

1. Définir le marché potentiel d'une idée

A propos du porteur du projet

Personnalité, histoire & motivations, déclencheur

Moyens dont dispose actuellement le porteur de projet

Moyens humains, expertises

☐

☐

☐

Moyens techniques, brevets

☐

☐

☐

Moyens financiers, capital, stock

☐

☐

☐

☒ Cocher lorsque le moyen est différenciant

A propos de l'idée à la base du projet et de son potentiel

Caractéristiques de l'idée

☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐

Compléter ☒ ☐ ☐ si protégeable légalement ou imitable

Cocher si caract. distinctive

☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐

Rôle de l'idée, ce qu'elle permet de faire = problèmes résolus par les caract. distinctives ☒

...

Quel est le contexte de référence dans lequel prendra place l'idée, sur la base de l'ensemble des caractéristiques

...

Rôle + contexte définissent le domaine = le marché potentiel de l'idée. Formulation définitive :

....

Problèmes d'usage potentiellement résolus par l'idée

-
-
-
-

2. Identifier les besoins des demandeurs



Rappel : formulation du domaine :

• • • •



Besoins non satisfaits



Demandeurs

-
-
-
-
-
-
-
-
-

[illegible]

Noter :

A diagram consisting of five identical upward-pointing arrows arranged horizontally. Each arrow is a simple black line with a triangular head pointing upwards.

+++	besoin très important à satisfaire et solution existante non satisfaisante
++	besoin important partiellement satisfait par une solution existante
+	besoin entièrement satisfait par une solution existante
0	Absence de besoin



3. Choisir les fonctionnalités à inclure dans le produit / service

Rappel : caract. distinctives de l'idée

- ☒
- ☒
- ☒



Rappel : besoins +++ et ++

- | | |
|---|---|
| • | • |
| • | • |
| • | • |



Fonctionnalités à inclure dans le produit / service

•	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
•	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
•	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
•	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
•	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	



☒ Cocher si ...



Faire la somme ☒

- a. La fonct. répond à un besoin fort du demandeur
- b. La fonct. inclut une caractéristique distinctive de l'invention
- c. L'effort (temps, argent) pour développer la fonct. est faible
- d. La fonct. répond aux besoins de plusieurs demandeurs

Moyens disponibles pour offrir les fonctionnalités

-
-
-
-

Partenaires nécessaires pour offrir les fonctionnalités

-
-
-
-

4. Comprendre comment fonctionne actuellement le marché

Rappel : formulation du domaine :

Acteurs économiques du marché

Producteurs	Intermédiaires / Distributeurs	Marché final
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Remarque : chaque demandeur définit une catégorie d'acteur

☒ Cocher lorsque l'acteur est un demandeur

Compléter ☐+☐- en fonction du degré d'acceptation du projet par l'acteur concerné

Influenceurs du milieu et du marché (acteurs non économiques)

Influenceur du milieu	Influenceur du marché
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Compléter ☐+☐- en fonction du degré d'acceptation du projet par l'influenceur (prescripteur – détracteur)

Opportunités actuelles

Règlementation actuelle favorable	<input type="radio"/>
Offre actuelle suffisante (besoin d'un complément)	<input type="radio"/>
Prix proposé adéquat	<input type="radio"/>

Compléter ☐+☐- si les opportunités sont favorables

5. Opérer les choix pour assurer la viabilité du projet

Segments de marché

Parmi les acteurs du marché, choisir les cibles et décrire les produits / services à proposer

Cible :

<div>Les demandeurs</div> <div>Produit / service proposé :</div> <div><ul style="list-style-type: none"></div> <div>Fonctionnalités composant le produit / service :</div> <div><ul style="list-style-type: none"></div>	<div>Les clients</div> <div>Proposition de valeur :</div> <div><p>....</p></div> <div>Modèle de revenus :</div> <div><div><input type="checkbox"/> Gratuit</div><div><input type="checkbox"/> Prix à l'unité</div><div><input type="checkbox"/> Commission (fixe ou %)</div><div><input type="checkbox"/> Abonnement + options</div><div><input type="checkbox"/> Freemium (gratuit + options payantes)</div><div><input type="checkbox"/> Temps passé</div><div><input type="checkbox"/></div></div>
---	---

Source

- Cet outil est basé sur la méthode **ISMA360**, développée par Dominique Vian dans son livre ["La boussole de l'entrepreneur innovant"](#).
- Il est complété par le cours de Mohamed Bayad sur «**l'entrepreneuriat innovant**»