître votre plan et votre vision de l'entreprise et savoir comment elle est censée se maintenir à long terme. Pour prouver tout cela, un business plan est ce que vous devez avoir.

"Pour réduire les risques. "

La création d'une entreprise comporte toujours un certain risque ; c'est inévitable. Cependant, l'établissement de projections de revenus et de dépenses, la cartographie de la logistique et des opérations, ainsi que la compréhension du marché et du paysage concurrentiel peuvent contribuer à réduire considérablement les risques liés au lancement et à la gestion d'une entreprise. Un business plan vous donne beaucoup de clarté sur votre entreprise et vous permet de prendre les bonnes décisions, ce qui entraîne une diminution des risques.

Business vert et planification du business

L'élaboration d'un business plan écologique est similaire à celle d'une entreprise ordinaire en termes de structure et d'aspect pratique. Les deux



appliquent les mêmes structures et techniques pour remplir les informations dont vous avez besoin pour que votre business plan soit prêt. Toutefois, une différence essentielle existe lorsqu'il s'agit d'utiliser nos valeurs et notre pensée éthique dans le business plan. La création d'une entreprise verte découle d'une motivation à combiner le business tout en faisant du bien à la nature et à la société.

Par conséquent, lorsque nous élaborons un business plan pour notre entreprise verte, il est crucial de garder à l'esprit comment

- les activités
- propositions de valeur
- le financement
- et tous les principaux éléments du plan

reflètent nos responsabilités éthiques et morales lors de la planification et de la mise en pratique de notre idée d'entreprise. Cette partie sera clarifiée dans les vidéos et la présentation que nous avons pour ce module. Nous y donnons des exemples pratiques de la manière d'appliquer un état d'esprit d'entreprise verte dans la planification des activités.

Les éléments clés d'un Business Plan

De nombreux travaux préparatoires doivent être effectués avant de commencer un business plan ; l'un de ces travaux primaires consiste à connaître les éléments d'un Business Plan et leur utilité.

Voici les éléments clés d'un bon business plan :

Résumé exécutif

Un résumé fournit une image claire de la stratégie et des objectifs de votre entreprise dès les premières étapes. Le résumé est extrêmement utile pour que les autres comprennent votre entreprise de manière simple et pour que vous réfléchissiez à la manière dont vous transformez votre idée d'entreprise en réalité.

Description de l'activité

Une description d'entreprise rend tous vos processus commerciaux plus faciles à comprendre et plus clairs pour toutes les parties concernées. Une excellente description d'entreprise explique la taille et la structure de l'entreprise ainsi que sa position sur le marché par rapport aux concurrents. Elle précise également les produits et services que l'entreprise offrira. Plus important encore, elle définit l'argument de vente unique des produits ou services par rapport à vos concurrents sur le marché.

Analyse du marché

Une analyse approfondie du marché permet de comprendre la position actuelle d'une entreprise et son potentiel de croissance. Cela permet également d'évaluer les investissements, les promotions, le marketing et l'endroit où vendre les produits. Une compréhension approfondie du marché aide également une entreprise à survivre et à se développer dans des environnements concurrentiels, en particulier à l'ère du commerce numérique.

Opérations et gestion

Ces deux éléments expliquent aux personnes extérieures le caractère unique de l'entreprise et la manière dont elle compte y parvenir. Ils montrent également comment les entreprises entendent occuper une meilleure position sur le marché grâce à des performances élevées et à une gestion décente.

Plan financier

Il s'agit de l'élément le plus important d'un business plan car c'est ce qui vous permet d'obtenir les fonds dont vous avez besoin pour lancer et développer votre entreprise. Il oblige une entreprise à révéler ses politiques financières et son analyse du marché. En outre, la

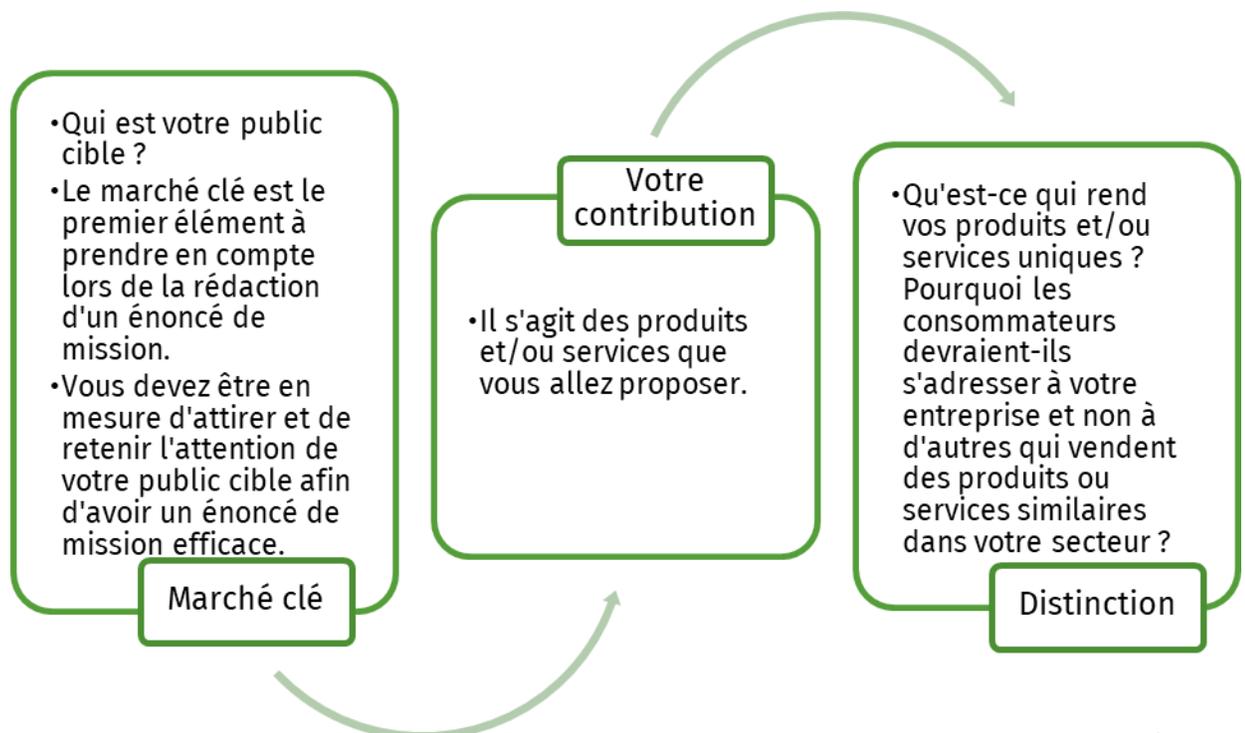
documentation des plans financiers sur quelques années peut s'avérer très utile pour analyser les performances et faire certaines projections futures.

L'énoncé de mission de votre entreprise verte

Dans l'exercice suivant, il vous sera demandé de rédiger une déclaration de mission. Vous le ferez en vue de préparer la rédaction de votre business plan. Nous vous proposons de brèves explications et des conseils pour réussir cet exercice.

Utilisez une déclaration de mission pour expliquer la ou les raisons de votre entreprise verte. Faites-le en termes simples et concis. Une déclaration de mission consiste généralement en une phrase ou un court paragraphe.

Très souvent, une déclaration de mission se compose des trois parties suivantes :



Voici quelques exemples de déclarations de mission pour vous inspirer à trouver la vôtre :

Tesla : "Accélérer la transition du monde vers une énergie durable."

Patagonia : "Construire le meilleur produit, ne pas causer de dommages inutiles, utiliser l'entreprise pour inspirer et mettre en œuvre des solutions à la crise environnementale."

Nike : "Apporter l'inspiration et l'innovation à chaque athlète dans le monde. Si vous avez un corps, vous êtes un athlète. "

EXERCICE 1



M 9_E 1 : Votre déclaration de mission

Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Rédigez une déclaration de mission sur votre entreprise verte avant de rédiger votre business plan.

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du module 9 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.

Business Model Canvas

Un business model canvas est le moyen le plus simple et le plus efficace de créer un business plan. Le Canvas vous permet de construire votre plan sur un seul papier. Et voici à quoi ressemble le Business Model Canvas:

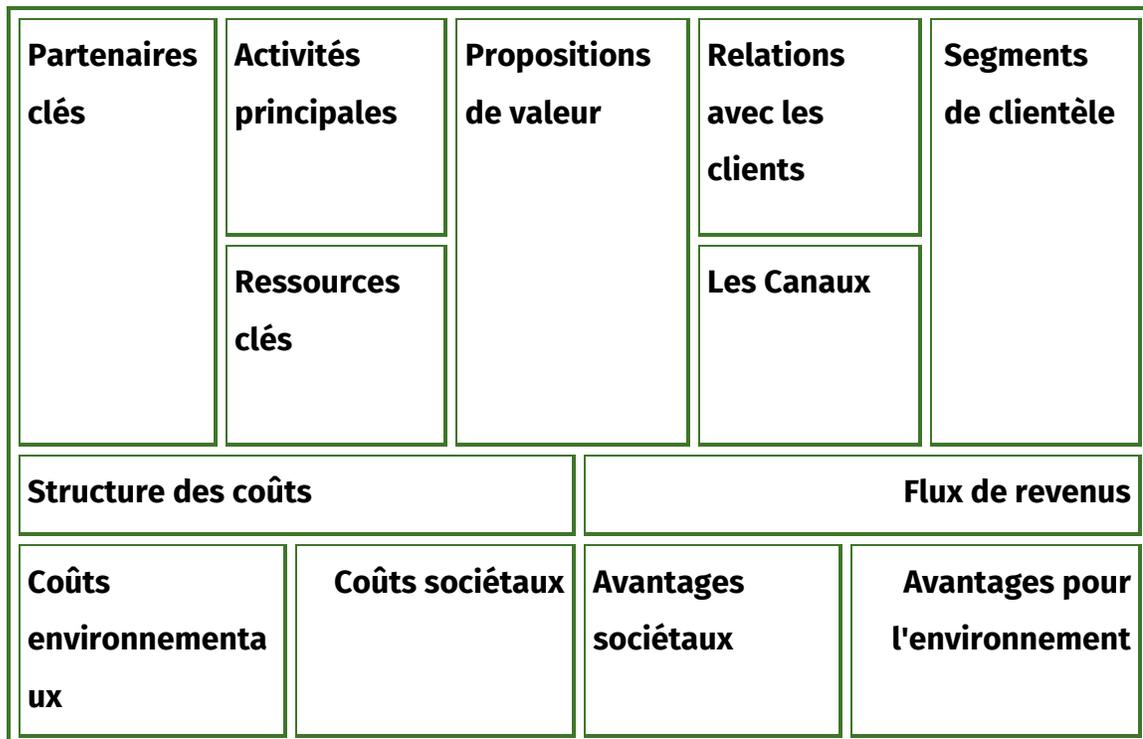
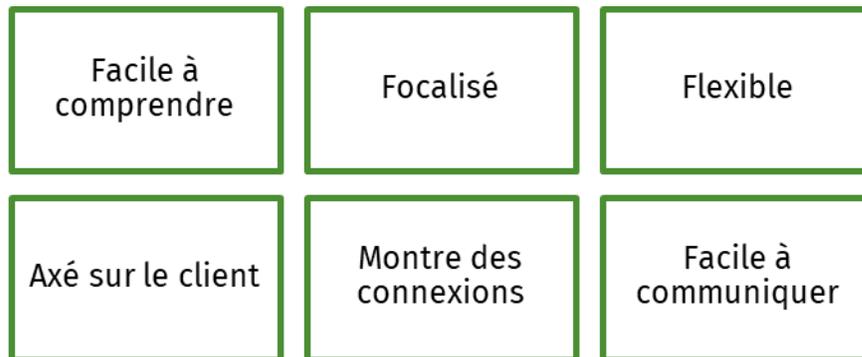


Figure 2 : Business Model Canvas - modèle

Et ce qui est génial, c'est qu'il peut être utilisé pour décrire n'importe quelle entreprise - de la plus grande entreprise du monde à la startup qui ne compte qu'un seul employé. Vous trouverez plus loin un lien qui vous permettra de télécharger ce modèle. Et nous avons également joint ce modèle à la fin de ce module.

Avantages du Business Model Canvas

Nous vous parlons d'abord des avantages de l'utilisation de ce modèle. Puis nous vous expliquons immédiatement toutes les sections du Business Model Canvas.



Facile à comprendre

Le canvas est construit sur une page, comprenant de nombreuses figures visuelles, ce qui le rend très facile à suivre.

Focalisé

Il élimine toutes les ambiguïtés et les éléments inutiles qui auraient pu être développés dans le business plan.

Flexible

Il est conçu pour permettre d'apporter facilement des changements et de nouvelles idées à tout moment.

Axé sur le client

Il est fortement orienté vers le client. Le canvas accorde le plus de valeur à la façon dont votre client est perçu et à la façon dont la valeur

lui est apportée.

Montre les connexions

Un business plan est rédigé sur de nombreuses pages, ce qui rend difficile de relier les points et les aspects de l'entreprise entre eux. Le canvas permet de tout regrouper sur une seule page, ce qui facilite le processus de connexion entre les différents aspects de l'entreprise.

Facile à communiquer

Le canvas étant très facile à comprendre, vous pourrez le partager et l'expliquer facilement à votre équipe, ce qui facilitera son adhésion à votre vision.

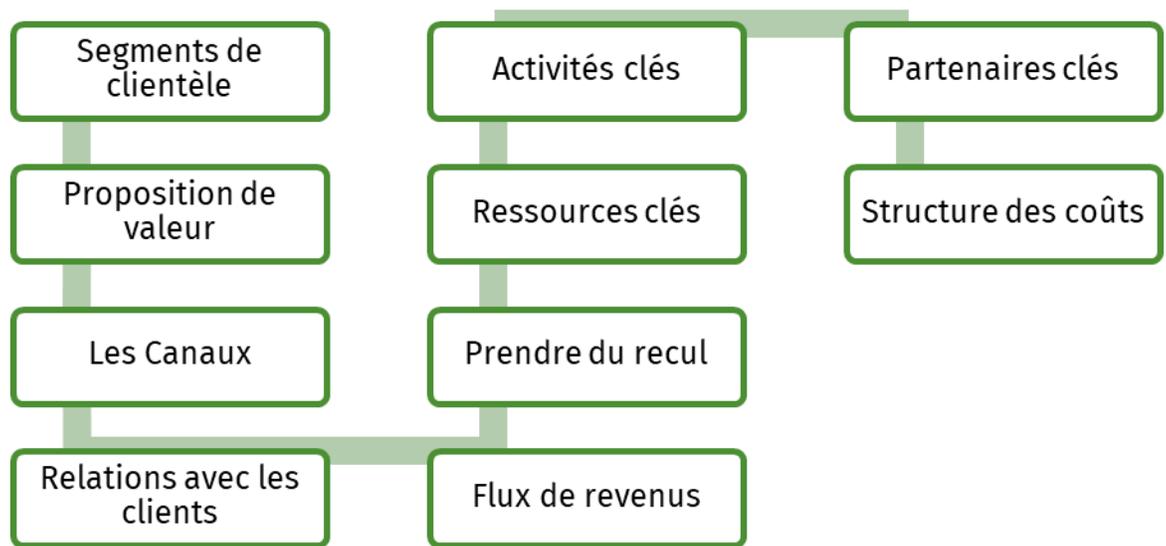


Figure 3: Avantages

Composants du Business Model Canvas

Entrons maintenant dans le détail et décrivons les différentes sections de ce modèle.

Nous allons expliquer les différentes sections du Business Model Canvas dans l'ordre suivant :



1. Segments de clientèle

Dans cette section, vous dressez la liste des groupes de personnes et d'entreprises auxquels vous envisagez de vendre votre produit ou service. Pour ce faire, vous devrez décrire les principales caractéristiques de votre groupe cible, telles que l'âge, le sexe, la situation géographique, etc. Le processus d'identification de ces segments se fait également par le biais de la construction de persona. Plus d'informations ici :



blog.hubspot.com/marketing/buyer-persona-research

Lorsque vous travaillez sur cette section, un état d'esprit très important consiste à orienter votre approche vers le client. Cela signifie que c'est vous qui allez proposer votre produit ou service. Les clients ont de nombreuses possibilités, et c'est vous qui devez aller vers eux.

De nombreuses entreprises n'ont qu'un seul segment de clientèle, mais d'autres en ont plusieurs. Les personas et les segmentations dépendent également de votre modèle commercial ; par exemple, vendez-vous uniquement à un groupe spécifique de personnes B2c ou à d'autres entreprises b2b ?

2. Proposition de valeur

La proposition de valeur est un élément crucial du business canvas. Elle raconte l'histoire de votre entreprise en indiquant le problème qu'elle résout. Et qu'est-ce qui rend votre solution unique pour que les clients viennent à vous ? Cet aspect est également très important lors de la création d'une entreprise verte.

Voici quelques-unes des propositions de valeur les plus courantes :

Nouveauté	Haute performance	Possibilité de personnalisation
Conception	Marque	Prix
Réduction des coûts	Réduction des risques	Commodité

3. Les Canaux

Les canaux concernent simplement la manière dont vos produits ou services sont vendus aux clients. Pour compléter cette section, demandez-vous comment vos clients veulent être atteints. Comment les atteignez-vous actuellement ?

En général, ces canaux peuvent vous appartenir ou vous pouvez collaborer avec des prestataires de services pour vous aider à le faire.

Vos propres canaux peuvent inclure toute combinaison de magasins en ligne et hors ligne que vous possédez, une force de vente que vous employez, ou votre site web.

Les canaux de partenariat peuvent inclure plusieurs options, de la collaboration avec les médias et les affiliés marketing qui vous aident à vendre votre produit à l'utilisation de Google Ads.

4. Relations avec les clients

Cette section explique comment obtenir, conserver et développer des clients.

Obtenez

Comment les clients vous découvrent-ils et effectuent-ils leur achat/commande ? Par exemple, cela peut être par le biais de la publicité sur Google ou d'autres plateformes.

Gardez

Comment fidéliser les clients après qu'ils aient acheté chez vous ? Par exemple, un excellent service à la clientèle peut contribuer à fidéliser les clients.

Développez

Comment inciter vos clients à acheter davantage chez vous ? Vous pouvez, par exemple, envoyer une lettre d'information mensuelle les informant de vos derniers produits.

La meilleure façon de définir ces étapes est de concevoir un parcours client. Il s'agit de savoir comment les clients découvrent votre entreprise, s'interrogent sur l'opportunité d'acheter votre produit, l'achètent et comment ils sont gérés après l'achat.

5. Flux de revenus

Cette section porte sur l'origine de l'argent. Comment le générer ?

Cela peut sembler très simple, mais ça ne l'est pas. Vous essayez de déterminer quelle stratégie vous utiliserez pour tirer le maximum de valeur de vos clients ? De nombreuses stratégies peuvent être appliquées ici, notamment les abonnements mensuels, l'inclusion de produits gratuits à la commande d'un client

Prenons l'exemple de Google. Les annonceurs paient Google pour placer leurs annonces devant les utilisateurs ayant une intention d'achat. Par exemple, si vous recherchez des "œufs biologiques", vous verrez des annonces. Si vous recherchez quelque chose sans intention d'achat, comme une "photo de fleurs", vous ne verrez probablement pas d'annonces.

6. Prendre un peu de recul

Si vous regardez ce que nous avons fait jusqu'à présent, nous avons rempli notre proposition de valeur et les blocs de construction à droite. En un mot, nous avons développé notre compréhension de tout ce qui concerne nos clients. Nous devons travailler sur la partie située à gauche de la

proposition de valeur. Nous devons construire notre infrastructure pour fournir la meilleure proposition de valeur.

Passons donc au premier élément d'infrastructure, les ressources clés.

7. Ressources clés

Cette section comprend les actifs à long terme les plus importants dont votre modèle d'entreprise a besoin pour réussir et générer des revenus.

Physique : bâtiments, véhicules, machines et réseaux de distribution.

Intellectuelle : elle comprend les marques, les connaissances spécialisées, les droits d'auteur, les partenariats et les bases de données clients.

Humain : parfois, les personnes que vous embauchez ou avec lesquelles vous travaillez seront votre ressource la plus importante ; cela est particulièrement vrai dans les industries créatives et à forte intensité de connaissances.

Financiers : tels que les lignes de crédit, les soldes de trésorerie, etc.

8. Activités principales

Ce sont les choses les plus importantes que vous devez faire pour que votre entreprise fonctionne, et elles doivent être générées à partir de votre proposition de valeur.

Si vos activités clés ne sont pas liées à votre proposition de valeur, quelque chose ne va pas, car les activités que vous considérez comme les plus importantes n'apportent aucune valeur aux clients.

Les activités clés peuvent généralement être réparties en trois grandes catégories :

- **La production** : Il s'agit simplement de livrer votre produit. Vous pouvez vous concentrer sur la qualité ou la quantité de votre production.
- **Résolution de problèmes** : De nombreux prestataires de services peuvent vous aider à résoudre des problèmes importants auxquels vous pourriez être confrontés. Il peut s'agir de cabinets de conseil en gestion ou de prestataires de services similaires.

- **Plateforme/réseau** : Les réseaux et les plateformes logicielles peuvent fonctionner comme une plateforme. Par exemple, une activité clé de Facebook est la mise à jour de la plateforme.

Lorsque vous remplissez cette section, le plus important est d'énumérer uniquement les activités essentielles dont votre entreprise a besoin pour fournir sa valeur, et pas seulement les activités relatives.

9. Partenaires clés

Dans ce module, vous dressez la liste des tâches et des activités qui sont importantes mais que vous ne ferez pas vous-même. Vous ferez plutôt appel à des prestataires de services externes et à des partenaires pour les réaliser à votre place.

Prenons l'exemple de Spotify. L'activité principale de Spotify est la mise à jour de sa plateforme. Cependant, comme elle ne produit pas sa propre musique, l'un des partenariats clés de Spotify sera les accords qu'elle conclut avec les labels et les maisons d'édition, sans lesquels elle n'aurait pas de musique !

Il y a généralement trois raisons de créer un partenariat :

- Economies d'échelle.
- Réduction du risque et de l'incertitude.
- Acquisition de ressources ou d'activités (par exemple, de la musique pour Spotify).

10. Structure des coûts

Dans cette section, vous souhaitez associer les activités clés aux coûts, mais ces derniers doivent être liés à votre proposition de valeur.

Il devrait être facile de déterminer vos coûts les plus importants et les plus coûteux après avoir défini vos ressources clés, vos activités clés et vos partenariats clés.





Dans le **module 8**, vous avez appris à établir **un budget pour votre entreprise verte**.

Créer votre premier Business Model

Si vous avez l'intention de créer votre premier Business Model Canvas, voici quelques conseils pour vous aider à démarrer :

- Ne le faites pas seul : N'essayez pas de créer votre modèle seul. Réunissez plutôt une petite équipe de 3 à 5 personnes pour faire un brainstorming.
- Utilisez un tableau blanc si vous le pouvez.
- Disposez d'un grand nombre de stylos pour tableau blanc et de notes autocollantes de différentes couleurs.
- Prévoyez environ une heure pour compléter votre première version du Business Model Canvas.
- Décidez quel bloc de construction vous allez remplir en premier. En général, il est judicieux de commencer par les segments de clientèle ou les propositions de valeur, puis de travailler à partir de là.

Pour vous aider à gérer le processus, voici quelques outils que vous pouvez utiliser pour commencer à élaborer votre business plan .

Outils en ligne

Cet ensemble d'outils en ligne vous permet de parcourir chaque section d'un business plan traditionnel dans un format étape par étape.

Par exemple, le SBA's Build Your Business Plan Tool - L'outil de planification d'entreprise de la SBA est un guide étape par étape qui vous permet de sauvegarder votre progression et d'y revenir plus tard, même si vous n'avez pas terminé.

Enloop

Avec cet outil, il vous suffit d'indiquer les détails de votre entreprise, et l'outil générera votre business plan sur la base des détails que vous avez indiqués.

LivePlan

LivePlan est un service en ligne qui simplifie l'ensemble du processus de planification des activités. Le service comprend la budgétisation, les prévisions et le suivi des performances.

Tutoriels sur les business plans

Ces cinq documents pratiques de planification d'entreprise vous aideront à démarrer votre business plan.

Comment rédiger un business plan simple

Un tutoriel sur le business plan en huit étapes qui vous aide à créer un business plan simple mais ciblé comme point de départ d'un business plan plus traditionnel.

Tutoriel vidéo sur la planification d'entreprise de la SBA - Cette série de tutoriels vidéo comprend neuf vidéos d'environ 2 à 10 minutes chacune. Les vidéos sont conçues pour vous aider à comprendre et à concevoir votre business plan.

Vous pouvez choisir par où commencer ou les parcourir dans l'ordre initial.

[Comment rédiger un business plan simple](#)

Éléments du business plan d'un entrepreneur

Un examen approfondi des sept sections essentielles d'un business plan. Il vous indique également ce qu'il faut inclure, ce qu'il ne faut pas inclure, comment travailler le plan financier et les ressources supplémentaires que vous pouvez utiliser pour vous aider.

[Éléments du business plan d'un entrepreneur](#)

Business Plan complet

Un plan qui vous guide à travers chaque section d'un business plan de base, y compris un aperçu de ce qui doit être inclus, des exemples et des conseils pour rédiger efficacement chaque section de votre business plan.

[Business Plan complet](#)

Le guide ultime de Shopify sur les Business Plans

Un guide complet du business plan en 9 chapitres couvre tous les aspects essentiels de la rédaction d'un business plan.

[Le guide ultime de Shopify sur les Business Plans](#)

Modèles de business plan

Si vous préférez un format plus accessible pour commencer votre business plan, l'un de ces modèles peut répondre à vos besoins.

Modèles de business plan SCORE

Plusieurs modèles de planification d'entreprise sont destinés aux entreprises nouvelles et établies, où vous pouvez remplir les informations relatives à votre entreprise.

[Modèles de business plan SCORE](#)

Modèle de business plan de BPlans

Un modèle téléchargeable qui vous donne une idée claire d'un business plan traditionnel.

[Modèle de business plan de BPlans](#)

Le business plan d'une page de la startup à 100 dollars

Facile à télécharger et à remplir rapidement les données de votre business plan.

[Le business plan d'une page de la startup à 100 dollars](#)

EXERCICE 2



M 9_E 2 : Créer votre premier business plan avec le Business Model Canvas

Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Téléchargez le modèle de Business Model Canvas suivant et complétez toutes les sections de ce tableau :

businessmodelsinc.com

Utilisez également les explications du Business Model Canvas comme guide.

Vous pouvez également utiliser le modèle que nous avons fourni à la toute fin de ce module.

Rédigez le **Business Model Canvas** avec un ami.

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du module 9 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.

Résumé de votre projet d'entreprise verte

Maintenant que vous avez terminé votre premier business plan, passons au résumé.



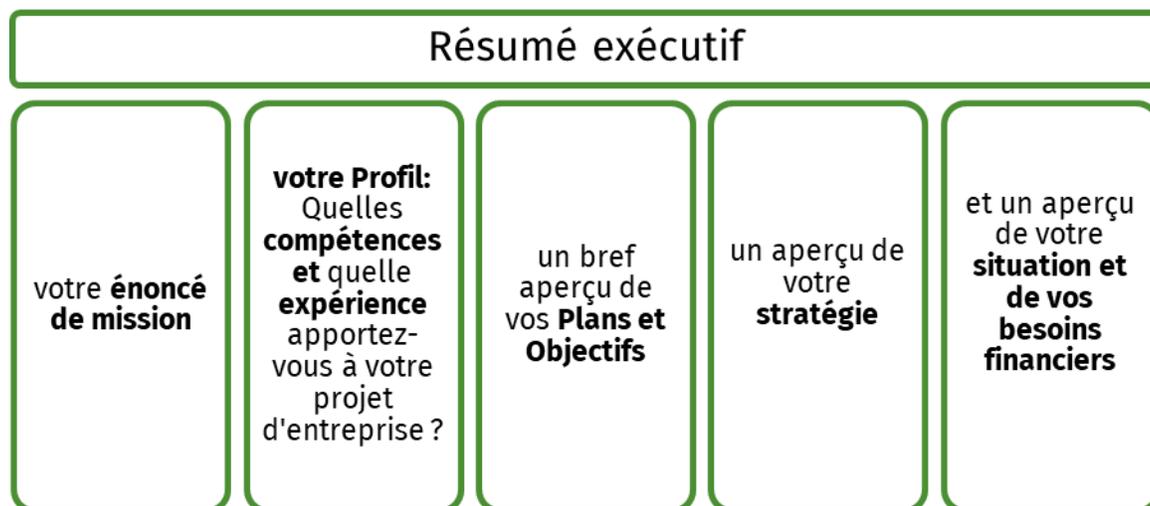
Vous avez déjà entendu parler du résumé dans ce module lorsque nous avons expliqué les **éléments clés d'un business plan**.

Là, nous avons dit :

"Un résumé fournit une image claire de la stratégie et des objectifs de votre entreprise dès les premières étapes. Le résumé est bénéfique pour que les autres comprennent facilement votre entreprise et pour que vous réfléchissiez à la manière dont vous transformez votre idée d'entreprise en réalité. "

Entrons maintenant dans le détail :

Le résumé ne doit compter qu'une ou deux pages. Il comprend les rubriques suivantes :



Vous avez déjà rempli votre déclaration de mission. C'est bien !



Et vous avez rempli le Business Model Canvas. C'est une aide précieuse lorsque vous formulez le résumé car, avec le Business Model Canvas, vous avez déjà une bonne vue d'ensemble de votre idée d'entreprise.

Par conséquent, regardez le modèle de Business Model Canvas complété et notez ce qui suit :

Pour formuler les phrases des trois rubriques restantes, regardez les notations que vous avez faites dans les sections suivantes de votre Business Model Canvas :

Titres Résumé	Domaines du Business Model Canvas
Plans et objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Propositions de valeur• Activités principales• Ressources clés• Propositions de valeur
Stratégie	<ul style="list-style-type: none">• Relations avec les clients• Les Canaux• Segments de clientèle
Situation et besoins financiers	<ul style="list-style-type: none">• Structure des coûts• Coûts environnementaux• Coûts sociétaux• Flux de revenus• Avantages sociétaux• Avantages pour l'environnement

Avant de commencer à rédiger le résumé, veuillez tenir compte des points suivants :

- Le résumé exécutif reprend les points les plus importants de votre business plan de manière concise et compréhensible (2 pages maximum).
- En plus de votre idée et de votre profil de fondateur, les données critiques de votre plan financier sont essentielles.

- Les investisseurs utilisent le résumé pour décider s'ils continueront à traiter avec vous et votre idée ou si votre business plan finira dans la pile des déchets.
- Rédigez des phrases courtes et claires et évitez les fautes d'orthographe, de grammaire et de mise en page.
- Demandez l'avis de votre famille et de vos amis et inspirez-vous d'exemples d'autres business plan pour rédiger votre résumé.

Cela peut aussi vous aider ! Regardez cette vidéo sur la façon de rédiger un résumé :



[Vidéo Youtube](#)

EXERCICE 3



M 9_E 3 : Rédiger un résumé.

Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Rédigez votre premier résumé sur deux pages maximum, en incluant les rubriques suivantes :

Déclaration de mission, votre profil, vos plans et objectifs, votre stratégie, votre situation financière et vos besoins.

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du module 9 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.

Techniques de gestion du temps

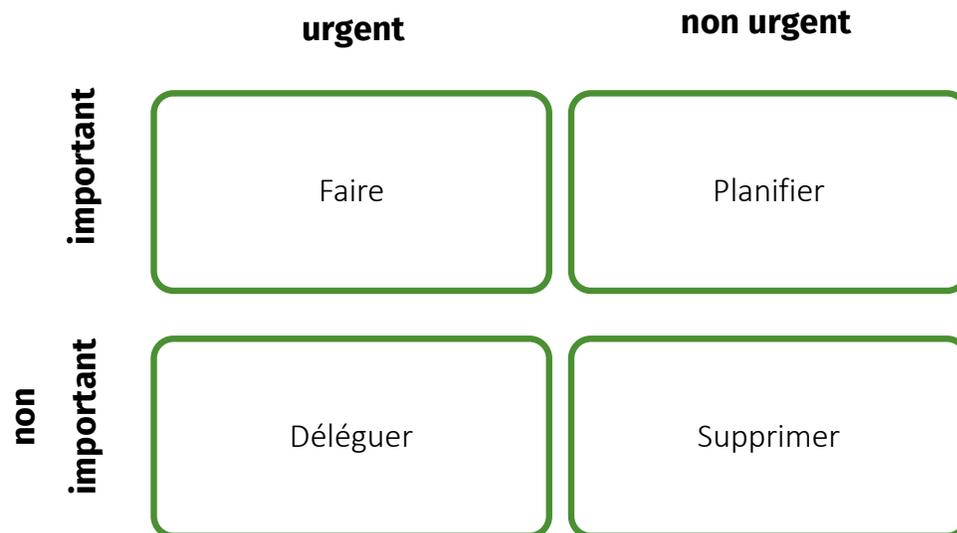
En particulier en tant que travailleur indépendant, il est important de pouvoir bien gérer son temps. Dans ce qui suit, nous présentons deux méthodes qui peuvent être utiles à cet égard.

Matrice Eisenhower

L'histoire de cette technique remonte à l'ancien président des États-Unis en 1953, Dwight Eisenhower. Il a servi en tant que commandant des forces alliées dans l'armée américaine pendant la Seconde Guerre mondiale. Il a été confronté chaque jour à de nombreuses situations où il devait prendre des décisions difficiles, ce qui l'a amené à inventer ce que l'on appelle aujourd'hui la matrice d'Eisenhower, ou la matrice urgence-importance.

Comment cela fonctionne :

Organisez votre liste de tâches en quatre carrés distincts, en les classant par importance ou non et par urgence ou non, comme le montre le graphique ci-dessous. Les tâches urgentes sont celles qui doivent être effectuées immédiatement. Les tâches importantes sont celles qui contribuent à vos objectifs à long terme. Idéalement, vous ne devriez travailler que sur les tâches figurant dans les deux premiers carrés - les autres tâches doivent être reportées ou supprimées.



Méthode de blocage du temps

Cette méthode est principalement associée à Elon Musk. Il gère son temps si efficacement qu'il peut travailler plus de 80 heures par semaine tout en trouvant du temps pour lui. Comment s'y prend-il ? En bloquant le temps.

Comment cela fonctionne :

Dès votre réveil, attribuez chaque bloc de temps de votre journée à une tâche. Ces tâches peuvent aller du temps personnel privé, comme les pauses et le déjeuner, à la tenue de réunions et à l'exécution de tâches spécifiques. Le meilleur moyen de le faire est d'utiliser un calendrier google où vous pouvez très facilement ajouter des blocages avec des heures de début et de fin, des descriptions du blocage et de la tâche, etc.

Une étape très importante consiste à estimer le temps que prendra chaque tâche afin d'organiser au mieux votre journée.

Ajoutez des périodes tampons entre chaque bloc de temps pour permettre des ajustements quotidiens.

Cette méthode est utilisée par la plupart des personnes dans le secteur des affaires et dans le secteur non lucratif également.



Figure 4: Gestion du calendrier

EXERCICE 4



M 9_F 4 : Rédiger un résumé

Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Connectez-vous à votre Google Agenda ou à tout autre calendrier que vous possédez et planifiez vos prochains jours en utilisant la méthode de blocage du temps.

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du module 9 !

Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.



Félicitations !

Vous avez terminé le module 9. Vous êtes maintenant en mesure de répondre à un quiz sur la plateforme Moodle pour tester vos connaissances et demander un certificat auprès de l'ECQA.

Liste de référence

Geoghegan, D. (2018). *La gestion des programmes experts*. [en ligne] Expert Program Management. Disponible à l'adresse : <https://expertprogrammanagement.com/2018/10/business-model-canvas-explained/>.

Équipe de rédaction d'Indeed (2021). *L'importance d'un plan d'affaires pour les entrepreneurs : 18 raisons d'en avoir un*. [en ligne] Guide des carrières d'Indeed. Disponible sur : <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/importance-of-business-plan-for-entrepreneurs>.

Julia Martins (2021). *7 conseils pour tirer profit du blocage du temps dès maintenant - Asana*. [en ligne] Asana. Disponible sur : <https://asana.com/de/resources/what-is-time-blocking> [consulté le 19 avril 2022].

Lindzon, J. (2022). *L'importance d'un plan d'affaires : 10 raisons pour lesquelles vous avez besoin d'une feuille de route pour votre entreprise*. [en ligne] Wave Blog. Disponible à l'adresse : <https://www.waveapps.com/blog/entrepreneurship/importance-of-a-business-plan>.

Simplilearn (2021). *Planification des affaires : Son importance, ses types et ses éléments clés*. [en ligne] Simplilearn.com. Disponible sur : <https://www.simplilearn.com/business-planning-article>.

Université de Saint-Augustin pour les sciences de la santé. (2019). *9 Techniques et outils populaires de gestion du temps*. [en ligne] Disponible sur : <https://www.usa.edu/blog/time-management-techniques/>.

Liste des figures

Figure 1: Business Plan.....	1
Figure 2: Solutions.....	8
Figure 3: Avantages	18
Figure 4: Gestion du calendrier.....	37



Pièce jointe : **Business Plan Canvas**

Partenaires clés	Activités principales	Propositions de valeur	Relations avec les clients	Segments de clientèle
	Ressources clés		Les Canaux	
Structure des coûts			Flux de revenus	
Coûts environnementaux	Coûts sociétaux	Avantages sociétaux	Avantages pour l'environnement	