

# 4. E BUSINESS ENTREPRENEURIAT

Construire un projet e-business  
en tant que responsable de  
projet ou d'entreprise



**4.1 Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités**



**4.2 Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique**



**4.3 Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model**



**4.4 Contrôler la conformité et la pertinence du modèle**



**4.5 Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées**



**4.6 Développer un projet de façon proactive**

## 4.1 CONCEVOIR UN MODÈLE D'AFFAIRES COMPLET INCLUANT LES SOURCES DE VALEUR, LES PARTIES PRENANTES ET LES EXTERNALITÉS

### BUSINESS PLAN INSTANT'ANNÉE :

- I- Executive summary
- II- Créateur et historique du projet
- III- Le projet
- IV- La technologie
- V- Business Model
- A. Configuration de la valeur :
  - 1. But stratégique :
  - 2. Macro-environnement :
    - a) PESTEL :
    - b) Les Scénarios :
  - 3. INDUSTRIE ET SECTEUR
    - a) analyse industrielle :
    - b) 5 Forces de Porter :
    - c) Type d'industrie :
    - d) Cycle de vie industriel :
  - 4. RESSOURCES ET CAPACITÉS
    - a) La chaîne de valeur :
    - b) Groupe stratégiques :
    - c) Le framework VRIO :
    - d) Courbe de valeur Blue Ocean :
    - e) Les système d'activités :
  - 5. SWOT :
- B. Création de valeur :
  - 1. STRATÉGIE MARKETING
    - a) Matrice marketing :
    - b) Type de positionnement :
    - c) Proposition de valeur :

[\*Lien du devoir\*](#)



## 4.2 FAIRE DES PRÉCONISATIONS GRÂCE AUX OUTILS DU DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE



*Instant'Années*

*Pour que chaque instant traverse les années*

[Lien du devoir](#)



## 4.3 ELABORER LES DOCUMENTS FINANCIERS NÉCESSAIRES EN TANT QUE CONCEPTEUR DU BUSINESS MODEL

### BUSINESS PLAN INSTANT'ANNÉE :

- I- Executive summary
- II- Créateur et historique du projet
- III- Le projet
- IV- La technologie
- V- Business Model
- A. Configuration de la valeur :
  - 1. But stratégique :
  - 2. Macro-environnement :
    - a) PESTEL :
    - b) Les Scénarios :
  - 3. INDUSTRIE ET SECTEUR
    - a) analyse industrielle :
    - b) 5 Forces de Porter :
    - c) Type d'industrie :
    - d) Cycle de vie industriel :
  - 4. RESSOURCES ET CAPACITÉS
    - a) La chaîne de valeur :
    - b) Groupe stratégiques :
    - c) Le framework VRIO :
    - d) Courbe de valeur Blue Ocean :
    - e) Les système d'activités :
  - 5. SWOT :
- B. Création de valeur :
  - 1. STRATÉGIE MARKETING
    - a) Matrice marketing :
    - b) Type de positionnement :
    - c) Proposition de valeur :

[\*Lien du devoir\*](#)



## 4.4 CONTRÔLER LA CONFORMITÉ ET LA PERTINENCE DU MODÈLE

### BUSINESS PLAN INSTANT'ANNÉE :

- I- Executive summary
  - II- Créateur et historique du projet
  - III- Le projet
  - IV- La technologie
  - V- Business Model
- A. Configuration de la valeur :
1. But stratégique :
  2. Macro-environnement :
    - a) PESTEL :
    - b) Les Scénarios :
  3. INDUSTRIE ET SECTEUR
    - a) analyse industrielle :
    - b) 5 Forces de Porter :
    - c) Type d'industrie :
    - d) Cycle de vie industriel :
  4. RESSOURCES ET CAPACITÉS
    - a) La chaîne de valeur :
    - b) Groupe stratégiques :
    - c) Le framework VRIO :
    - d) Courbe de valeur Blue Ocean :
    - e) Les système d'activités :
  5. SWOT :
- B. Création de valeur :
1. STRATÉGIE MARKETING
    - a) Matrice marketing :
    - b) Type de positionnement :
    - c) Proposition de valeur :

[\*Lien du devoir\*](#)



## 4.6 DÉVELOPPER UN PROJET DE FAÇON PROACTIVE



[\*Lien du devoir\*](#)

Appel à projet - Pas à pattes



# LIENS UTILILES

SITE INTERNET PORTFOLIO

DRIVE

TABLEAU EXCEL PORTFOLIO