

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE ABOU-BEKR BELKAID – TLEMCEM
FACULTE DE TECHNOLOGIE
DEPARTEMENT DE GÉNIE MÉCANIQUE

MODULE

APPLICATION À LA GESTION ET LA CRÉATION DES ENTREPRISES

Présenté par : **Mr DEBBAB MOUSTAFA**

GM Assemblages Soudés

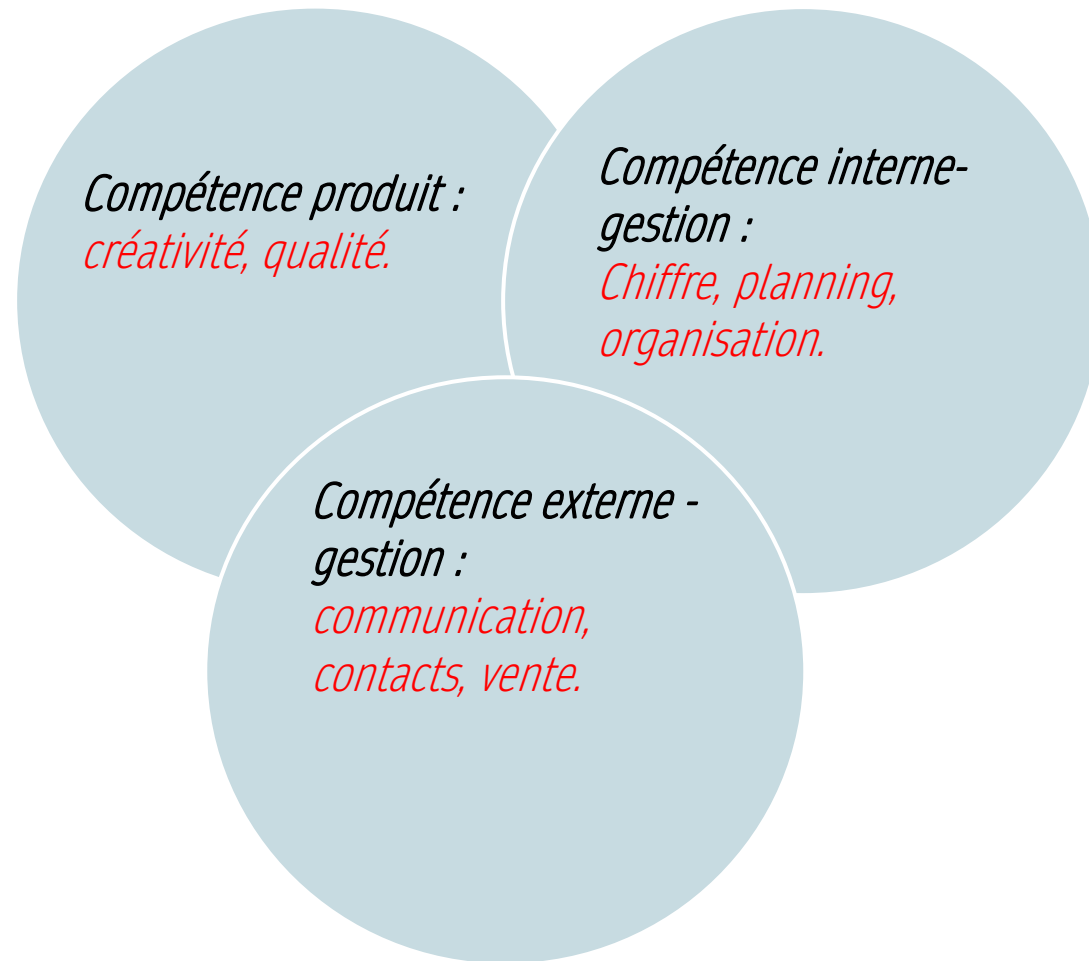


Créer une entreprise



1. Introduction

Créer votre propre entreprise, c'est vraiment une aventure magnifique. Ce n'est pas simple et ne s'improvise pas, mais cela vous apportera beaucoup de satisfaction. Pourquoi ? Eh bien, parce que vous créez vous-même tous les éléments de votre projet.



Compétence produit:

C'est tout ce qui concerne votre produit ou service. Par exemple, si vous voulez ouvrir un restaurant qui propose une cuisine végétarienne, il faut maîtriser (le menu, l'organisation en cuisine, le matériel, les fournisseurs).

Compétence interne-gestion :

Créer une entreprise, cela passe par des chiffres (il y a de l'argent qui entre et qui sort). Il y a aussi la fiscalité et la comptabilité, ce qui demande de travailler avec des partenaires comme un comptable et un juriste. Tout cela fait partie des compétences en gestion.

Compétence externe -gestion :

C'est la compétence de communication qui permet de porter le message, de vendre et de trouver des clients. Cette étape est indispensable.

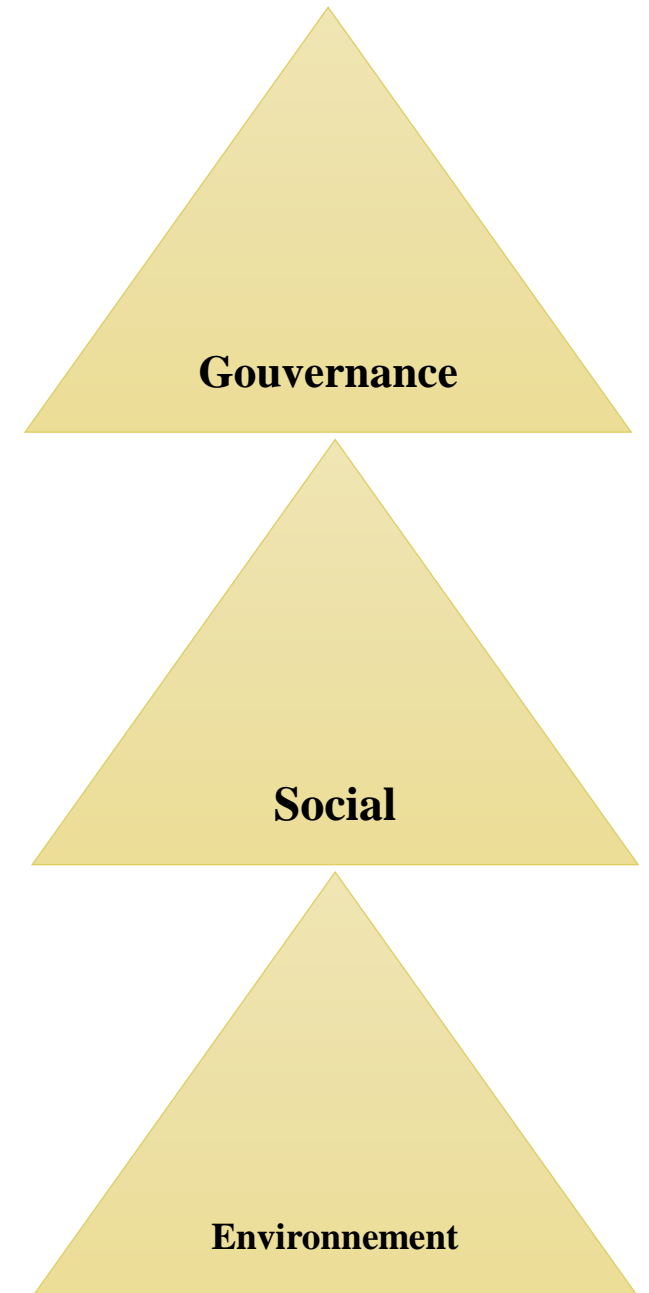
2. Réalisation d'un projet

- A. Introduction a la durabilité.
- B. L'étude de marché.
- C. Validation et test.
- D. Le BMC- Business Model Canvas.
- E. Le plan financier.



A. Introduction a la durabilité:

Que ce soit parce qu'on veut sauver la planète par conviction personnelle ou pour des raisons stratégiques, toutes les entreprises vont devoir s'engager vers la durabilité. Elles doivent le faire parce que leurs clients l'exigent et parce que les lois internationales l'imposent. Pour cela, il faut d'abord :



B. L'étude de marché

4 questions à vous poser?

- ❖ votre marché (acteurs, tendances, chiffres, règles).
- ❖ vos clients.
- ❖ vos concurrents.
- ❖ Où vendez vous (votre positionnement)



- A fin de répondre à ces questions:

1. Recherche en ligne

2. Participation à des foires et salons

3. Consultation d'experts

4. Étude quantitative

5. Étude qualitative

- Conclusion: En combinant ces différentes méthodes, vous pourrez obtenir une vue d'ensemble complète et nuancée du marché, ce qui vous aidera à prendre des décisions éclairées pour votre projet.



C. Validation et test.

3 validations:

- ❖ Faisabilité
- ❖ Désirabilité (des vrais clients)
- ❖ Rentabilité (sur l'année)



Pour mener à bien un projet, l'étape de test est cruciale. Voici les principales étapes à suivre lors de la phase de test dans la création d'un projet :

1. Préparation du test

- Définir les objectifs
- Élaborer un scénario de test

2. Sélection des participants

- Choisir les testeurs
- Informer les participants

3. Réalisation du test

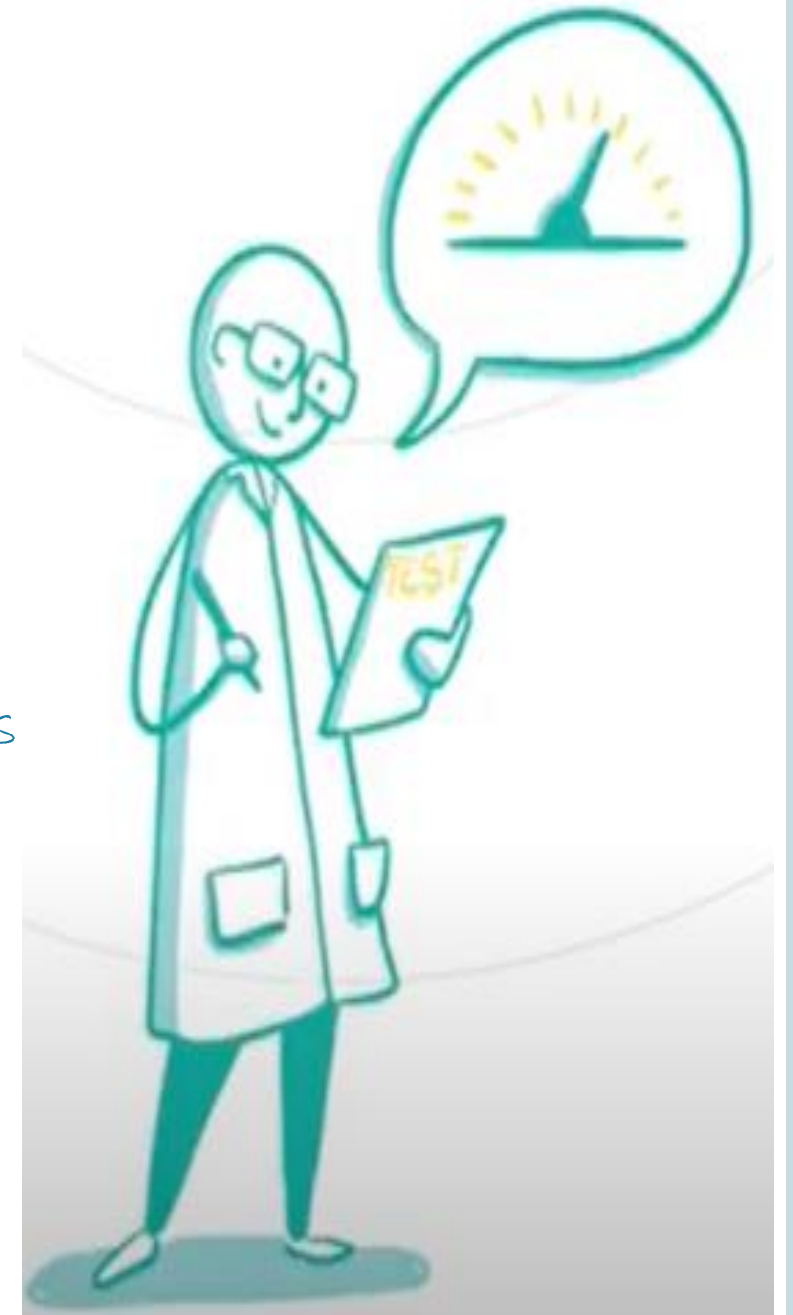
- Conduire le test
- Encourager les retours

4. Analyse des résultats

- Évaluer les données
- Tirer des conclusions .

5. Itération

- Apporter des modifications
- Tester à nouveau si nécessaire



D. Le BMC- Business Model Canvas



E. Le plan financier

1. Besoins de financement
2. Sources de financement
3. Prévisions financières
4. Analyse de rentabilité
5. Risques financiers





**MERCI POUR VOTRE
ATTENTION**
