

# Comment structurer son projet à partir d'une idée ou d'un produit isolé ?



[Télécharger l'article en version pdf](#)

*Avant de vous lancer dans l'aventure entrepreneuriale, une foule de questions peuvent vous traverser l'esprit : j'ai une idée générale mais sans les produits et services qui en découlent, comment la développer ? j'ai un produit ou un service en tête mais je ne sais pas par où commencer...*

*Si vous vous reconnaissez dans ces interrogations, vous êtes sans doute à la première étape du parcours de l'entrepreneur : la structuration de son projet.*

*C'est le moment de clarifier vos idées et de poser les bases de votre modèle économique.*

---

## 1. JE DEVIENS PORTEUR DE PROJET

Et oui, si vous avez une idée, même assez floue, d'un produit et/ou service, vous êtes désormais un porteur de projet.

Vous pouvez être dans 2 configurations :

- **Une idée** : vous avez l'impression que les attentes du marché ne sont pas satisfaites.  
Exemple : le développement des services en design végétal
- **Un produit/service** : vous avez développé un produit/service qui vous semble intéressant mais vous ne savez pas quoi faire à partir de cet élément isolé.  
Exemple : la création d'un modèle de lampe

## 2. JE CHERCHE UN FIL CONDUCTEUR

La première question que nous pourrions vous poser en vous rencontrant pourrait être :

« Présentez-nous votre projet ».

Si vous ne savez pas par où commencer, vous pouvez jouer au jeu des points communs :

entre mes clients, entre mes produits, entre les demandes perçues, entre les différentes compétences que je peux utiliser... Ces liens que vous allez identifier vous permettront de plus facilement déterminer le fil conducteur de votre projet.

## 3. JE M'INSPIRE ET J'OBSERVE

Il existe des milliers d'entreprises dans le monde actives dans votre domaine ou dans un domaine comparable.

En effet, à l'heure de l'internet et de l'internationalisation des échanges commerciaux, il est plus aisé que jamais de récolter des informations sur ce qui se fait ailleurs et qui sont les clients de ces solutions.

Vous pouvez également vous inspirer de marques qui ne proposent pas les mêmes produits/ services que vous. Ce n'est pas parce que vous êtes dans les bijoux qu'une marque de décoration ne peut pas vous aider. Bien au contraire.

En bref, élargissez votre horizon en observant autour de vous, en vous inspirant, en vous renseignant et enfin en prenant les meilleurs ingrédients pour créer votre propre recette.



#### **4. JE TESTE MON PROJET**

L'essai-erreur reste une valeur sûre.

N'hésitez pas à tester votre produit/service en confrontant votre prototype ou une première « mini-collection » au public pour voir quel accueil ce dernier vous réserve mais aussi pour améliorer et/ou compléter votre projet.

C'est pour cette raison qu'il existe des événements et initiatives spécifiques tels que les marchés dédiés à la

mode et au design, les salons ou encore les boutiques de créateurs.

## 5. JE VAIS PLUS LOIN AVEC LE BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

Le Business Model Canvas est un outil de retranscription simple du modèle économique d'une entreprise. Celui-ci convient à la phase de création, et peut également être utile pour le lancement d'un nouveau produit ou d'un nouveau service.

[www.businessmodelgeneration.com](http://www.businessmodelgeneration.com)

**The Business Model Canvas** *Designer pour:* \_\_\_\_\_ *Designer par:* \_\_\_\_\_ *Le:* \_\_\_\_\_ *Version N°:* \_\_\_\_\_

<p><b>Partenaires</b></p> <p>Quels sont nos Partenaires Clés?          De quel côté nous nous situons?          Quelles Ressources nous apportent nos Partenaires?          Quelles Activités relient nos Partenaires?</p> <p><b>Modèle de Partenaires</b></p> <p>Profil du Partenaire          Type de Partenariat          Niveau de Risque          *Non exclusive de ressources*</p>	<p><b>Activités</b></p> <p>Quelles activités sont nécessaires pour réaliser notre offre?          Notre Distribution?          Notre Processus Clé?          Nos canaux de revenus?</p> <p><b>Canal</b></p> <p>Profil du Canal          Type de Canal          Niveau de Risque</p>	<p><b>Offre</b></p> <p>Quelle valeur nous fournissons au client?          Quelle problématique avons nous résolue?          Quel engagement de produits ou services nous offrons à chaque fois que le client nous sollicite?          Quelles besoins clients nous satisfaisons?</p> <p><b>Caractéristiques</b></p> <p>Canal          Type de Canal          Niveau de Risque          *Non exclusive de ressources*</p>	<p><b>Relation Client</b></p> <p>Quelle type de relation chaque segments clients souhaitent que nous établissons avec eux?          Comment nos relations s'intègrent elles avec le reste de notre Business Model?          Combien coûtent elles?</p> <p><b>Types de Relations</b></p> <p>Profil du Client          Type de Relation          Niveau de Risque          *Non exclusive de ressources*</p>	<p><b>Segments Client</b></p> <p>Pour qui nous créons de la valeur?          Qui sont les clients le plus importants?</p> <p><b>Types de Segments</b></p> <p>Profil du Client          Type de Segment          Niveau de Risque          *Non exclusive de ressources*</p>
<p><b>Structure des Coûts</b></p> <p>Quels sont les coûts les plus importants de notre Business Model?          Quelles est le coût des Ressources?          Quelles est le coût des Activités?          Nos canaux de revenus?</p> <p><b>Canal</b></p> <p>Profil du Canal          Type de Canal          Niveau de Risque          *Non exclusive de ressources*</p>	<p><b>Sources de Revenus</b></p> <p>Pour quelle valeur nos clients sont prêts à payer?          Pour quelle offre ils sont prêts à payer?          Comment ils paient, actuellement?          Comment ils préféreraient payer?</p> <p><b>Types de Revenus</b></p> <p>Profil du Client          Type de Revenu          Niveau de Risque          *Non exclusive de ressources*</p>			

## 6. JE ME FAIS ENCADRER POUR NE PAS ÊTRE SEUL

Ce travail peut paraître être une montagne infranchissable

pour ceux qui doutent et se sentent simplement perdus, n'hésitez pas à solliciter une structure d'accompagnement spécialisée en création d'entreprise pour vous soutenir.

N'hésitez pas à contacter l'équipe de Maison du Design pour vous aider à structurer votre projet par mail [accueil@maisonduesign.be](mailto:accueil@maisonduesign.be)

Cette fiche conseil a été rédigée par Maison du Design

