



Séance 3 et 4 : Le recueil de données et l'analyse de faisabilité font un bon PA

Séance 3 : Introduction au recueil de données et à l'analyse de faisabilité

Au cours de cette séance, les participants auront un aperçu de ce que sont le recueil de données et l'étude de faisabilité. Cette séance aura lieu avant le déjeuner pour que les participants puissent y réfléchir au déjeuner, et commencer à poser des questions ou à assimiler certaines notions. La séance comprendra ce qui suit :

Plan de la séance

Cours magistral : "quelle est la différence entre le recueil de données, l'étude de faisabilité et le Plan d'affaires ?" Et quelles sont "les principales caractéristiques d'un Projet faisable" : 30 minutes

1. *La présentation définira d'abord chaque concept et montrera ensuite en quoi ils sont différents*

Les principales différences sont les suivantes :

Recueil de données : la première démarche qui suit la conception d'une idée fondamentale. Un entrepreneur réunit des données sur le terrain qui serviront à confirmer la faisabilité de cette idée. Les principales rubriques de l'enquête sont l'emplacement, la technologie, les combustibles, la clientèle, et les aspects d'ordre réglementaire et institutionnel.

Etude de faisabilité : consiste à évaluer les données collectées en vue de s'assurer que l'idée est véritablement viable et réalisable.

Par exemple : les données sont réunies sur la clientèle. Ce sont par exemple ce que ces derniers utilisent actuellement comme combustible, la fréquence d'achat et le coût. Vous devez maintenant prendre ces données et les comparer au service / produit que vous voulez fournir. Une illustration peut être faite sur le tableau de papier (les grandes feuilles de papier dans la salle de cours) comme suit :

Source(s) d'énergie actuelle(s) :

- * Source d'énergie actuelle:
- * Fréquence d'achat :
- * Prix :
- * Fiabilité :

Produit / service proposé :

- * Source d'énergie actuelle:
- * Fréquence d'achat:
- * Prix :
- * Fiabilité :



Les données sous la rubrique de votre proposition de service DOIVENT être plus positives pour la source d'énergie actuelle pour que le projet soit faisable. Si votre produit / service N'est Pas plus attrayant, vous pouvez songer à un plan de commercialisation qui attirerait des clients vers votre produit / service. Cela devra être bien documenté pour les investisseurs /prêteurs. Veuillez vérifier pourquoi cela revêt une importance pour les investisseurs /prêteurs.

Plan d'affaires : le Plan d'affaires comprend toutes les informations ainsi qu'un volet financier présentés de manière à convaincre les investisseurs et prêteurs à engager des fonds.

2. Introduction des 13 Questions d'étude de Faisabilité

Les 13 questions sont jointes et figurent au Check-list E du Chapitre 2 du Guide. Ces questions devront être lues en intégralité.

3. *Utiliser la diapositive jointe pour montrer comment les données collectées à chaque phase (de l'IDÉE au recueil de données à l'étude de faisabilité et au plan d'affaires) passent d'une phase à l'autre. La diapositive permet de montrer ce qui advient des données à chaque phase.*

	<u>RESUME</u>
Méthode de présentation :	Cours magistral
Technique de formation :	Cours magistral
Durée totale:	30 minutes
Chapitre du Guide:	Chapitre 1 et 2
Matériel didactique pour les participants:	aucun

Séance 4 : Elaboration d'un bon Plan d'affaires : Recueil de données et étude de faisabilité

Au cours de cette séance, les participants apprendront que l'étude de faisabilité et le recueil de données sont les fondements sur lesquels repose un bon plan d'affaires. La séance exploite les leçons apprises sur : (a) l'idée de base du projet; (c) ce que les investisseurs recherchent dans un projet; et (d) le plan d'affaires en tant qu'outil pour attirer les investisseurs. A l'issue de la séance, les participants seront à même :

- d'identifier les types et la qualité des données (données brutes) et informations (analyse / interprétation des données brutes) requis pour établir la faisabilité de l'entreprise envisagée



- de déterminer les sources d'obtention des données requises
- de dire ce qu'est ou n'est pas, un projet commercial faisable.

Plan de la séance

1. *Cours magistral : Examen approfondi du recueil de données :* 30 minutes

Le formateur fera une présentation sur le recueil de données en relation avec l'étude de faisabilité et l'élaboration du plan d'affaires. Des informations détaillées sur la manière de conduire cette section seront données sous peu. La section 3 et 4 constitueront une partie importante des activités de "formation des formateurs". Pour l'essentiel, il s'agira de passer en revue chacun des titres (Emplacement, Technologie, Combustibles, Clientèle et les questions Macro) et d'en expliquer l'importance.

2. *Exercices : Guide de l'entrepreneur Chapitre 2, listes de contrôle C et D; chapitre 2, liste de contrôle G :* 30 minutes

Le formateur donnera à chaque participant des exemplaires des Listes de contrôle C, D et G des Chapitres 1 et 2 du Guide de l'entrepreneur (à la fin de chaque). Le formateur s'assurera que les participants comprennent bien les instructions pour les exercices et qu'ils ont tous les matériels et les ressources nécessaires (rôle de technicien). Le but est d'anticiper la discussion suivante pour avoir une idée de ce qu'ils pensent du niveau de détail et les convaincre ensuite que cette tâche doit être accomplie et peut l'être par eux.

- Etape 1. Parcourir rapidement les listes de contrôle C, D et G, *tout en ayant en mémoire le produit ou le service que vous voulez offrir*. Faites les trois types suivants d'annotation:
- Cochez les questions auxquelles vous avez déjà répondu,
 - Faites une autre marque en employant un signe différent pour les questions pour lesquelles où vous savez où trouver les réponses et
 - Marquez à l'aide d'un autre signe les questions pour lesquelles où vous ne savez pas du tout où trouver les réponses.
- Etape 2. Pensez aux endroits où il est plus probable de trouver les données choisies et comment vous allez procéder pour les réunir. Quelques méthodes à considérer :
- a. A faire soi-même : lecture de documents, observation directe, entretien [par téléphone, face à face, par courrier électronique], recherche sur Internet, etc;
 - b. Engager un ou plusieurs experts.
 - c. Combinaison de (a) et (b).



3. *Discussion : La quantité de données à réunir est-elle raisonnable ? Combien de temps faudra-t-il ? : 30 minutes*

Après que les participants aient terminé l'exercice, le formateur animera une discussion guidée sur l'enquête et l'étude de faisabilité. Le formateur fournira les informations et définira l'orientation de la discussion. Le but de cette section est de mettre en relation les informations acquises dans le paragraphe portant sur les investisseurs et les données qui doivent être réunies pour un plan d'affaires. Le formateur a aussi une occasion d'apprendre les obstacles qui se présentent aux entrepreneurs.

Résumé des rôles du formateur :

- Facilitateur : organise les exercices de recueil de données et entretient une ambiance propice à l'acquisition des techniques de collecte de données et de connaissance.
- Présentateur : donne de nouvelles informations sur le recueil de données en tant que fondement de l'étude de faisabilité.
- Participant : comble l'absence de points de vue et signale la dynamique inter-relationnelle qui peut gêner le groupe engagé dans une discussion guidée.
- Challenger : pose des questions très poussées visant à favoriser une meilleure compréhension de la nécessité de le recueil de données.
- Bibliothécaire de service : fournit au groupe l'accès aux sources de données, à l'équipement requis pour l'exercice de recueil de données

RESUME

Méthode de présentation :	Cours magistral ; exercice, discussion
Technique d'enseignement :	Discussion guidée
Durée totale:	1 h 30 mn
Chapitre du Guide:	Chapitre 1 et 2
Matériel didactique pour les participants:	fiches de contrôle C, D et G