



LE VOYAGE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE  
 — WEBINAIRE —



## Au menu du jour :



- Contre vents et marées -
- A la recherche des équilibres -
- Le voyage de la création d'entreprise -
  - Pour t'accompagner -
  - Bonus 24 heures chrono -

Si vous avez des questions, écrivez-les dans le chat !

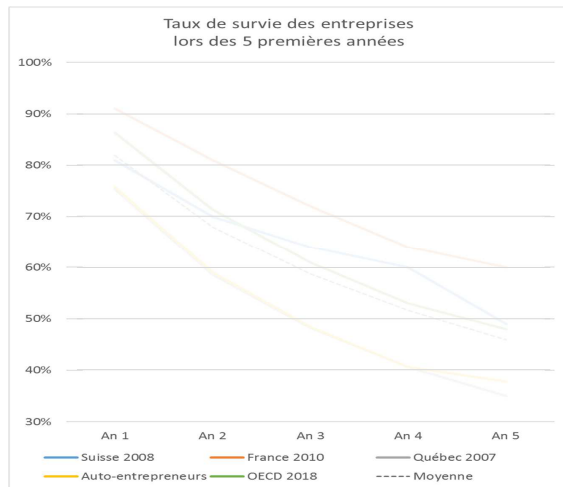


CONTRE VENTS ET MARÉES



# Mauvaise nouvelle !

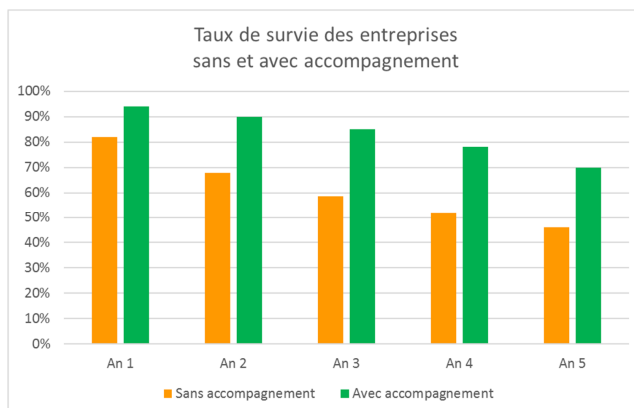
## 50% meurent dans les 5 premières années...



Source: OFS 2008

# Bonne nouvelle !

## Bonne nouvelle !



- Bilan
- Coaching
- Conseil
- Evaluation
- Formation
- Mentorat
- Par les pairs
- ...

## Être entrepreneur n'est pas un seul métier !

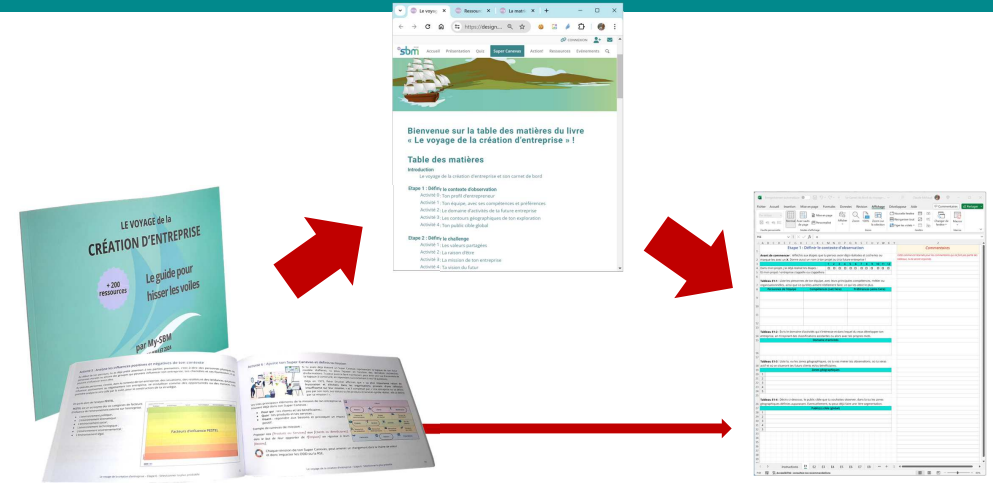


Mais il est possible de...



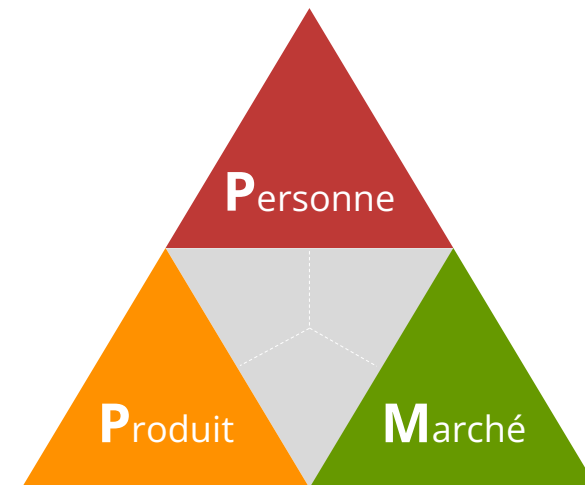
De très nombreux ouvrages et formations sur des sujets spécifiques... Ou ?

...livre papier, ressources web et carnet électronique !



A LA RECHERCHE DES ÉQUILIBRES...

Equilibre du triangle PMP



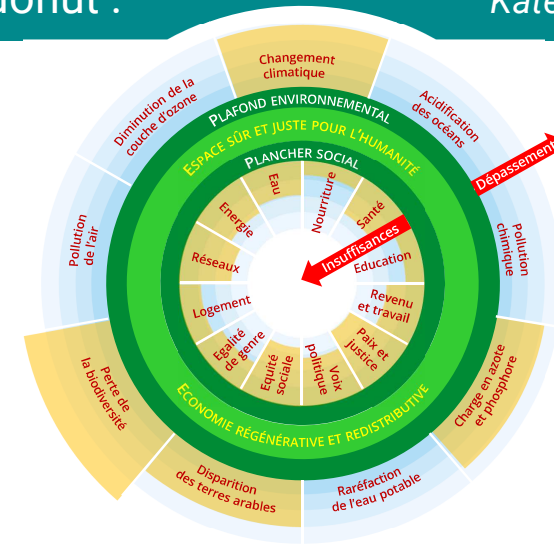


## Equilibre du triangle PMPOSE

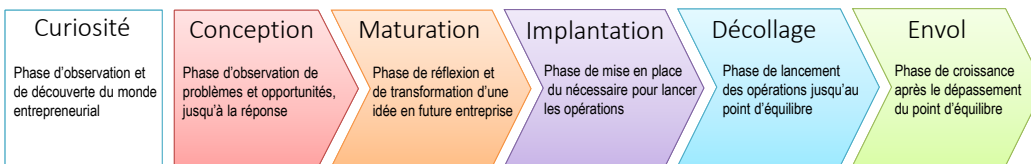


## Equilibre du donut :

Kate Raworth



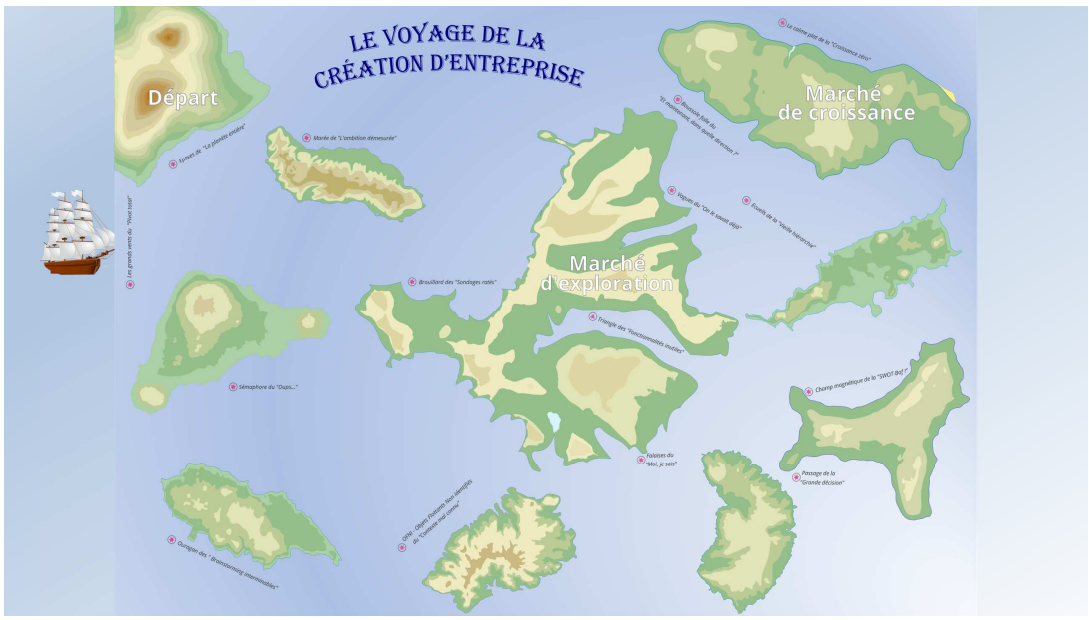
## Equilibre PPP : Personne – Parcours - Posture



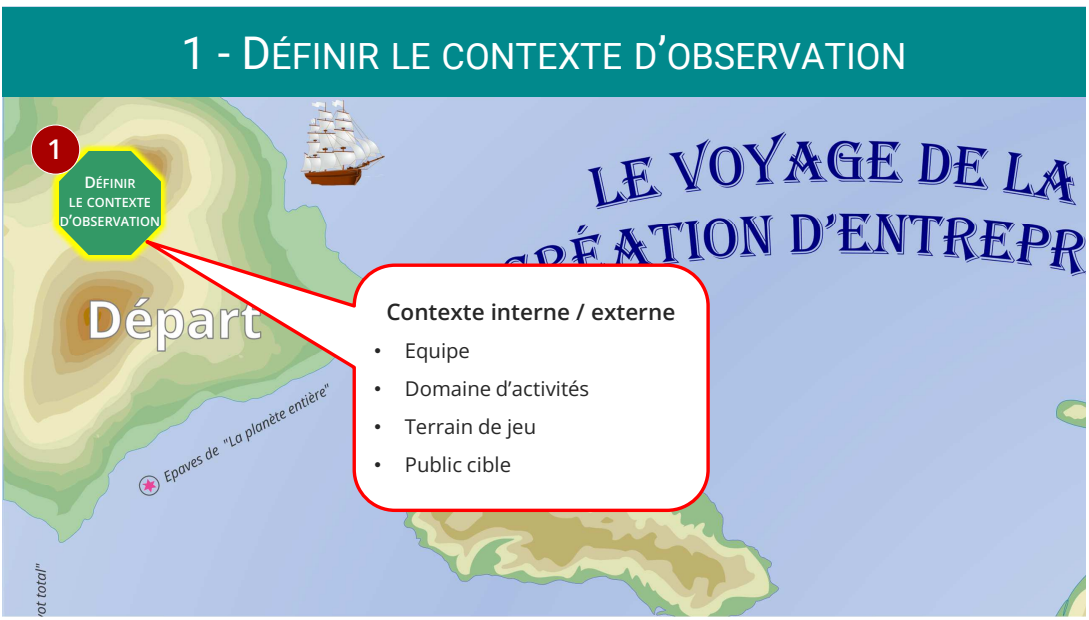
The graphic features a grid of diverse human faces in various expressions and styles. In the bottom right corner, there is a map of Europe titled 'LE VOYAGE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE' with a ship sailing across the sea. The text 'LE VOYAGE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE' is prominently displayed in the center.

my sbm sustainable business models

# LE VOYAGE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE



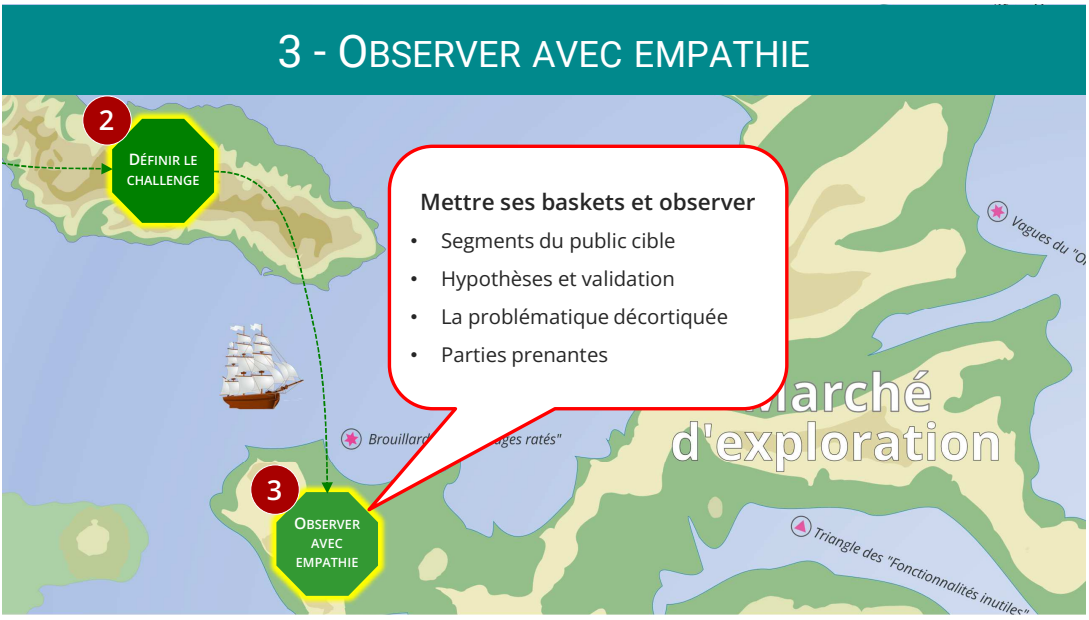
## 1 - DÉFINIR LE CONTEXTE D'OBSERVATION



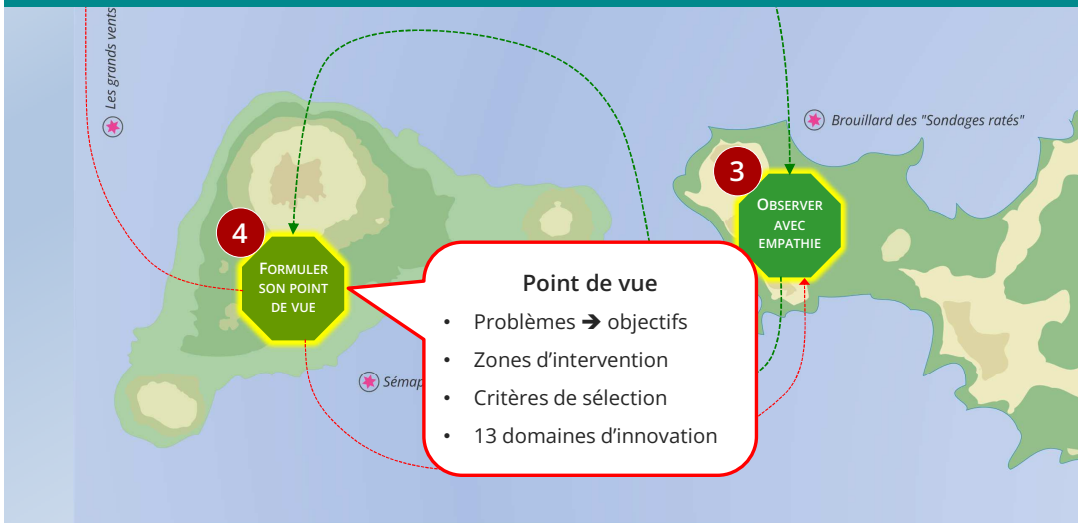
## 2 - DÉFINIR LE CHALLENGE



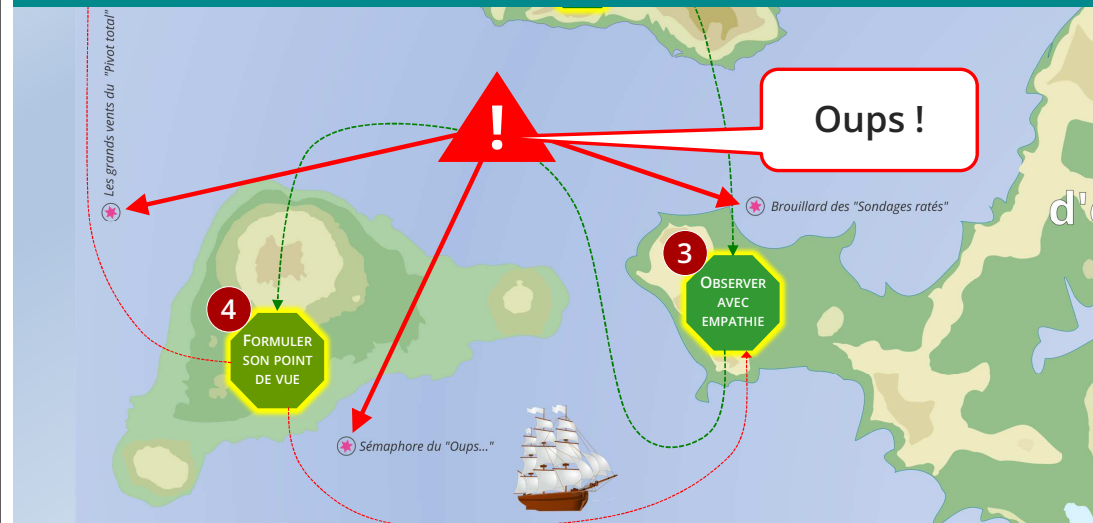
## 3 - OBSERVER AVEC EMPATHIE



## 4 - FORMULER SON POINT DE VUE



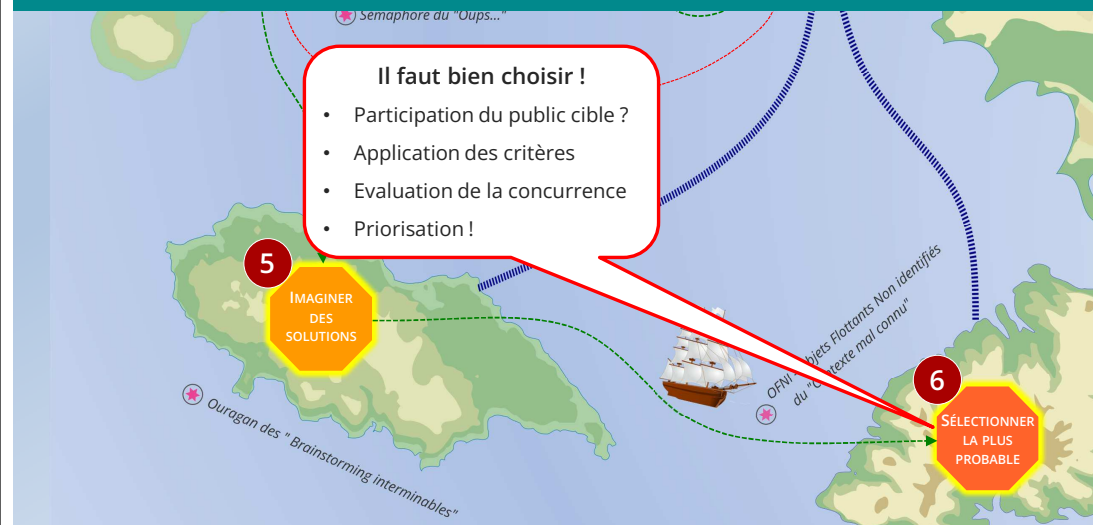
## 4 - FORMULER SON POINT DE VUE



## 5 - IMAGINER DES SOLUTIONS

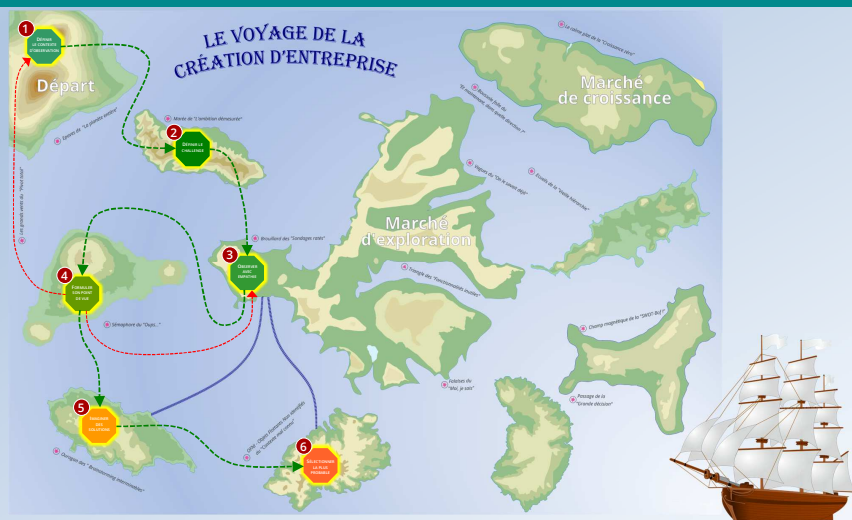


## 6 - SÉLECTIONNER LA PLUS PROBABLE





## La 1<sup>ère</sup> moitié du voyage... et ensuite ?



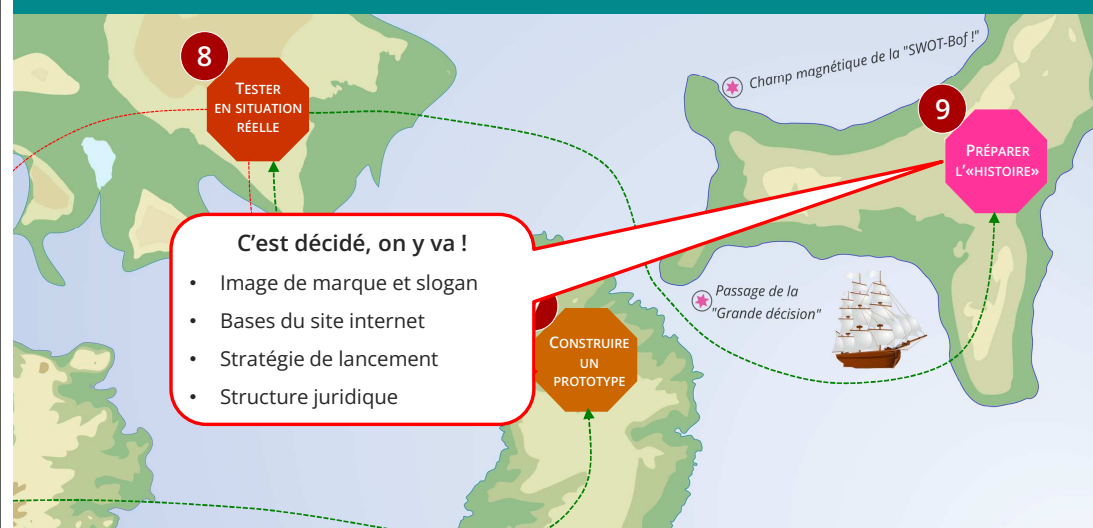
## 7 - CONSTRUIRE UN PROTOTYPE



## 8 - TESTER EN SITUATION RÉELLE



## 9 - PRÉPARER L'«HISTOIRE»



## 10 - PRÉPARER L'IMPLANTATION

Il est temps de mettre la main à la pâte ☺

- Infrastructure
- Equipe et communication
- Projections financières
- Recherche de fond

10  
PRÉPARER L'IMPLANTATION

8  
TESTER EN SITUATION RÉELLE

9  
PRÉPARER

## 11 - RÉALISER UN PILOTE

Test « grandeur nature »

- Choix du segment
- Planification
- Système d'informations
- Vente → livraison
- Evaluation → ajustement

11  
RÉALISER UN PILOTE

10  
PRÉPARER L'IMPLANTATION

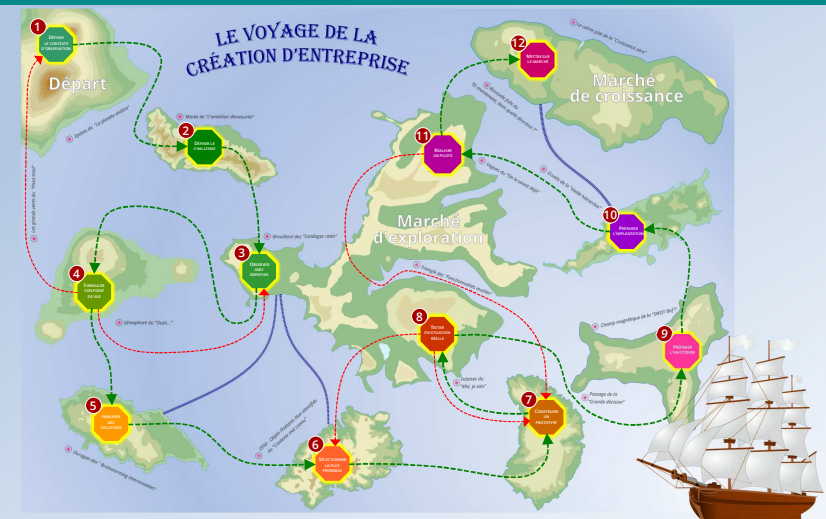
## 12 - METTRE SUR LE MARCHÉ

12  
METTRE SUR LE MARCHÉ

Bonne suite !  
Décollage  
Point d'équilibre  
Croissance

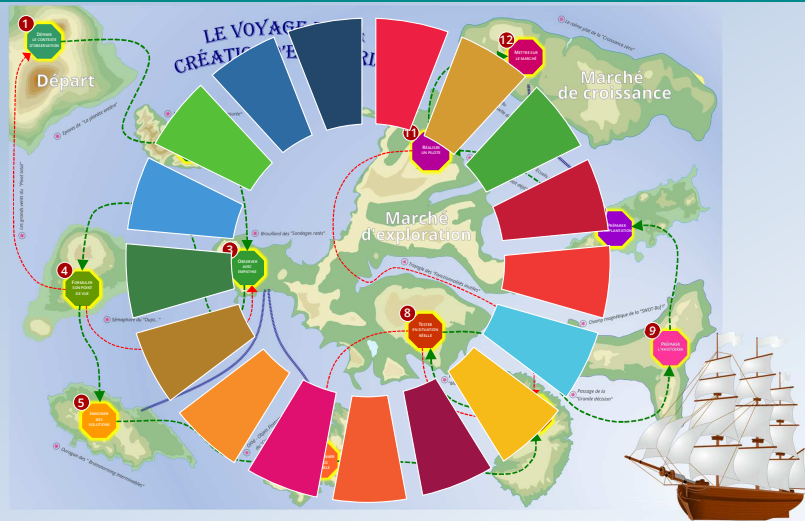
11  
RÉALISER UN PILOTE

## Le voyage au complet





# Avec un fort accent sur la durabilité



my **sbm**  
sustainable business models

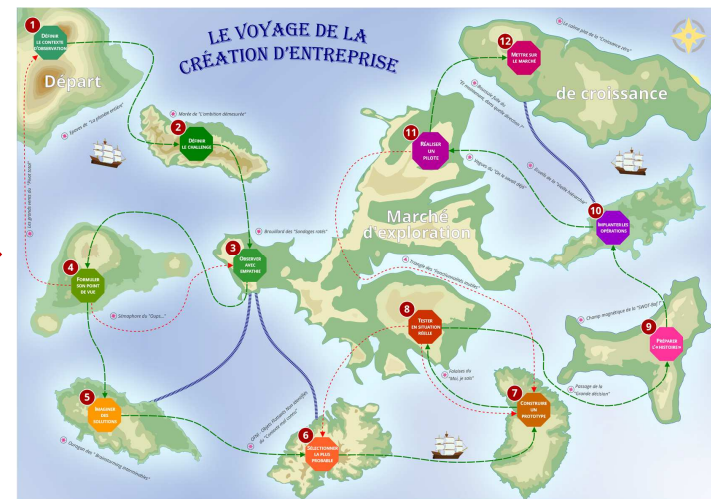
Pour t'accompagner

A grid of 48 diverse human faces in various expressions and ethnicities. A small version of the "LE VOYAGE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE" map is visible in the bottom right corner of the grid.

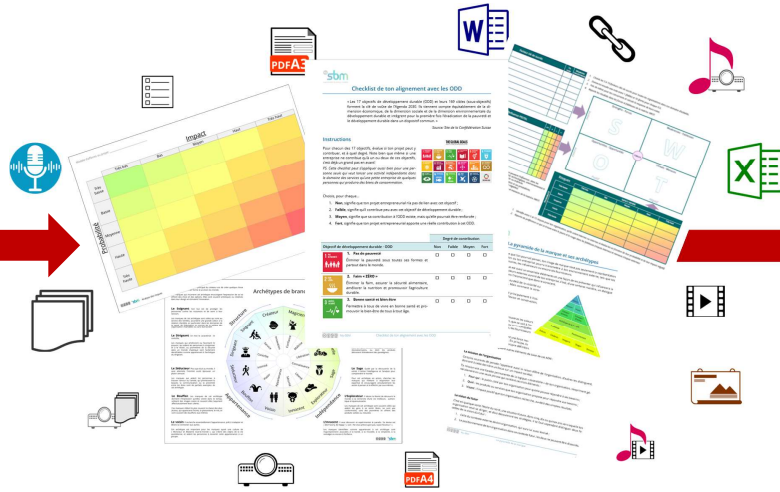
# Un livre, sur papier ou en eBook



# La carte du voyage et ses douze étapes



## Plus de 200 ressources sur My-SBM Design



## Un carnet de bord

Etape 9 : Préparer l'histoire

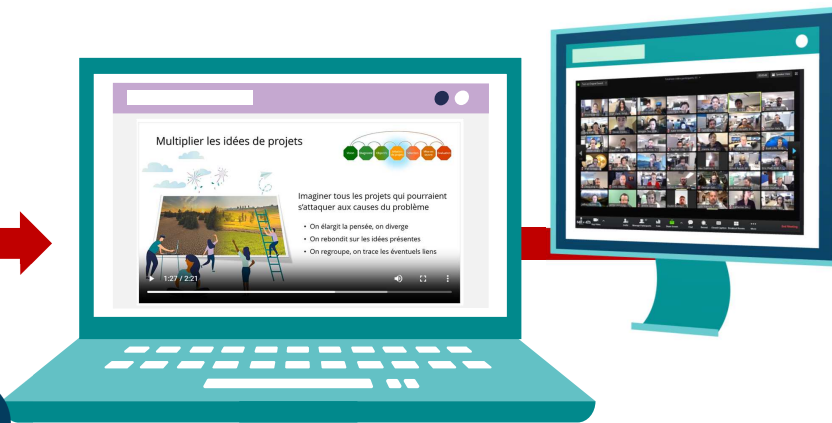
**Tableau E9-1a** : Fais un point de situation sur les quelques éléments ci-dessous, indiquant s'ils ont changé en relation aux prémisses initiales et en quoi ils ont changé.

Élément	?	Nouvelle configuration
Ton équipe :		
Tes prestations (produits et/ou services) :		
La zone géographique que tu vises :		
Le public cible que tu vises :		
Ta concurrence :		
Tes bêta-testeurs :		

**Tableau E9-1b** : Redéfinites tes principaux segments de clientèle en fonction des changements éventuellement apportés lors de l'idéation et des tests de ton/tes prototypes. S'il n'y a pas eu de changements, tu peux les copier depuis le **tableau E3-1**.

Segment de clientèle	Description	Changé ?	Persona ?

## Des formations : vidéos, webinaires...



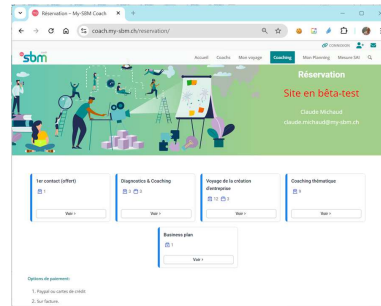
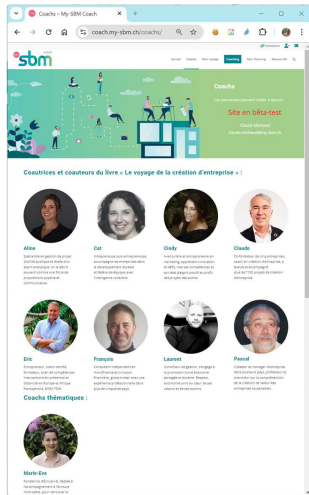
En développement...

## ...et du coaching individuel



En bêta-test...

# Envie de participer au bêta-test ?



[coach.my-sbm.ch](https://coach.my-sbm.ch)

[claudemichaud@my-sbm.ch](mailto:claudemichaud@my-sbm.ch)



SESSION  
QUESTIONS / RÉPONSES



AU NOM DE TOUTE L'ÉQUIPE...  
MERCI DE VOTRE ATTENTION