

# ELYME Pré- démarrage niveau 1

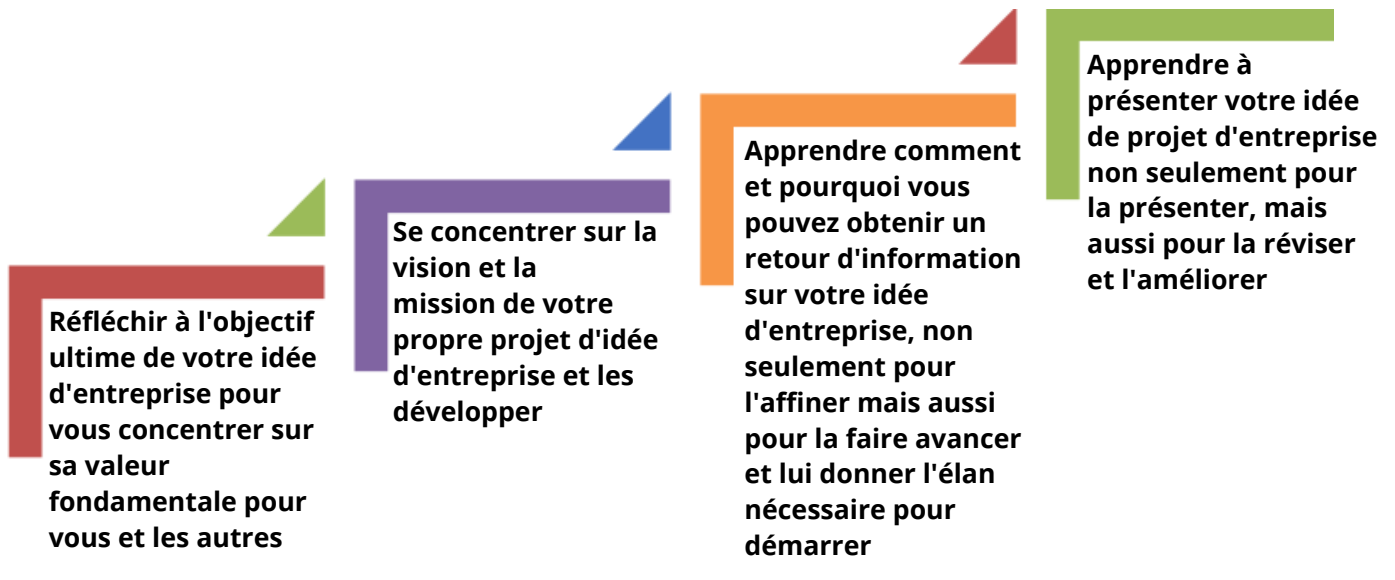
SESSION 3: PRÉSENTER VOTRE IDÉE POUR OBTENIR  
UN RETOUR D'INFORMATION



**BIENVENUE À LA TROISIÈME ET  
DERNIÈRE SESSION DU LAB  
D'ELYME POUR LE NIVEAU 1 DE  
PRÉ-DÉMARRAGE.**

Passons à cette dernière étape pour générer votre meilleure idée d'entreprise!

# Les principales étapes que nous prendrons tout au long de cette session sont les suivantes:



## INDEX

Pourquoi moi et cette idée maintenant et ici?	3
La valeur de mon idée est...	5
Mon idée sert...	6
Votre idée d'entreprise Fiches de travail sur les déclarations de vision et de mission	7
Comment obtenir un retour d'information sur mon idée d'entreprise	9
Il est temps de présenter mon idée d'entreprise	11
Passez votre test rapide d'auto-évaluation des compétences du cadre Entrecomp (END)	14

# POURQUOI MOI ET CETTE IDÉE MAINTENANT ET ICI?

## QUELLE EST LA DESTINATION FINALE DE VOTRE IDÉE D'ENTREPRISE ? QUEL EST SON BUT ULTIME?

Maintenant que vous avez organisé toutes vos réflexions, identifié la meilleure idée commerciale pour vous, vous devez être parfaitement clair sur les raisons, les intentions et les motivations qui vous poussent à en faire un projet d'entreprise vivant.

Il est donc temps d'aller au cœur même de votre idée d'entreprise. L'objectif est de clarifier votre idée d'entreprise afin que vous puissiez la décrire en une seule phrase... Une phrase ? Vous pourriez penser que c'est de la folie - votre idée d'entreprise est bien plus que cela ! Néanmoins, ce genre d'exercice vous aidera à être vraiment, vraiment spécifique et vous obligera à articuler clairement comment vous créez de la valeur et pour qui en énonçant simplement la VISION ET LA MISSION DE VOTRE PROPRE IDÉE DE PROJET D'ENTREPRISE, c'est-à-dire "Mon entreprise, \_\_, développe \_(une offre définie)\_ pour aider \_(un public défini)\_ \_(à résoudre un problème)\_ avec \_("sauce secrète")\_").

En effet, le développement de la vision et de la mission de votre projet d'idée d'entreprise pourrait être plus facile que vous ne le pensez si vous nous laissez vous guider tout au long de ce parcours et des principales étapes pertinentes décrites ci-dessous.



### POURQUOI

Votre toute première étape sera d'envisager, c'est-à-dire de réfléchir à l'objectif de votre entreprise, au "pourquoi", ce qui vous aidera à mettre beaucoup de choses en perspective.

### QUOI

Passez ensuite à votre mission qui façonnera ensuite vos objectifs pour votre entreprise : "Que faites-vous ?", "Que faites-vous mieux que les autres entreprises ?", "Qu'est-ce qui distinguera votre entreprise?"

### ACTIVITES

Vous pourrez alors poursuivre vos initiatives et toutes vos activités. Pour chaque objectif, vous devez articuler les activités que vous et votre entreprise entreprenez pour les réaliser.

### EXECUTER

Après avoir fait tout cela, exécutez en ayant des calendriers pour la réalisation de chaque initiative.

Voici l'exemple de la célèbre  
mission et vision d'IKEA.

#### **IKEA's Business**

**IKEA is an international home product company that designs and sells ready to assemble furniture appliances and home accessories**

#### **IKEA's Mission**

**To offer a wide range of home furnishing items of good design and function, excellent quality and durability, at prices so low that the majority of people can afford to buy them.**

#### **IKEA's Vision**

**IKEA's vision is to create a better everyday life for the many people.**



**IKEA**

# VALEUR

## La valeur de mon idée est...



*La valeur de votre idée d'entreprise est ce que vous pouvez réellement communiquer dans votre déclaration de vision. Mais, qu'est-ce que c'est ?*

*La déclaration de vision ...*

*-décrit ce que vous voulez accomplir*

*-donne une idée de ce que l'entreprise valorise pour ceux qui sont à la fois à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise. à l'extérieur de l'entreprise*

*-est une source d'inspiration et d'aspiration*

*Lorsque vous élaborez une déclaration de vision, essayez de répondre à cette question: si mon entreprise devait atteindre tous ses objectifs stratégiques, à quoi ressemblerait-elle dans dix ans?*

### Gardez les conseils suivants à l'esprit lorsque vous élaborez votre déclaration de vision:



Elle doit être ambitieuse et inspirante

Idéalement, la déclaration devrait être d'une seule phrase et ne devrait pas expliquer comment la vision sera réalisée

Qu'y a-t-il d'unique à faire des affaires avec votre marque ?  
Comment vos clients décriraient-ils votre marque?  
Où voulez-vous que votre entreprise se situe dans cinq ans?

### **C'EST LE CAS DE CERTAINES DÉCLARATIONS DE VISION D'ENTREPRISES BIEN CONNUES:**

- **CREATIVE COMMONS** : RÉALISER LE PLEIN POTENTIEL DE L'INTERNET -- ACCÈS UNIVERSEL À LA RECHERCHE ET À L'ÉDUCATION, PLEINE PARTICIPATION À LA CULTURE -- POUR CONDUIRE UNE NOUVELLE ÈRE DE DÉVELOPPEMENT, DE CROISSANCE ET DE PRODUCTIVITÉ.
- **MICROSOFT (À SA FONDATION)** : UN ORDINATEUR SUR CHAQUE BUREAU ET DANS CHAQUE FOYER.

# MISSION

## Mon idée sert...



**Le "pourquoi" de votre entreprise, l'objectif fondamental de votre entreprise est ce que vous pouvez réellement communiquer dans votre déclaration de mission. Mais, qu'est-ce que c'est ?**

**La déclaration de mission:**

- explique pourquoi l'entreprise existe et soutient la vision
- décrit les activités de l'entreprise et son intention générale
- se concentre sur la satisfaction des besoins des clients
- explique "quels" besoins des clients que l'entreprise essaie de satisfaire
- explique "comment" l'entreprise va servir ses clients
- sert à communiquer l'objectif et les directives aux employés, les clients, les vendeurs et les autres parties prenantes.

**Gardez les éléments suivants à l'esprit lorsque vous créez votre déclaration de vision:**

Simple

Il doit être simple, direct et composé d'un langage sans jargon et facile à comprendre

Cela doit motiver

Elle doit être motivante pour vous, les personnes qui travaillent avec vous et les clients

Demandez vous

Quels sont les besoins spécifiques du marché auxquels l'entreprise répond ?  
Que fait l'entreprise pour répondre à ces besoins ?  
Quels sont les principes directeurs qui définissent l'approche de l'entreprise ?  
Pourquoi les clients achètent-ils chez vous et non chez vos concurrents ?

Rediger

Lorsque l'on rédige la déclaration de mission, il faut tenir compte des produits, des services, des marchés, des valeurs et du souci de l'image de l'organisation auprès du public, et peut-être des priorités des activités pour la survie

Cela vous rend il unique.

La déclaration de mission comprend-elle une description suffisante pour que la déclaration sépare clairement la mission de votre entreprise des autres ?



## CERTAINES DÉCLARATIONS DE MISSION D'ENTREPRISES BIEN CONNUES LE SONT:

- *LIFE IS GOOD : RÉPANDRE LA FORCE DE L'OPTIMISME.*
- *AMERICAN EXPRESS : NOUS TRAVAILLONS DUR CHAQUE JOUR POUR FAIRE D'AMERICAN EXPRESS LA MARQUE DE SERVICES LA PLUS RESPECTÉE AU MONDE.*
- *IKEA : CRÉER UNE MEILLEURE VIE QUOTIDIENNE POUR LE PLUS GRAND NOMBRE.*

### *Votre idée d'entreprise* **Fiches de travail sur les déclarations de vision et de mission**

*Tout d'abord, passons en revue quelques points clés qui vous guideront tout au long de l'élaboration des déclarations de vision et de mission de votre idée d'entreprise.*

QUESTIONS TO ANSWER	VISION STATEMENT	MISSION STATEMENT
<b>General</b>	<p>Pourquoi votre entreprise existera-t-elle ou existera-t-elle?</p> <p>Où vous voyez-vous à l'avenir?</p> <p>Quelles sont vos valeurs fondamentales et vos projets à long terme?</p> <p>Comment voulez-vous que la société perçoive votre entreprise ?</p>	<p>Quelles sont vos responsabilités et vos engagements envers vos clients ?</p> <p>Quelle est votre culture d'entreprise ?</p> <p>Comment allez-vous concrétiser votre vision dans la pratique ?</p>
<b>Timing</b>	3 – 10 ans ou plus dans le futur.	Le présent plus 1 à 5 ans dans le futur.
<b>Objet</b>	Ils orientent les grandes décisions de l'entreprise et contribuent à l'élaboration de la déclaration de mission et des objectifs opérationnels.	Ils aident à orienter les décisions opérationnelles quotidiennes et servent de guide en termes de service à la clientèle et d'objectifs.
<b>Points clés</b>	<p>Votre déclaration de vision doit donner aux clients, aux partenaires, aux futurs employés et à la société une image claire de l'objectif de votre entreprise.</p> <p>La culture et les valeurs de l'entreprise doivent être claires dans votre déclaration de vision et elle doit laisser une marge de manœuvre pour la croissance, car elle ne changera pas beaucoup avec le temps.</p>	<p>Votre déclaration de mission doit vous différencier des autres entreprises similaires. Pourquoi votre idée est-elle meilleure ? Comment allez-vous fournir des produits plus rapides ou des services de meilleure qualité ? Votre déclaration de mission peut changer en fonction de l'évolution de votre marché ou de l'expansion de votre entreprise.</p>
<b>Rédaction</b>	Utilisez des mots forts et vifs pour communiquer votre vision. Une déclaration de vision doit être inspirante et pratique.	Quelles sont vos responsabilités et vos engagements envers vos clients ? Quelle est votre culture d'entreprise ? Comment allez-vous concrétiser votre vision?



## Fiche de travail sur la déclaration de vision de l'idée d'entreprise

### FEUILLE DE TRAVAIL POUR ÉLABORER UNE DÉCLARATION DE VISION

Conseils : Vous pouvez utiliser la feuille de travail suivante pour générer la déclaration de vision de votre entreprise. Notez vos réponses aux questions et, une fois que vous avez des idées, vous pouvez les synthétiser et les intégrer dans la déclaration de vision de votre entreprise.

Que souhaitez-vous que votre entreprise devienne? (la meilleure en ... ou un leader en ... ou reconnue nationalement pour ...)

Quel est l'objectif de votre entreprise ? (Quelle réputation ? Quel niveau d'excellence ?)

À quoi aimeriez-vous que votre entreprise ressemble à l'avenir ?

--	--	--

Intégrez les informations ci-dessus et composez la déclaration de vision de votre entreprise





## Business Idea Mission Statement Worksheet

### FEUILLE DE TRAVAIL POUR ÉLABORER UNE DÉCLARATION DE MISSION

*Conseils : Vous pouvez utiliser la feuille de travail suivante pour générer la déclaration de mission de votre entreprise. Écrivez vos réponses aux questions et, une fois que vous avez des idées, vous pouvez les synthétiser et les intégrer dans la déclaration de mission de votre entreprise.*

Quelles sont les principales fonctions et activités que votre entreprise exerce?

Pourquoi exercez-vous ces activités/Quel est le but de votre entreprise?

Pour qui l'entreprise exerce-t-elle ces activités ?

Intégrez les informations ci-dessus et composez la déclaration de vision de votre entreprise:

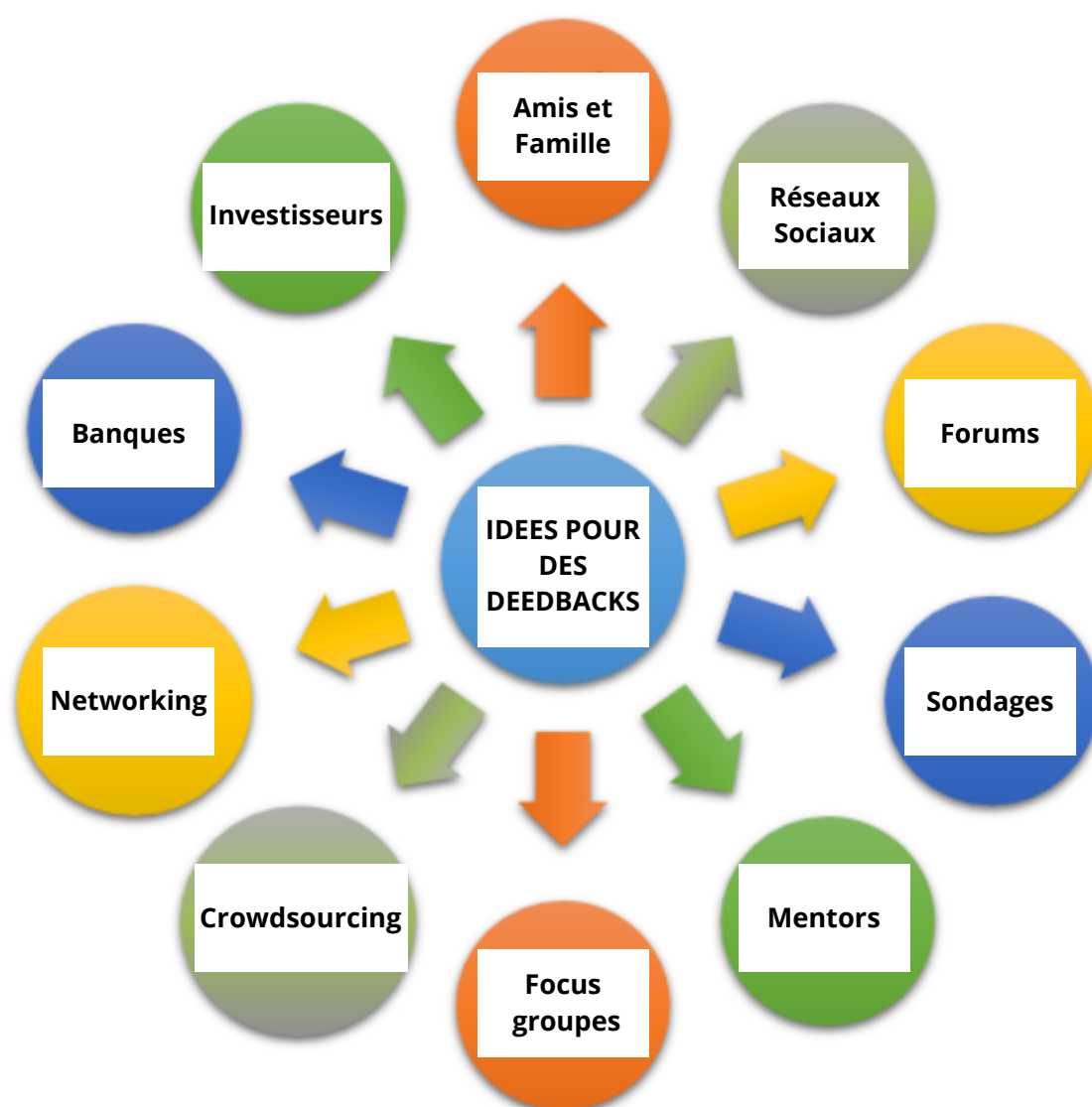
# COMMENT OBTENIR UN RETOUR D'INFORMATION SUR MON IDÉE D'ENTREPRISE

**Vous êtes très proche de la fin du processus et vous devez recueillir les commentaires et réactions des personnes impliquées dans la phase de "prototypage" (il peut s'agir d'un commentaire textuel, d'une image, d'une vidéo, d'une interview, etc.)**

**Il est maintenant temps d'aller interroger les gens de votre communauté sur le "prototype" de votre idée de projet d'entreprise ! Essayez de leur expliquer que vous essayez de finaliser une idée d'entreprise et que vous souhaitez obtenir leur avis pour savoir si vous devez y apporter des modifications. Après avoir présenté votre prototype ou votre idée, posez-leur les questions suivantes (ou les vôtres, si vous le souhaitez).**

<b>QUESTION</b>	<b>Réponse personne 1</b>	<b>Réponse personne 2</b>	<b>Réponse personne 3</b>
Qu'est-ce qui vous plaît dans mon produit/service?			
Comment puis-je améliorer ce produit/service?			
Des questions ou des précisions?			
Quelles faiblesses voyez-vous dans mon idée/conception de produit/service?			
Lorsque vous regardez ce produit/service, qu'est-ce qui ressort et qu'est-ce qui vous vient à l'esprit?			
Acheteriez-vous le produit en ce moment?			

## CONSEILS



### Articles intéressants:

- [41 Ways to Get Feedback on Your Idea or Product in 2019](#)
- [10 sources of feedback on your business idea](#)

# IL EST TEMPS DE PRÉSENTER MON IDÉE D'ENTREPRISE

Après avoir révisé, ajusté, confirmé et/ou modifié votre idée de projet d'entreprise, il est temps de la présenter à votre public!

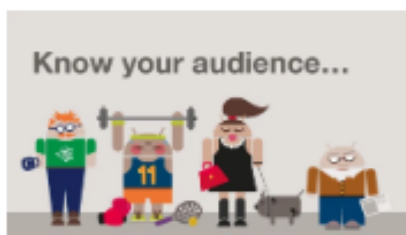
Voici quelques conseils pour présenter votre idée en suivant 5 règles d'or.

## 1. FAITES EN SORTE QUE CE SOIT SIMPLE ET COURT:



Votre présentation ne doit pas durer plus de 5 minutes et doit utiliser un langage simple et efficace. Si vous utilisez des présentations Power Point, condensez votre idée de projet en une présentation de 10/15 diapositives maximum, avec un texte limité

## 2. SACHEZ À QUI VOUS VOUS ADRESSEZ:



Pensez à ce que vous voulez. Affirmez-vous et montrez à votre public que vous savez ce que vous recherchez et ce que vous voulez communiquer exactement. Demandez d'emblée pour être sûr de ne pas leur faire perdre leur temps ni le vôtre.



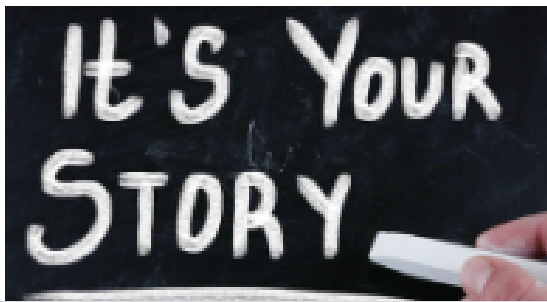
## 3. TRAITER LE PROBLÈME, LA QUESTION ET/OU LE BESOIN:

Soulignez le problème, la question et/ou le besoin actuel et présentez-le clairement en une simple phrase, puis présentez votre solution. Une fois encore, gardez à l'esprit votre public et les recherches que vous avez effectuées sur les concurrents.



#### 4. POURQUOI VOTRE APPROCHE EST-ELLE UNIQUE?

Mettez en valeur votre proposition de vente unique, car il est essentiel de montrer que vous travaillez différemment des autres. Au lieu de vous contenter de mettre en avant toutes vos caractéristiques uniques, essayez de les montrer sous forme de récit afin d'impliquer davantage le public.



#### 5. PARTIR AVEC UNE HISTOIRE MÉMORABLE:

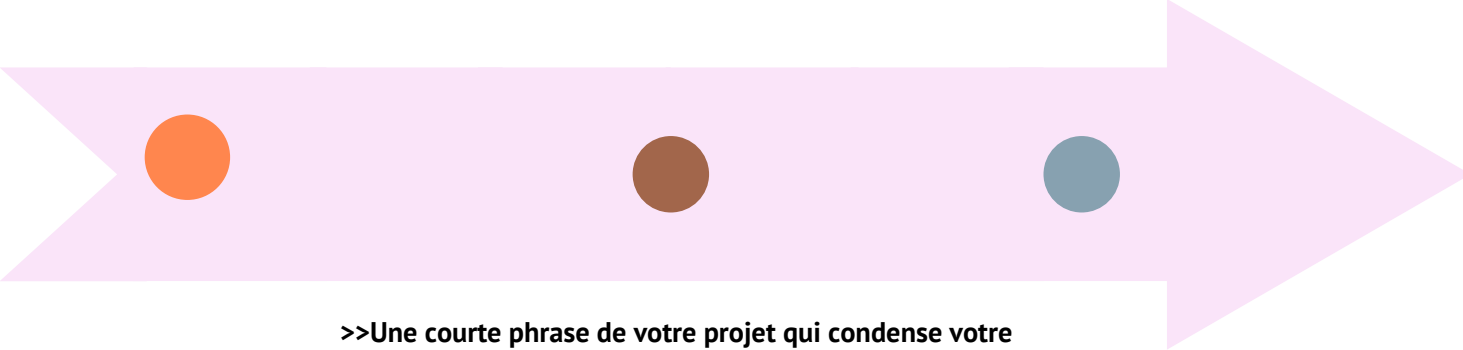
Racontez votre histoire pour toucher le cœur du public afin qu'il se souvienne de vous.

**CHOISISSEZ LES MOTS-CLÉS DE VOTRE PROJET ET DÉCRIVEZ-LE AVEC UNE COURTE PHRASE POUR FAIRE CONNAÎTRE LES OBJECTIFS À VOTRE PUBLIC EN QUELQUES MINUTES!**

Les points principaux de votre présentation sont :

» Un texte court et efficace qui peut être utilisé sur un post sur facebook ou comme présentation sur votre site web.

» Choisissez le titre de votre projet et un slogan accrocheur!



**>> Une courte phrase de votre projet qui condense votre objectif et les avantages pour votre partenaire potentiel. Vous pouvez ensuite l'utiliser avec des amis ou dans un espace public, lorsque vous êtes dans un ascenseur ou dans le métro... partout où vous pouvez rencontrer un partenaire ou un sponsor clé !**

*Il faut aussi savoir écouter !  
Mettez-vous à la place du public afin de communiquer efficacement votre idée ou votre projet. Ainsi, vos mots, votre pitch, votre carte mentale et tous les outils en ligne et hors ligne seront plus clairs et utiles pour les parties les plus importantes du projet.*



Passez votre test rapide d'auto-évaluation des compétences du cadre Entrecomp (END)

Veillez évaluer vos compétences en notant la note correspondante pour chaque compétence énumérée et expliquée dans la grille d'évaluation, et la comparer avec le test effectué lors de la toute première session afin d'auto-évaluer toute progression réussie.

### **ELYME Pre-startup 1 - SESSION 3**

*Entrecomp Framework competences Self-assessment test*

**1 - I can't do it**

**2 - I would need a lot of help to do it**

**3 - I could do it with some help**

**4 - I might be able to do it alone**

**5 - I can definitely do it alone**

	<b>Competence</b>	<b>Definition</b>	Your mark from 1-5
1	<b>Spotting Opportunities: use your imagination and abilities to identify opportunities for creating value</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Can you spot opportunities to create value in the world around you?</li> <li>• Do you see challenges around you that need to be solved?</li> </ul>	
2	<b>Creativity: develop creative and purposeful ideas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Can you come up with different or innovative ways to solve a problem?</li> <li>• Can you come up with different ideas, which create value?</li> </ul>	
3	<b>Vision: work towards your vision of the future</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Can you imagine what you want to achieve in the future?</li> <li>• Do you see the steps you need to take to achieve that future?</li> <li>• Can you visualise the way forward to help guide your own effort and actions?</li> </ul>	
4	<b>Valuing Ideas: make the most of ideas and opportunities</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Can you make a judgement on the kind of value that an idea could have e.g. social, cultural and/or economic value?</li> <li>• Can you see how to get the most value out of that idea?</li> </ul>	
5	<b>Ethical &amp; Sustainable Thinking: assess the consequences and impact of ideas, opportunities and actions</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Can you assess the consequences of an idea e.g. on the community, society, the environment and the economy?</li> <li>• Do you know how to assess whether an entrepreneurial idea is sustainable i.e. whether it could last long term?</li> <li>• Do you act responsibly in the actions you take?</li> </ul>	
6	<b>Self-Awareness &amp; Self-Efficacy: believe in yourself and keep developing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Do you have aspirations and goals?</li> <li>• Do you know what your strengths and weaknesses are?</li> <li>• Do you believe that you have the ability to shape your own future, even if things are difficult?</li> </ul>	

	<b>Competence</b>	<b>Definition</b>	Your mark from 1-5
7	<b>Motivation &amp; perseverance: stay focused and don't give up</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• If you have an idea, are you determined to turn the idea into action?</li> <li>• Are you prepared to be patient and keep trying to achieve an idea?</li> <li>• Are you able to stay motivated even when working under pressure or when things get difficult?</li> </ul>	
8	<b>Mobilising resources: gather and manage the resources you need</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Do you know how to get and manage different resources needed to make an idea happen?</li> <li>• Are you able and willing to look for different help needed to help you complete a task or action? Or to ask for help?</li> </ul>	
9	<b>Financial &amp; economic literacy: develop financial and economic know how</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Can you estimate the costs of turning an idea into action?</li> <li>• Can you create a financial plan?</li> <li>• Can you manage financing to make sure that an action can last long term?</li> </ul>	
10	<b>Mobilising others: inspire, enthuse and get others on board</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Can you communicate your ideas to others?</li> <li>• Can you inspire and enthuse other people about your ideas?</li> <li>• Can you persuade others to provide the support you need to put an idea into action?</li> </ul>	
11	<b>Taking initiative: go for it</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Are you someone who is willing to take up new challenges?</li> <li>• Are you someone who will try out a new idea?</li> <li>• Are you able to work independently to achieve goals, stick to intentions and carry out planned tasks?</li> </ul>	
12	<b>Planning &amp; management: prioritize, organise and follow-up</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Do you set yourself goals?</li> <li>• Are you good at planning priorities and designing an action plan?</li> <li>• Are you able to easily adapt if changes in plans are needed?</li> </ul>	

	<b>Competence</b>	<b>Definition</b>	Your mark from 1-5
13	<b>Coping with uncertainty, ambiguity &amp; risk: making decisions dealing with uncertainty, ambiguity and risk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Are you comfortable making decisions when things are uncertain or you only have some of the necessary information?</li> <li>• Do you feel able to weigh up the risks and benefits of following different actions?</li> <li>• Do you feel comfortable in situations where circumstances are changing quickly?</li> </ul>	
14	<b>Working with others: team up, collaborate and network</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Do you feel comfortable working with others in group projects?</li> <li>• Do you like meeting and networking with new people?</li> <li>• Do you feel comfortable solving conflicts that may arise when working in groups?</li> </ul>	
15	<b>Learning through experience: learn by doing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Do you look back and try to learn from things you do in life, your experiences?</li> <li>• Do you recognise your successes?</li> <li>• Do you turn failures into positives by learning from them?</li> </ul> <p>Do you learn from others e.g. the people around you or mentors in your life?</p>	

## FOOD FOR THOUGHT



*Go through your marks and write down the areas where they were below 3 that you need to improve.*

**Critical areas needing improvement and growth**

