

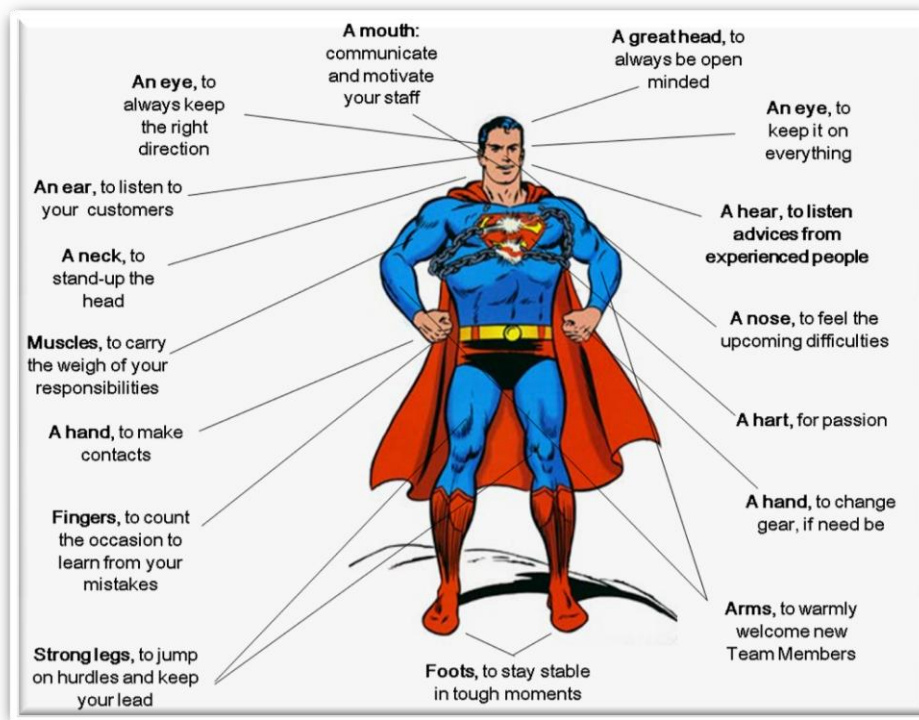
# LES 11 COMMANDEMENTS DE L'ENTREPRENEUR INNOVANT



Orléans Technopole – 1<sup>er</sup> décembre 2011

# 1. TA CAPACITE A ENTREPRENDRE, TU VERIFIERAS

## Savoir-être ? Savoir-faire ? Pouvoir-faire ? Vouloir-faire ?



- Enthousiaste, mais sachant douter
- Charismatique, avec le sens du collectif
- Opiniâtre, sans acharnement

## 2. OUTRE TOI-MEME, DES ACTIFS SOLIDES, TU POSSEDERAS



### 3. OUTRE TOI-MEME, UNE EQUIPE TU CONSTITUERAS

- Apparaître seul peut révéler :
  - ✓ Un manque de capacité à convaincre des tiers
  - ✓ Une difficulté à partager le pouvoir
  - ✓ Une incapacité à investir
  - ✓ Une surévaluation de ses compétences
  - ✓ Des hypothèques sur l'efficacité opérationnelle future
- Apparaître seul peut diminuer la valorisation du projet

➤ L'exemple de la Mode :



➤ Mais aussi...



## 4. LE MARCHÉ, SUR LE TERRAIN, TU ETUDIERAS



- Une réponse (l'offre) qui correspond à une question (le besoin)
- Le besoin doit être intense : intérêt vs. envie
- Le besoin doit être partagé → marché

## 5. D'AUDACE, TU NE MANQUERAS PAS

- Nouveaux entrants dans les industries les plus profitables : X5
- ROI dans les industries les plus profitables : - 30%



- Marge brute : 60%
- Rentabilité/ capitaux : 17% (1990-2000)
- Barrières : marque, logistique et référencement

- Entrée sur le marché des boissons gazeuses en 1997
- Prix X2 / Coca ou Pepsi
- Format volontairement plus petit (stockage plus facile)
- Distribution originale dans les night-clubs
- 65% du marché des boissons énergisantes en 2005

## 6. LA VALEUR PERCUE PAR TES CLIENTS, TU COMPRENDRAS

### Masa Technology High value creation in almost all climates

Reference offer in Poland



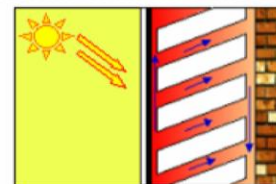
System fixed cost

8 250

Fuel variable cost

13 120 €

Masa Therm solution



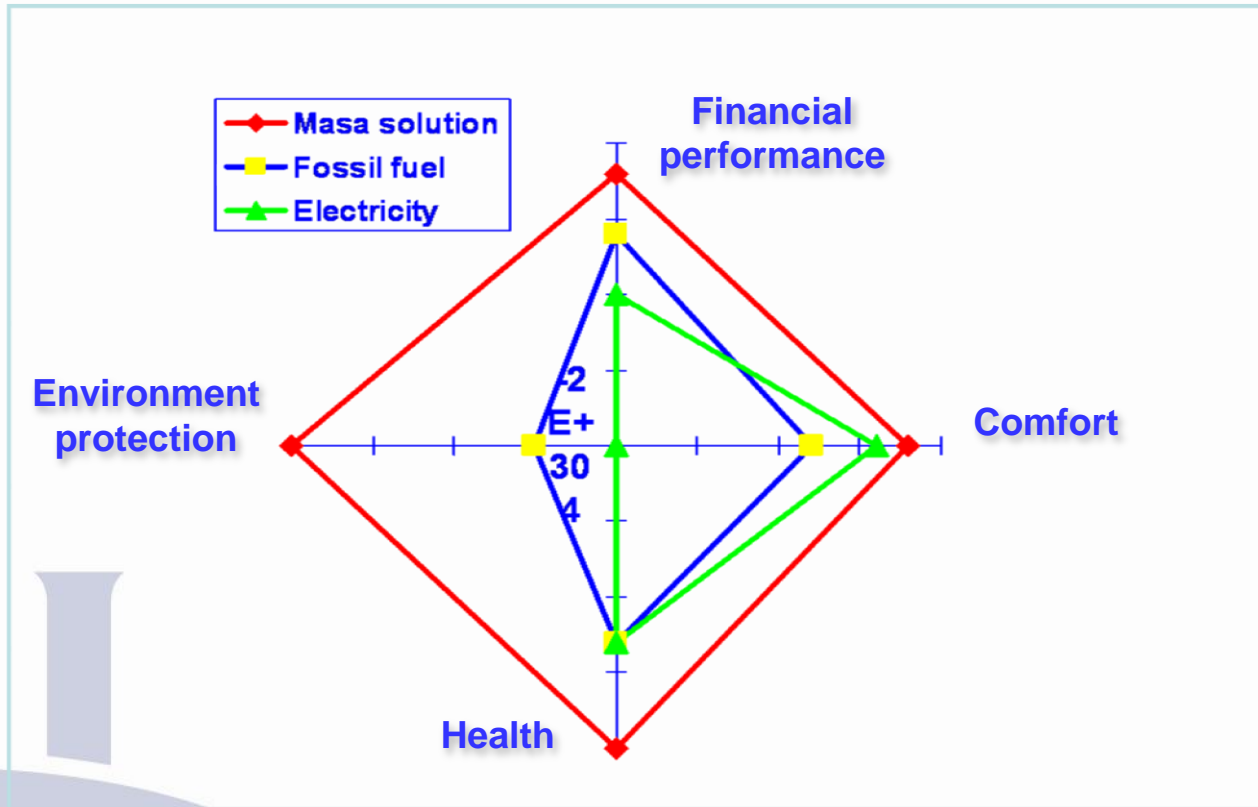
5 880

Masa's cost

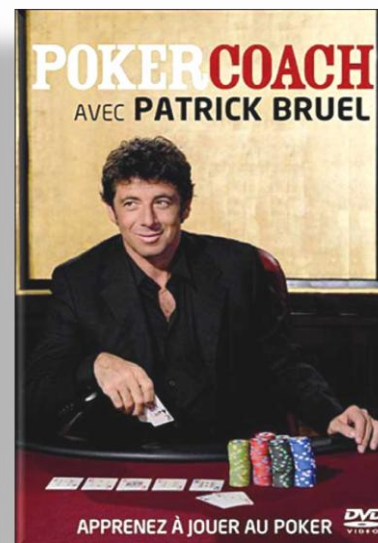
**15 490 €**

**Economic Value**

## 7. LA CONCURRENCE, TU NE SOUS-ESTIMERAS PAS



## 8. LES RESSOURCES RARES, TU PREEMPTERAS



# 9. TON OFFRE, TU FOCALISERAS

Stade 1

Offre

Clients

Stade 1 ou 2

Offre

Clients

Stade 3

Offre

Clients

Stade 4

Offre

Clients

Offre

Clients



## 10. DES BARRIERES A L'ENTRÉE, TU ERIGERAS

- En changeant les règles du jeu



- En bloquant les concurrents (1 800)



- En additionnant les freins



- L'effet mayonnaise (17)



## 11. SUR LA VALEUR, TES PRIX TU ETABLIRAS

- L'approche par les coûts
- L'approche par les concurrents
- L'approche par la valeur :
  1. Trouver le concurrent le plus dangereux
  2. Comprendre sa valeur d'usage perçue par les clients
  3. Se différencier
  4. Comprendre la valeur de la nouvelle offre
  5. Utiliser le delta pour établir le prix



# LES 11 COMMANDEMENTS DE L'ENTREPRENEUR INNOVANT



Orléans Technopole – 1<sup>er</sup> décembre 2011