



BUSINESS 03

Clarification de l'idée

Pourquoi et comment rendre votre idée plus claire et mieux organisée ;
un point de départ pour le développement de votre entreprise.

[Commencer >](#)



Warsaw University
of Technology



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.





Target



BUSINESS **MODULE 3**

Clarification de l'idée

Vous venez d'évaluer votre cohérence homme-entreprise et vous souhaitez aller plus loin dans l'élaboration de votre projet d'entreprise. Ce module de formation est fait pour vous. Vous apprendrez pourquoi et comment rendre votre idée plus claire et mieux organisée. C'est le point de départ du développement de votre entreprise.

Ce que vous apprendrez dans ce module

- 1 Pourquoi vous devez clarifier votre idée d'entreprise
- 2 Utiliser des outils simples pour clarifier votre idée d'entreprise (comme la méthode QQOQCP ou l'outil de carte mentale)
- 3 Les bases de l'argumentaire de vente



Chapitres de ce module

1 Pourquoi clarifier votre idée d'entreprise ?

2 La méthode QQOQCP pour préciser votre idée

3 Clarifier avec l'approche par catégorie

4 Utilisation d'une carte mentale

5 Présenter votre projet d'entreprise



BUSINESS | MODULE 3 | CHAPITRE 1

Pourquoi clarifier votre idée d'entreprise ?

Clarifier votre idée d'entreprise est la première étape pour passer d'une idée floue à un projet concret.

Ce que vous apprendrez dans ce chapitre

- 1 Pourquoi il est important d'avoir une idée claire et formalisée de votre projet d'entreprise.
- 2 Pourquoi sauter cette étape pourrait nuire au développement de votre entreprise.



Pourquoi clarifier votre idée d'entreprise ?

Clarification ! Toute idée a du sens lorsqu'elle est claire. Si vous suivez ce module, vous avez probablement déjà une idée. Peut-être vous imaginez-vous que votre idée est claire et précise... Mais en êtes-vous si sûr ?



Clarifier une idée

Pourriez-vous répondre rapidement à ces questions sans aucun doute ni hésitation ?

- Quel est votre projet et comment comptez-vous répondre aux besoins de vos clients potentiels ?
- Quelles sont les caractéristiques de vos clients ?
- À quoi ressemble une journée typique d'un futur entrepreneur ?
- Envisagez-vous de travailler seul ou de recruter des employés ? Combien et pour quelles tâches exactement ?
- Allez-vous travailler avec des sous-traitants ? Lesquels ?

Maintenant, votre projet ne semble probablement pas très clair... c'est pourquoi vous devez le clarifier.

Pour ce faire, vous pouvez utiliser ce que vous voulez : un carnet, des post-it, un logiciel de traitement de texte, un tableur, etc.

Votre objectif principal est d'essayer de répondre au plus grand nombre de questions que vous pouvez vous poser sur votre entreprise.

Mais gardez à l'esprit que rien n'est figé ! Ne vous inquiétez pas si vous n'avez pas les réponses à toutes les questions.

Le simple fait que vous puissiez penser à des questions pour lesquelles vous n'avez pas de réponse montre que vous faites un excellent travail.

N'oubliez pas de noter toutes vos questions et leurs réponses.

Clarifier une idée

Rendre votre idée plus claire est également la première étape pour apprendre à présenter votre projet d'entreprise.

En effet, avoir un projet d'entreprise clair et précis n'est pas seulement important pour vous, pour la manière dont vous allez gérer les étapes de création de votre entreprise et le développement de votre activité, c'est tout aussi important pour les autres : vos parties prenantes.

Bien avant le lancement officiel de votre entreprise, vous serez amené à parler de votre activité devant différents acteurs : clients potentiels, fournisseurs, prescripteurs, sous-traitants, etc.

Atteindre vos objectifs comme :

- Acquérir vos premiers clients ;
- Négocier des conditions d'approvisionnement appropriées avec vos fournisseurs ;
- Établir des partenariats prometteurs avec d'autres entrepreneurs

dépend beaucoup de la façon dont vous présentez votre entreprise.

Être compréhensible, clair, précis et concret sont les clés du succès en matière de développement commercial.

Vous n'avez pas d'idée d'entreprise ?

Nous vous invitons à revenir au module de formation 2 "Cohérence homme-entreprise". Très souvent, une idée d'entreprise est très liée à des motivations et des intérêts personnels tels que :

- Vos expériences personnelles et professionnelles
- Vos domaines d'intérêt
- Vos compétences
- Votre façon de vivre
- Vos valeurs

Travailler sur ces domaines vous aidera certainement à trouver une idée appropriée.



Résumé du chapitre

1

Une idée commerciale claire ouvre la porte aux partenariats.

2

La réalisation de vos objectifs commerciaux dépend, dans une large mesure, de la manière dont vous êtes capable de présenter votre activité commerciale.

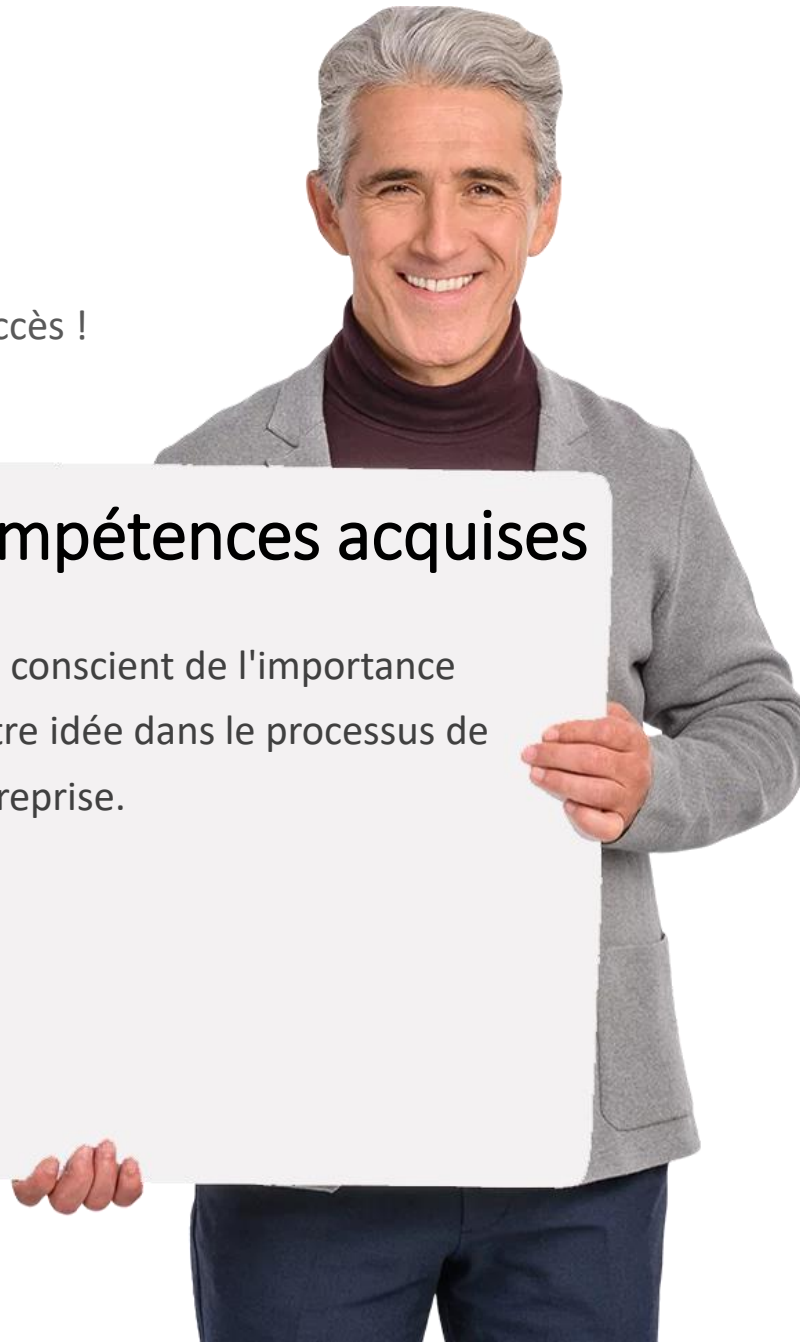
Chapitre terminé !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

Résumé des compétences acquises

1

Vous êtes plus conscient de l'importance de clarifier votre idée dans le processus de création d'entreprise.



Quelle est l'étape suivante ?

Maintenant, vous pouvez soit revoir ce chapitre, soit passer au chapitre suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Redémarrer](#)

[Suivant](#)





La méthode QQOQCP pour préciser votre idée

La méthode QQOQCP est l'un des outils les plus simples pour clarifier votre idée.

Dans ce chapitre, vous apprendrez à l'utiliser.

Ce que vous apprendrez dans ce chapitre

- 1 | Détaillez votre idée d'entreprise en utilisant des mots interrogatifs de base.



La méthode QQOQCP pour préciser votre idée

La méthode QQOQCP est une base pour toute gestion de projet. Il s'agit d'un outil simple qui vous aide à garder à l'esprit les questions les plus importantes que vous devez vous poser lorsque vous entreprenez un projet.

Répondre à ces simples mots interrogatifs donne une base solide à votre idée d'entreprise.

En journalisme, une histoire n'est considérée comme complète que si elle apporte des réponses aux 6 questions suivantes.



La méthode QQOQCP

- De **qui** s'agit-il ?
- **Que** s'est-il passé ?
- **Où** cela s'est-il passé ?
- **Quand** cela a-t-il eu lieu ?
- **Comment cela** s'est-il produit ?
- **Pourquoi cela** s'est-il produit ?

Évidemment, chaque mot interrogatif peut être utilisé différemment dans divers contextes et répété de nombreuses fois.



La méthode QQQQCP

Voici un exemple de répétitions avec **quoi** :

- Quel est mon projet ? Quelle est la valeur ajoutée de mon projet ? Quels sont les points forts de mon projet ? Quelles sont les faiblesses ?...

Un exemple avec **pourquoi** :

- Pourquoi les clients achèteraient-ils mon produit ? Pourquoi je considère que c'est une valeur ajoutée par rapport aux concurrents ? Pourquoi les concurrents n'ont-ils pas la même valeur ajoutée ?

Avec 6 mots interrogatifs, vous pouvez poser des milliers de questions pour rendre votre activité de plus en plus claire.



Quoi
Qui
Pourquoi
Où
Quand
Comment

Faites le lien avec ces mots-clés liés à l'entreprise pour créer des questions et ensuite clarifier votre idée

- Compétences
- Moyens (€, équipement...)
- Clients
- Besoins
- Ressources Humaines
- Objectifs
- Désirs
- Obstacles
- Valeur ajoutée
- Attentes
- Menaces
- Organisation
- Concurrents
- Forces
- Faiblesses
- Contraintes
- Opportunités
- Lieu
- Règlementations
- Contexte
- Évolutions
- Prix
- Valeurs
- Approvisionnement
- Promotion
- Produits & services
- Qualifications
- Conditions commerciales
- Temps

ET BIEN PLUS

Questions typiques avec QUOI

- Quels sont mes points forts ? Quels sont les points forts de mes concurrents ?
- Quelles sont mes faiblesses ? Quelles sont les faiblesses de mes concurrents ?
- Quelle est la valeur ajoutée de mes produits/services ? Quelle est la valeur ajoutée des produits/services de mes concurrents ?
- Quels sont mes objectifs personnels et professionnels ?
- Quelles sont mes compétences et mes motivations ?
- Quelles sont les habitudes de consommation, les besoins et les attentes de mes clients ?
- Quelles sont les caractéristiques de mes produits/services ?
- Quelle est l'éthique de mon entreprise ?



Questions typiques avec QUI

- Qui sont mes concurrents ?
- Qui sont mes clients ?
- Qui sont mes fournisseurs/prestataires ?
- Qui sont mes sous-traitants ?
- Qui sont mes associés ?
- Qui sont mes collègues de travail ?
- Qui sont mes partenaires institutionnels ?



Questions typiques avec POURQUOI

- Pourquoi ai-je décidé de créer cette entreprise ?
- Pourquoi les gens seraient-ils intéressés par l'achat de mes produits/services ?
- Pourquoi mes produits/services sont différents de ceux de mes concurrents ?
- Pourquoi mon éthique est-elle cohérente avec les attentes des clients ?
- Pourquoi mes compétences, mes forces et mes motivations sont-elles suffisamment fortes pour diriger une entreprise ?
- Pourquoi mon offre est compétitive ?
- Pourquoi ma stratégie de marketing est-elle adaptée au secteur d'activité de mon entreprise ?



Questions typiques avec OÙ

- Où vais-je acheter mes produits/services ?
- Où vais-je vendre mes produits/services ?
- Où vais-je promouvoir mon entreprise ?
- Où vais-je stocker mes produits ?



Questions typiques avec QUAND

- Quand vais-je acheter mes matières premières (fréquence d'achat) ?
- Quand vais-je vendre mes produits/services (saisons et heures d'ouverture) ?
- Quand vais-je promouvoir mon entreprise ?



Questions typiques avec COMMENT

- Comment l'organisation des ressources humaines est-elle planifiée ?
- Comment la chaîne d'approvisionnement de mes produits est-elle planifiée ?
- Comment ma campagne de promotion est-elle planifiée ?
- Comment est planifié mon plan d'action de développement commercial ?
- Comment fixer le prix de mes produits/services ?
- Comment atteindre les clients ?



La méthode QQOQCP

Dans l'annexe

"HoS_TU_BUSINESS_03_Clarification_of_the_idea_annex_01"
vous pouvez trouver un exemple de clarification avec la
méthode QQOQCP pour un projet d'entreprise SHAFE.

Cet exemple n'est évidemment pas exhaustif. Vous êtes invités
à travailler plus profondément et avec plus de précision que
cet exemple ne le propose.





Le saviez-vous ?

Vous n'êtes pas tenu de répondre à toutes les questions.

L'objectif principal de cet exercice n'est pas de répondre précisément à ces questions, mais de vous aider à générer autant de questions que possible pour élargir vos horizons sur votre idée d'entreprise.

Résumé du chapitre

1

Les réponses à ces questions simples constituent une base solide pour votre idée d'entreprise.

2

Générer autant de questions que possible pour élargir vos horizons sur votre entreprise est le meilleur moyen de clarifier votre idée.

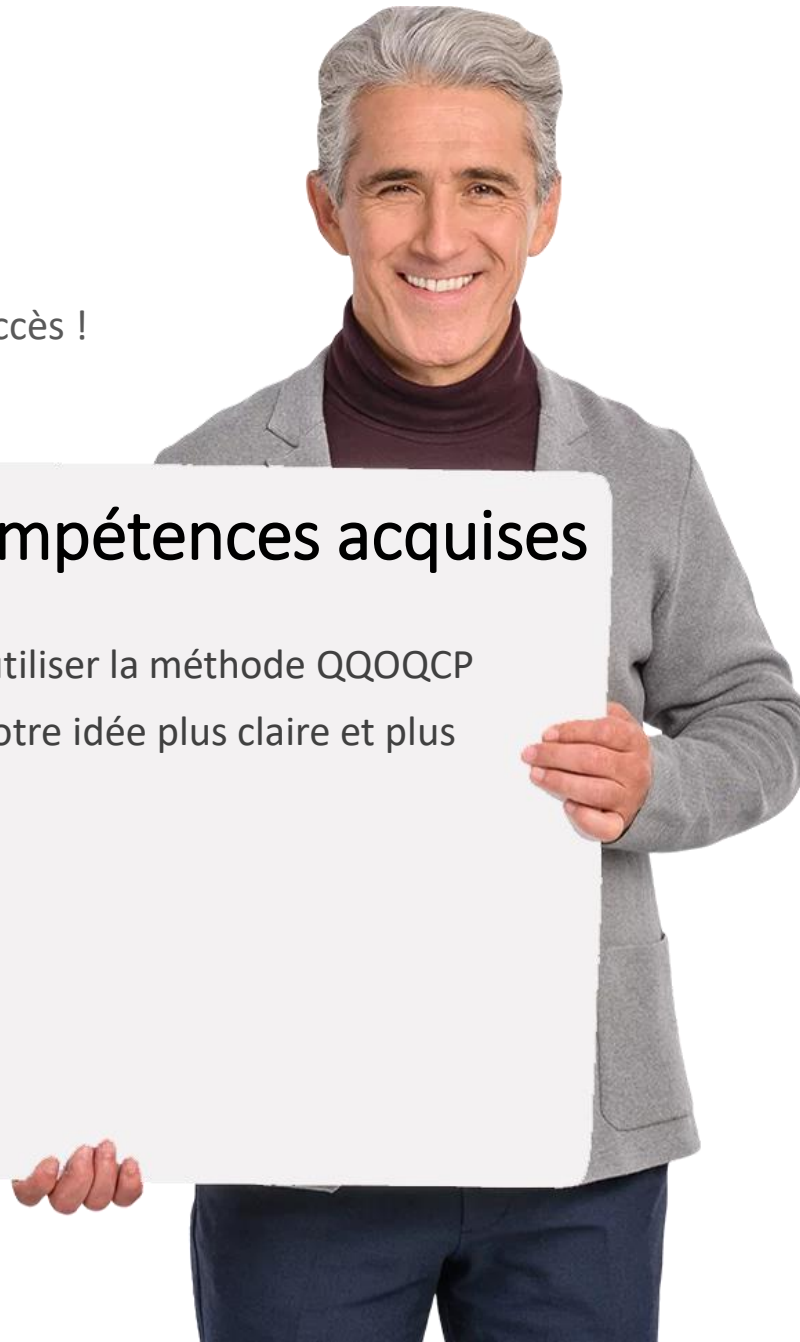
Chapitre terminé !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

Résumé des compétences acquises

1

Vous pouvez utiliser la méthode QQOQCP pour rendre votre idée plus claire et plus précise.



Quelle est l'étape suivante ?

Maintenant, vous pouvez soit revoir ce chapitre, soit passer au chapitre suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Redémarrer](#)

[Suivant](#)





Clarifier avec l'approche par catégories

L'approche par catégorie est une autre méthode que vous pouvez utiliser en plus de la méthode QQOQCP pour clarifier davantage votre idée.

Ce que vous apprendrez dans ce chapitre

- 1 Identifier les catégories pour aller plus loin dans la clarification de votre activité.
- 2 Utiliser des catégories pour détailler votre idée d'entreprise.



Clarifier avec l'approche par catégories

Pour clarifier votre idée d'entreprise, vous pouvez utiliser la méthode QQQQCP que nous venons de voir et/ou vous pouvez également utiliser l'approche par catégories.



Les 8 différentes catégories

Nous identifions 8 catégories liées à votre idée d'entreprise :

1. Vous
2. Vos produits/services
3. Votre logistique et votre organisation : magasin, entrepôt, employés...
4. Vos clients
5. Vos concurrents
6. Vos partenaires : fournisseurs, sous-traitants...
7. Les réglementations
8. Le contexte : politique, social, technologique, économique, démographique...



Mots de liaison

De la diapositive 36 à 43, vous trouverez de nombreux mots avec des puces.

Comme vous l'avez fait dans la diapositive 19, votre objectif est de faire un lien entre le mot rouge et ces mots avec des puces.

Par exemple, dans la diapositive 36, le mot rouge est "**vous**". Certains des mots avec des puces sont compétences, objectifs ou besoins.

Votre objectif est d'associer le mot "**vous**" à ces "mots-clés" pour clarifier votre idée.

Par exemple, **vous** en lien avec compétences = "Quelles sont vos compétences ?" ou **vous** en lien avec besoins = "Quels sont vos besoins ?".

Si nous prenons en exemple la diapositive 37, les **produits et services** en lien avec "valeur ajoutée" = "Quelle est la valeur ajoutée de vos produits/services ?" ou "Quelle est la valeur ajoutée des produits/services de vos concurrents ?".

Et ainsi de suite.

Les mots généralement associés à

VOUS

- Compétences
- Motivations
- Contraintes personnelles
- Objectifs
- Besoins
- Désirs
- Réseau
- Qualifications
- Expériences
- Valeurs et éthique



Les mots généralement associés aux produits et services

- Particularités / caractéristiques
- Valeur ajoutée
- Prix
- Coûts
- Qualité
- Quantité
- Stratégie d'approvisionnement
- Stratégie commerciale
- Stratégie de promotion



Mots généralement associés à logistique et organisation

- Stratégie d'approvisionnement
- Stockage
- Gestion des employés
- Politique d'achat
- Location/achat des locaux



Les mots généralement associés aux clients

- Attentes
- Besoins
- Coutumes/habitudes
- Contraintes
- Pouvoir d'achat
- Panier moyen
- Fréquence d'achat
- Profils : âge, sexe, catégorie socio-professionnelle...



Les mots généralement associés aux concurrents

- Particularités / caractéristiques
- Valeur ajoutée
- Prix
- Coûts
- Qualité
- Quantité (produite/vendue par semaine/mois/année)
- Stratégie d'approvisionnement
- Stratégie commerciale
- Stratégie de promotion
- Valeurs et éthique



Mots généralement associés à partenaires

- Particularités / caractéristiques
- Valeur ajoutée
- Prix
- Coûts
- Qualité
- Quantité
- Politique d'approvisionnement
- Politique commerciale
- Intérêt à collaborer avec vous [prescripteurs].



Mots généralement associés à règlementations

- Normes d'hygiène
- Normes d'accessibilité
- Normes de sécurité
- Normes de prévention/évacuation des incendies
- Diplôme/certificat requis
- Autorisation requise



POLICIES

Lorem ipsum dolor sit amet, te pri facete nostrud, et eum
iriure option numquam. Eu vix populo efficiendi.

Mots généralement associés à contexte

- Orientation politique (favorable à votre activité/industrie ?)
- Évolutions technologiques (risques de substitution ? Nécessité d'investissements d'adaptation ?)
- Caractéristiques socio-économiques (par exemple, taux de chômage ?)
- Changements démographiques (par exemple, perte de population ? vieillissement de la population ?)



Résumé du chapitre

1

Il existe 8 catégories différentes sur lesquelles vous pouvez travailler pour détailler votre idée d'entreprise.

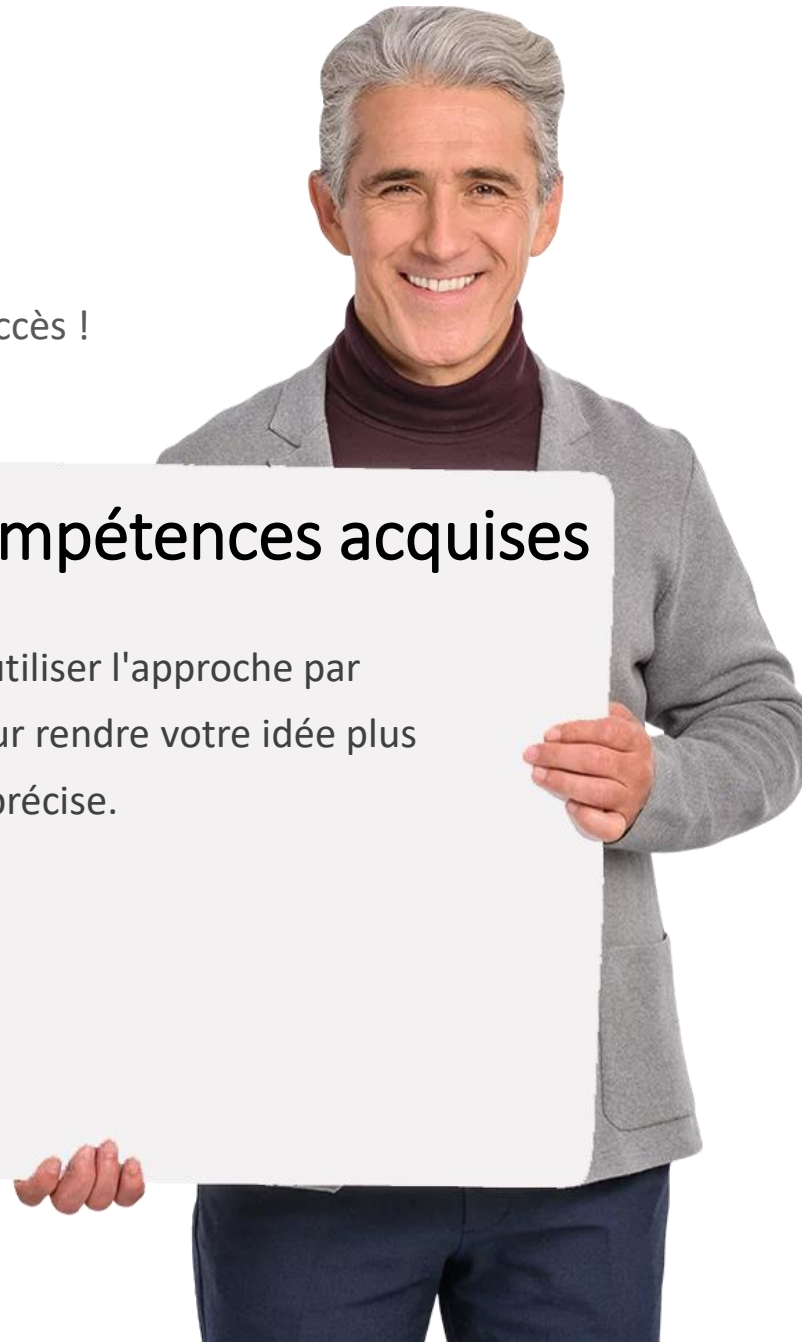
Chapitre terminé !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

Résumé des compétences acquises

1

Vous pouvez utiliser l'approche par catégories pour rendre votre idée plus claire et plus précise.



Quelle est l'étape suivante ?

Maintenant, vous pouvez soit revoir ce chapitre, soit passer au chapitre suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Redémarrer](#)

[Suivant](#)





BUSINESS **MODULE 3** **CHAPITRE 4**

Utilisation d'une carte mentale

Une carte mentale est un outil visuel qui peut vous aider à formaliser votre idée d'entreprise de manière plus détaillée. Dans ce chapitre, vous apprendrez à l'utiliser.

Ce que vous apprendrez dans ce chapitre

- 1 Ce qu'est une carte mentale
- 2 Comment l'utiliser pour formaliser votre idée d'entreprise.



Utilisation d'une carte mentale

Que vous utilisiez la méthode QQQQCP, l'approche par catégories, ou les deux, vous avez maintenant probablement assez d'éléments pour commencer à clarifier votre projet.

Vous pouvez utiliser un cahier, un logiciel de traitement de texte, des post-it ou ce que vous voulez.

Néanmoins, il existe un outil intéressant qui peut sûrement vous aider : la carte mentale.



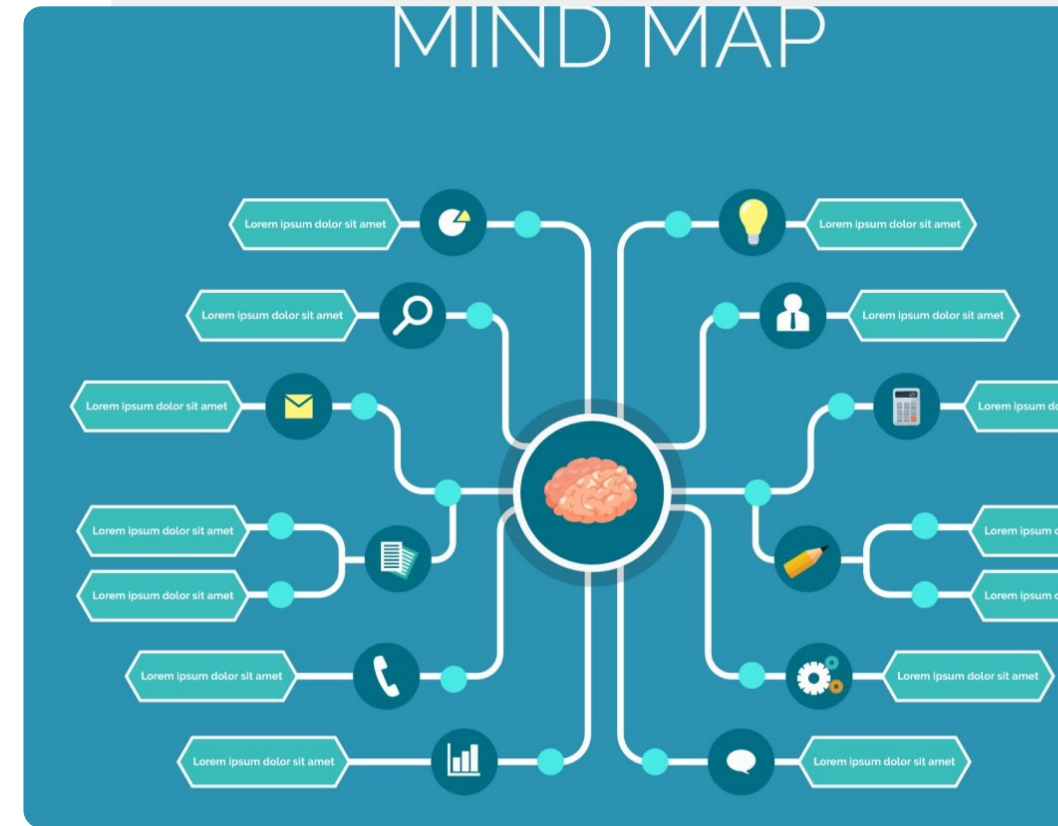
Qu'est-ce qu'une carte mentale ?

Une carte mentale est un diagramme dans lequel les informations sont représentées visuellement sous forme de branches partant d'une idée centrale.

En effet, par sa conception visuelle, une carte mentale peut vous permettre de saisir des idées complexes en un clin d'œil.

Les cartes mentales ressemblent à des arbres :

- Une idée/un sujet central(e) = le tronc de l'arbre
- Idées/thèmes principaux = échafaudages principaux
- Idées/thèmes secondaires = branches secondaires/membres parallèles



Comment construire une carte mentale ?

Voici une méthodologie simple pour construire une carte mentale :

- Le début est une bulle centrale avec votre idée principale qui peut être le nom de l'idée ou une image pour la représenter.
- Reliez vos idées principales à la bulle centrale en utilisant des couleurs. Vos idées principales peuvent être représentées par des images, des mots clés, des symboles, tout ce qui vous passe par la tête.
- Reliez les idées secondaires aux idées principales de la même manière que vous avez relié vos idées principales à la bulle centrale.
- Et ainsi de suite.



Utilisation d'une carte mentale

Dans l'annexe

"HoS_TU_BUSINESS_03_Clarification_of_the_idea_annex_02"
nous partageons avec vous un modèle de carte mentale pour clarifier votre idée d'entreprise.

Vous pouvez visualiser (version PDF) et, bien sûr, modifier (version DOC) ce modèle et le faire mieux correspondre à votre idée et à votre personnalité.

Si vous êtes intéressé par cet outil, vous pouvez télécharger gratuitement le logiciel XMind ici :
<https://www.xmind.net/download/>.

Une fois téléchargé, vous pourrez ouvrir l'annexe

"HoS_TU_BUSINESS_03_Clarification_of_the_idea _annex_02" et la modifier ou créer un nouveau modèle.



Voir le modèle de
carte mentale EN
(PDF)

Télécharger le
modèle de carte
mentale (DOC)

Voir le modèle de
carte mentale EN
(XMIND)

Télécharger le
logiciel XMind

Résumé du chapitre

1

Une carte mentale est un diagramme dans lequel les informations sont représentées visuellement sous forme de branches partant d'une idée centrale.

2

L'utilisation d'une carte mentale vous aide à visualiser votre idée d'entreprise.

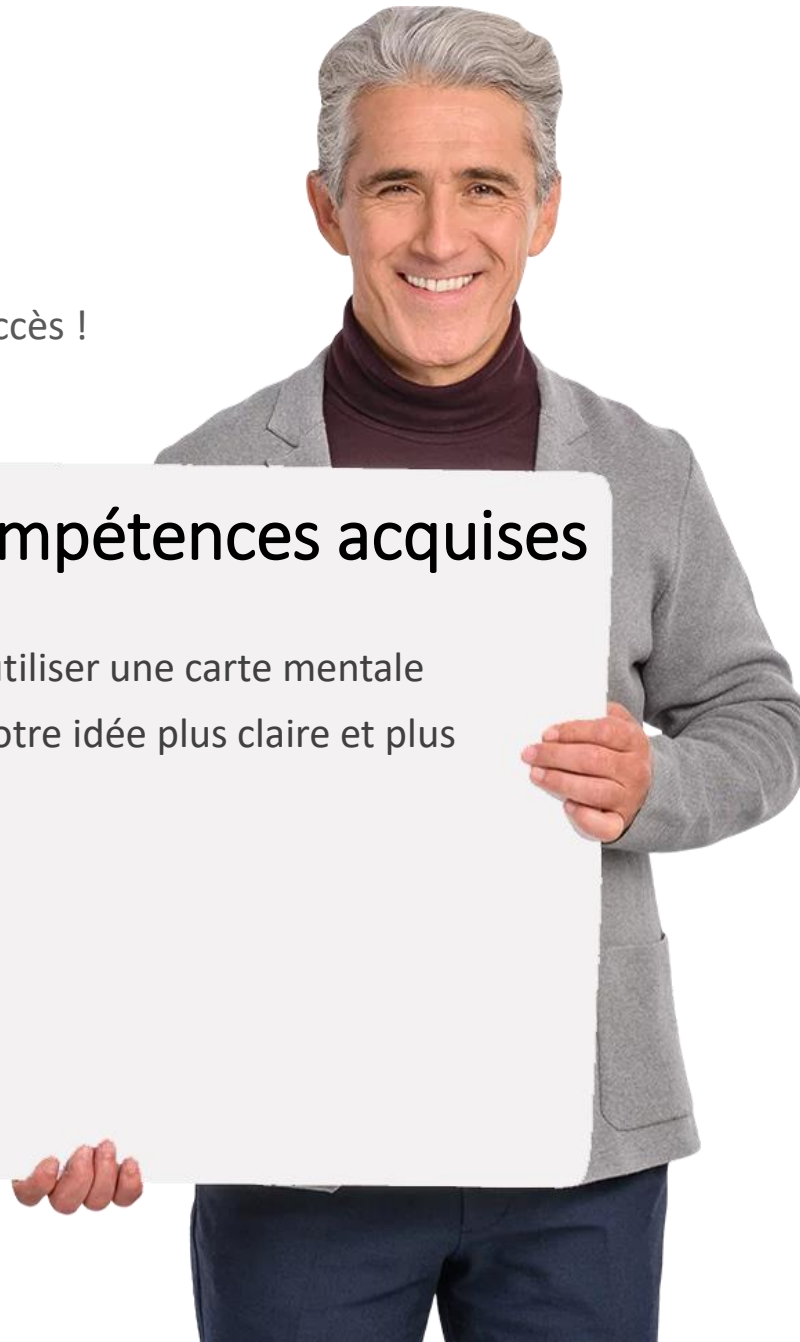
Chapitre terminé !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

Résumé des compétences acquises

1

Vous pouvez utiliser une carte mentale pour rendre votre idée plus claire et plus précise.



Quelle est l'étape suivante ?

Maintenant, vous pouvez soit revoir ce chapitre, soit passer au chapitre suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Redémarrer](#)

[Suivant](#)





BUSINESS | MODULE 3 | CHAPITRE 5

Présenter votre projet d'entreprise

Votre discours est la première vitrine de votre entreprise. Lorsque vous rencontrez des partenaires ou des clients, de nombreuses opportunités peuvent naître de la clarté de votre présentation.

Ce que vous apprendrez dans ce chapitre

- 1 | Comment présenter votre idée de projet d'entreprise



Présenter votre projet d'entreprise

Rencontrer un banquier, un expert-comptable, un fournisseur, un bailleur commercial ou tout simplement un futur client potentiel.

Avant même de réaliser vos premières ventes, vous aurez de nombreuses occasions de parler de votre idée d'entreprise.

La façon dont vous en parlerez peut conditionner l'avenir de votre projet.

Apprenons les bases de la présentation de votre idée d'entreprise.



Présenter votre projet d'entreprise : points clés

- La préparation de votre présentation demande beaucoup de temps et d'énergie. Elle nécessite beaucoup de tests et de réajustements. Elle nécessite également de s'entraîner devant différents types de publics (famille, amis, etc.).
- Une présentation n'est jamais rigide. En fonction de l'étape de votre travail et de votre interlocuteur, vous devez être capable d'adapter votre discours. Faites en sorte que la présentation corresponde au contexte et à l'interlocuteur.
- Simplifiez les choses. L'une des premières erreurs consiste à entrer dans trop de détails (inutiles). Soyez concis, si votre interlocuteur veut plus de détails, il les demandera.
- Soyez prêt à présenter n'importe où, dans n'importe quel contexte, à n'importe quel interlocuteur intéressant. Ne manquez pas l'occasion de présenter votre projet d'entreprise.



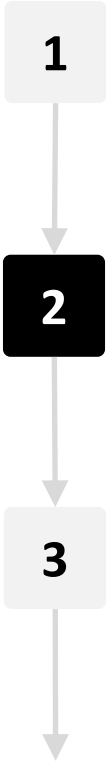
Processus

1**2****3**

Trouvez une accroche originale pour présenter votre entreprise

Essayez de créer un contexte approprié ou une opportunité pour présenter naturellement et ingénieusement votre idée d'entreprise. Essayez de la rendre originale et attrayante.

Processus



Construisez une histoire personnalisée

Construisez votre propre histoire pour présenter l'émergence et le développement de votre idée d'entreprise.

N'hésitez pas à utiliser des anecdotes et à faire en sorte qu'elles correspondent à votre personnalité et à l'image de votre entreprise.

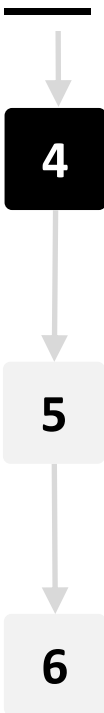
Processus



Expliquez les besoins auxquels vous répondez

Expliquez clairement et précisément à quels besoins vous répondez avec vos produits/services et quels problèmes vous entendez résoudre avec eux.

Processus

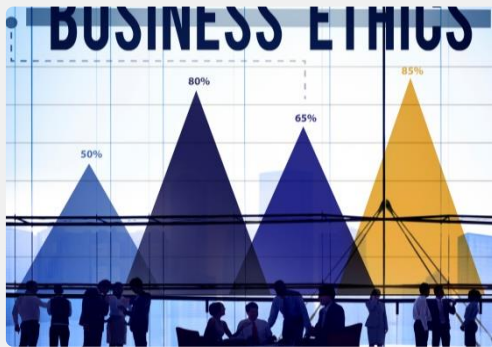
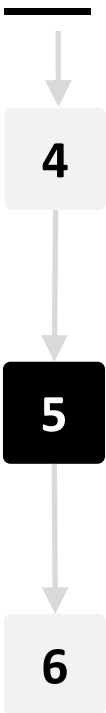


Mettez en avant la valeur ajoutée de votre entreprise

Pourquoi vous ? Qu'est-ce que vous faites " mieux " ou du moins différemment de vos concurrents ?

Pour convaincre, il faut se démarquer.

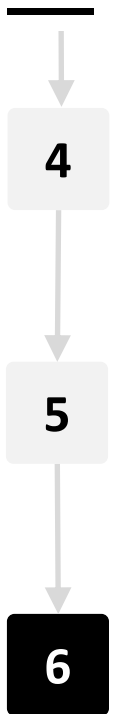
Processus



Mettez en avant vos valeurs et votre éthique

Mettez en avant vos valeurs et le sens de votre activité. Les gens sont de plus en plus impliqués dans la consommation durable/responsable : vos valeurs, votre éthique et votre vision de l'entreprise sont déterminantes pour attirer l'attention.

Processus



Abordez vos objectifs et vos intentions

Qu'attendez-vous de votre interlocuteur ? Quel est le but de la discussion ?

Vous devez faire savoir ce que vous attendez de votre interlocuteur. Une conversation a toujours un but.

Présenter votre projet d'entreprise : conseils

- Assurez-vous d'avoir plusieurs versions de la présentation en fonction du contexte : <1 minute, ~2-3 minutes et ~5 minutes.
- Évitez le jargon technique et complexe. Soyez direct et concis.
- Créez un fil conducteur cohérent (idéalement sous la forme d'une histoire) pour passer d'un sujet/idée au suivant.
- Faites en sorte que votre présentation corresponde à votre personnalité et à vos valeurs = évitez les présentations impersonnelles.
- Ne soyez pas trop dur avec vous-même et évitez d'être trop perfectionniste. Privilégiez le ton naturel au script rigide.
- Préparez, testez, débriefez et réajustez. La pratique est la clé.



Résumé du chapitre

1

La préparation de votre présentation demande du temps et de l'énergie. Elle nécessite de nombreux tests et ajustements.

2

Adaptez votre discours au contexte et au public.

3

Faites un discours adapté à votre personnalité, à vos forces et à vos valeurs.

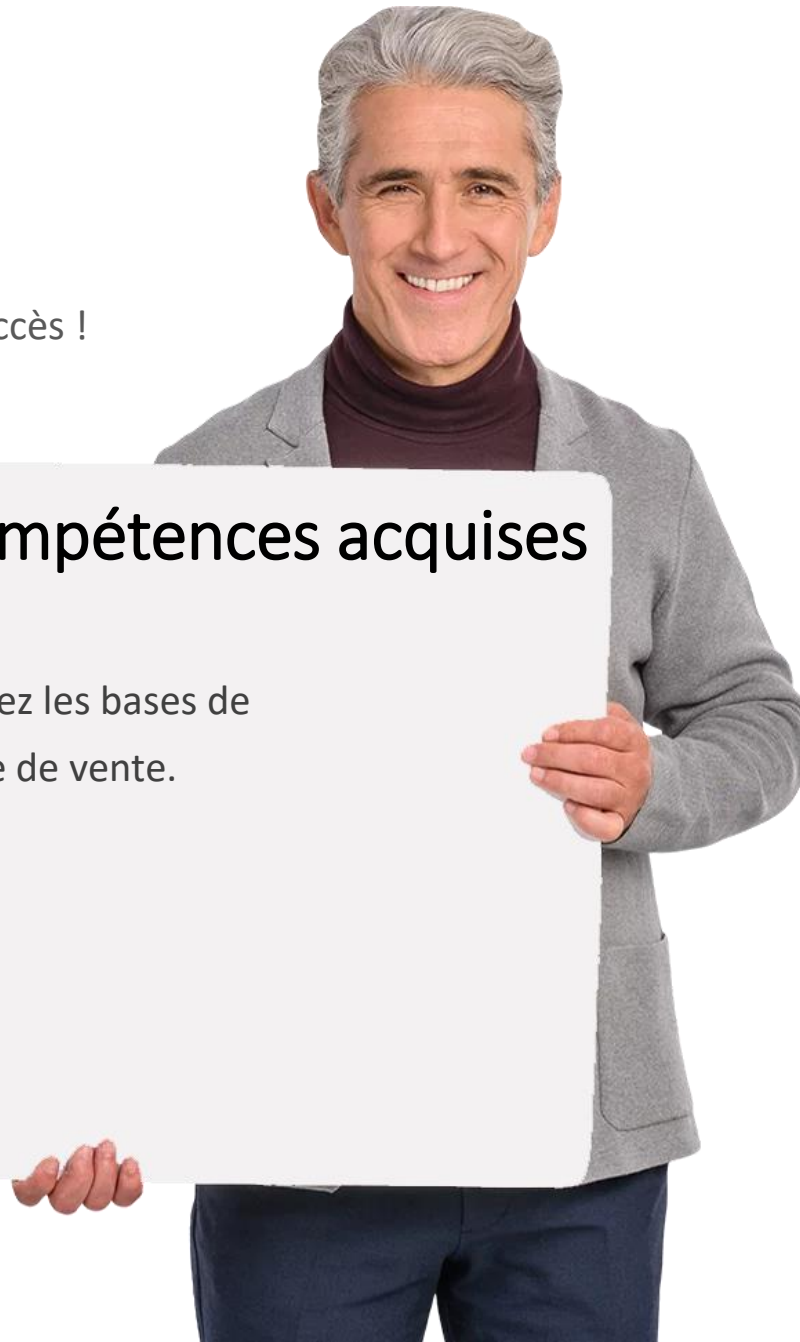
Chapitre terminé !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

Résumé des compétences acquises

1

Vous connaissez les bases de l'argumentaire de vente.



Quelle est l'étape suivante ?

Maintenant, vous pouvez soit revoir ce chapitre, soit passer à la suite en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Redémarrer](#)

[Suivant](#)



Conclusions

1

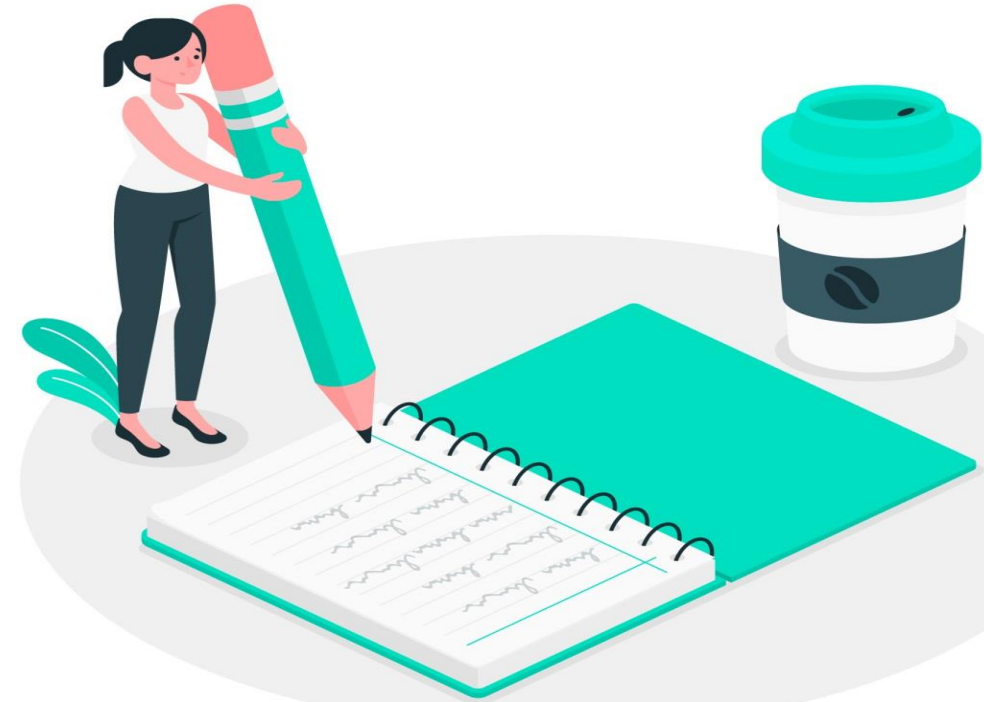
La clarification est le premier cadre de votre entreprise. Ce qui fait qu'une idée simple devient un projet structuré, est le degré de clarté de cette idée.

2

Tout au long du processus de création de votre entreprise, vous rencontrerez différents acteurs qui peuvent avoir une réelle influence sur l'avenir de votre entreprise (par exemple, un banquier ou des prescripteurs).



3

Passer du temps à clarifier votre idée d'entreprise est le meilleur moyen de limiter les faux pas lorsque vous vous engagez dans le développement de votre projet d'entreprise.



Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **BUSINESS** **MODULE 3** Clarification de l'idée

Quelle est la première étape pour clarifier une idée d'entreprise ?

- Avoir des réponses à autant de questions que possible
- Pouvoir poser autant de questions que possible

Module terminé !

Félicitations ! Vous avez terminé ce module avec succès !

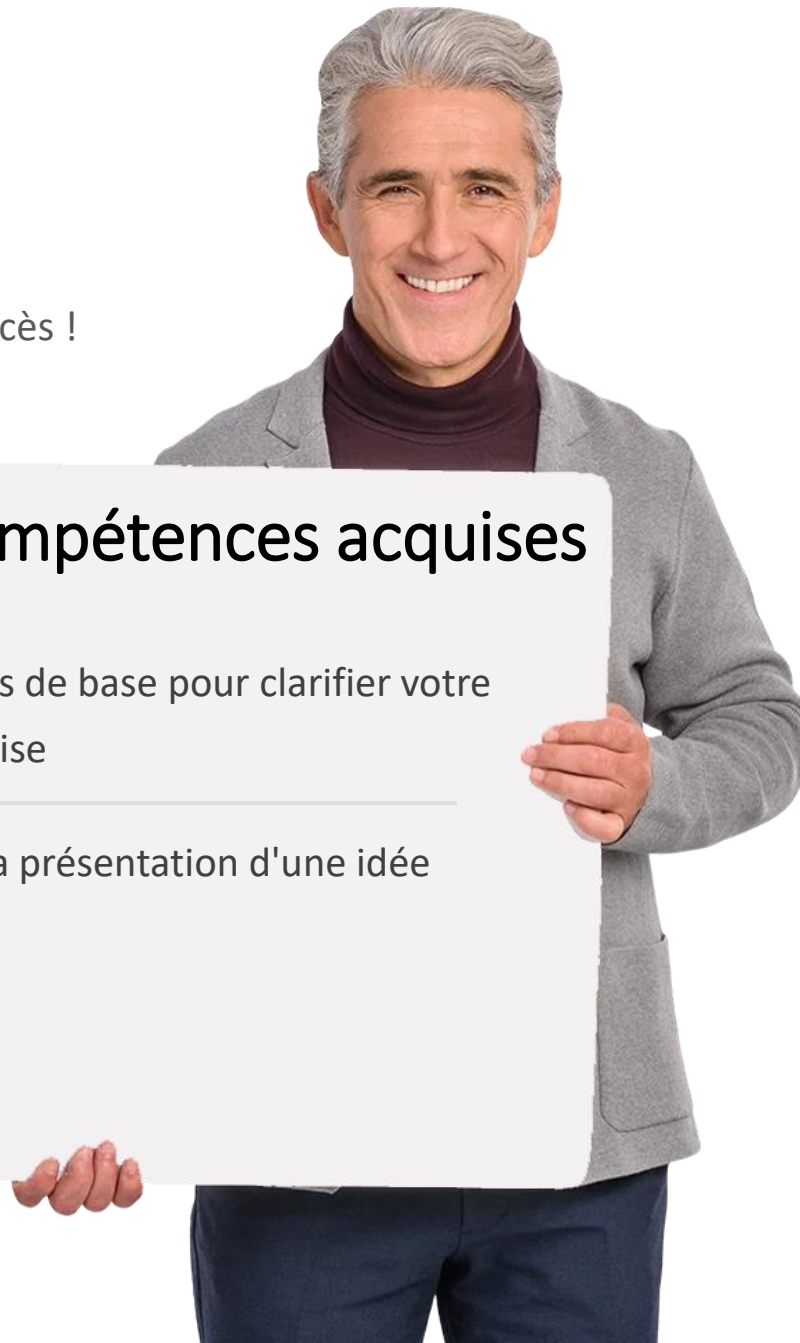
Résumé des compétences acquises

1

Gérer les outils de base pour clarifier votre idée d'entreprise

2

Les bases de la présentation d'une idée d'entreprise



Quelle est l'étape suivante ?

Maintenant, vous pouvez soit revoir ce module, soit passer au module suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Redémarrer](#)[Suivant](#)