

Guide pédagogique



#03 - EVALUER LA FAISABILITE DE SON PROJET

Décembre 2020



#03- EVALUER LA FAISABILITE DE SON PROJET

L'idée à elle seule ne suffit pas. Pour avoir un projet qui tient la route, il faut maintenant penser Business Model : de quelle façon gagner de l'argent ?

OBJECTIFS

+	Appréhender les différentes rubriques de l'outil et leur utilité	+	Maîtriser la méthode de création de business model
+	Repérer les différentes facettes d'un projet sur la plan économique	+	Décrire de manière synthétique son modèle économique

MODALITES D'ORGANISATION

Matériel nécessaire

- Vidéo projecteur
- Tableau, paperboard
- Matériel informatique
- Connexion internet
- Matériel de prise de notes

Durée de l'animation :

2 heures





COMPETENCES DEVELOPPEES

- Déterminer les points clés d'un projet
- Synthétiser les informations
- Calculer un prix de revient



Mot de passe
accès participant =
résultats

DEROULEMENT DE L'ANIMATION

	Etapas de l'activité	
30 min.	<p><u>Etape 1 : Etudier la faisabilité du projet à travers le Canvas</u></p> <p>Vérifier que tous les participants aient bien trouvé leur idée et qu'ils sont désormais prêts à l'étudier.</p> <p>Introduire le business model Canvas en posant quelques questions (dont certaines étaient déjà présentes dans la carte mentale) : à quel (s) problème (s) le projet souhaite-t-il répondre ? Quelles sont les alternatives déjà existantes ? Quel sera leur avantage compétitif ? Cet exercice permettra aux participants de se recentrer sur leurs projets.</p> <p>Présenter le BM Canvas à travers la séquence, illustrer chacune de ses parties avec un exemple en lien avec les projets des participants. Après l'explication de chaque partie (clients, relations clients, activités clés, etc), laissez 5 minutes d'écriture d'idées de réponses aux participants.</p>	La séquence
30 min.	<p><u>Etape 2 : Remplir le business model Canvas (BMC)</u></p> <p>Inviter les groupes à télécharger la version word du BMC dans l'onglet « Pratique ».</p> <p>Laisser du temps aux participants afin qu'ils puissent détailler chaque partie du BMC.</p> <p>L'idéal est de diviser le BMC en deux ou trois parties afin de les répartir entre les membres d'un même groupe.</p>	CANVAS dans l'onglet « Pratique ».
30 min.	<p><u>Etape 3 : L'évaluation financière</u></p> <p>Préciser à chaque groupe son statut d'activité - vente de produits, de prestations de services, de création de plateforme web ou même de profession libérale- et proposer une méthode de détermination des coûts.</p> <p>S'il s'agit d'un produit, le prix de revient pourra être calculé en fonction des coûts de production par rapport aux coûts d'achats et des charges de l'entreprise.</p> <p>Pour une activité de service ou libérale, il faudra calculer ce prix de revient en considérant le temps de travail dédié à l'activité et les charges de l'entreprise.</p> <p>Pour les plateformes web, il peut sembler moins évident de déterminer un coût de revient, dans ce cas le chiffrage des charges et le calcul d'un chiffre d'affaires prévisionnel pourrait se substituer à la méthode du coût de revient.</p>	Tableau de calcul du prix de revient, fiche expliquant les différents modes de calcul du CA, compte de résultat prévisionnel simplifié, fiche expliquant les différents modèles économiques qu'adoptent les créateurs d'application ou de plateforme dans l'onglet « pratique ».