



# Note pédagogique Cas sportRIZER

Bruno Charbonnier

Hervé. Le Goff

IUT de Quimper / Crea-IUT

**Année 2017**



## Sommaire

1.	Le résumé du cas.....	3
2.	La problématique.....	3
3.	Les objectifs pédagogiques du cas.....	4
4.	Publics cibles et pré-requis.....	4
5.	Proposition de scénario pédagogique.....	5
6.	Intégration du cas dans une séquence pédagogique.....	5
7.	Intégration des supports d'animation.....	5
8.	<i>Eléments d'analyse et de résolution du cas.....</i>	6
9.	<i>Retour d'expériences sur des animations antérieurs.....</i>	7
10.	Lectures complémentaires ou références.....	8

## Le résumé du cas

Cette étude de cas est tirée d'un projet réel de création d'entreprise réalisé par des étudiants pour le compte de créateurs dans le cadre d'une opération d'accompagnement de porteurs de projets. Ce projet a abouti à la création effective de l'entreprise.

Tom souhaite lancer une application qui permet de mettre en relation les personnes souhaitant pratiquer des activités sportives avec des organismes qui disposent de places disponibles dans leurs cours ou activités.

Ce projet a abouti à la création effective de cette start-up début 2017. La zone géographique était au départ limitée à la Bretagne avant un développement envisagé sur toute la France ce qui nécessite de lever des fonds supplémentaires pour le développement de cette activité.

L'apprenant devra établir dans un premier temps le business modèle Canvas à l'aide des informations fournies dans le dossier qu'il pourra bien évidemment largement compléter avec ses propres recherches. Il devra ensuite établir le business plan afin de mettre en place la stratégie marketing de cette start-up et de déterminer un chiffre d'affaires prévisionnel pour les 3 premières

L'apprenant établira ensuite le dossier financier prévisionnel (Compte de résultat et plan de financement) pour les trois premières années d'exploitation.

L'apprenant est en autonomie. Il doit remplir les différents documents et tableaux proposés avec le cas.

A l'issue de ce cas, l'apprenant sera en mesure d'appréhender la démarche méthodologique de la création d'entreprise. Il devrait également percevoir les opportunités mais également les menaces et contraintes liées au lancement et au financement d'une start-up.

### 1. La problématique

Il s'agit de découvrir, par l'exemple, la démarche de création d'une start-up.

La structure de la démarche est la suivante :

- Présentation du porteur de projet et de l'idée
- Prise de connaissance des informations fournies dans le cas
- Elaboration du business modèle CANVAS
- Identification des clients, des concurrents et des fournisseurs

NOTE PEDAGOGIQUE

- Présentation de la MVP (proposition de valeur minimale)
- Mise en place de la stratégie commerciale
- Détermination des moyens de production (humains, matériels...)
- Détermination du chiffre d'affaires prévisionnel selon différentes approches (marché, concurrence)
- Elaboration du plan de financement initial
- Elaboration du compte de résultat prévisionnel sur 3 ans
- calcul du seuil de rentabilité prévisionnel
- Elaboration des plans de financement fin de période sur 3 ans
- Détermination de la trésorerie mensuelle
- identification des principaux risques du projet

## **2. Les objectifs pédagogiques du cas**

Les principaux objectifs pédagogiques sont :

Appréhender de façon complète la méthodologie de la création d'une start-up

Mettre en place une stratégie marketing adaptée à un environnement évolutif et instable

Découvrir et maîtriser les outils d'aide au montage du projet (CANVAS...)

Comprendre l'importance de la détermination d'un chiffre d'affaires prévisionnel

Elaborer un plan de financement initial et sur 3 ans

Etablir un compte de résultat prévisionnel

Déterminer un seuil de rentabilité

Appréhender les risques inhérents à la création d'une start-up.

Les compétences à acquérir sont :

NOTE PEDAGOGIQUE

Prendre conscience de la diversité et de la complexité des informations à réunir pour monter un dossier

Garder un esprit critique et de la lucidité avec des informations incomplètes fortement évolutives qui concernent des idées peu ou pas encore exploitées.

Etre capable d'organiser les informations pour mettre en place une stratégie marketing adaptée au contexte et pour élaborer les documents financiers qui détermineront pour partie l'engagement des partenaires : organismes de crédit, associés, business angels, crowdfunding, fonds d'investissements, fournisseurs...

Présenter un avis personnel argumenté quant à la faisabilité d'un projet.

### **3. Publics cibles et pré-requis**

Ce cas s'adresse à des apprenants de premier et second cycle universitaire lors des enseignements d'entrepreneuriat : par exemple en D.U.T GEA (Gestion des Entreprises et Administrations) ou D.U.T Techniques de Commercialisation, en B.T.S. MUC, NRC, Banque, ... en Licence Professionnelle "Entrepreneuriat" ou Gestion, ...

Il est également adapté à des stagiaires de formation continue en phase de création ou de reprise d'activité et plus généralement à tous les apprenants inscrits dans des modules « entrepreneuriat ».

*Il ne nécessite pas de connaissances particulières en dehors de celles acquises lors de la formation suivie.* Les éclaircissements et compléments éventuellement nécessaires peuvent être apportés par l'animateur.

### **4. Proposition de scénario pédagogique**

Ce cas peut être traité et corrigé en 3 à 5 séances de 2 heures (6 à 10 heures au total) avec quelques apports théoriques (CANVAS, Business Plan, plan de financement, compte de résultat, seuil de rentabilité).

La durée du cas est à moduler en fonction des objectifs pédagogiques de l'animateur. Ce cas peut donner l'occasion de travailler en groupe (3 à 6 personnes) et de confronter les idées à l'intérieur du groupe et entre les groupes.

L'animateur peut choisir de donner toute ou partie des informations fournies dans le cas comme ne rien donner et laisser les apprenants récolter des informations par eux-mêmes (internet...) ce qui prend évidemment plus de temps mais les échanges entre groupes n'en seront que plus enrichissants car les sources ne seront pas les mêmes.

NOTE PEDAGOGIQUE

## **5. Intégration du cas dans une séquence pédagogique**

Ce cas peut facilement être intégré dans un module "entrepreneuriat" ou "création d'entreprise".

## **6. Intégration des supports d'animation**

Divers documents et fichiers sont fournis avec le cas. Ils permettent de bâtir le Canvas (carte d'empathie du client, proposition de valeur Canvas, fichier Excel vierge Canvas) ainsi que la partie financière (plan de financement, compte de résultat, budget de trésorerie mensuel, seuil de rentabilité...fichier Excell). Ce dernier fichier offre la possibilité de faire facilement d'autres simulations à partir d'autres hypothèses de travail.

## **7. Eléments d'analyse et de résolution du cas**

Il n'existe pas, à proprement parler, de corrigé type puisque par définition la création d'une start-up consiste à se lancer dans un concept innovant qui n'est pas encore présent sur le marché mais qui doit répondre à un besoin bien réel. Par ailleurs, l'environnement d'un tel projet évolue constamment et cela nécessite une mise à jour des informations.

L'animateur invitera l'apprenant (ou le groupe) à justifier ses choix dans la stratégie marketing et pourra mettre en avant les contradictions qui peuvent apparaître dans sa réflexion.

L'animateur disposera pour le projet SportRIZER :

- d'une présentation Powerpoint du projet
- d'une vidéo présentant le porteur et le concept
- du CANVAS sur Excel et des outils d'aide à la conception
- de l'executive summary
- - des éléments chiffrés sur Excel

NOTE PEDAGOGIQUE

## **8. Retour d'expériences sur des animations antérieurs**

Cette étude de cas ne pose pas de difficultés particulières si quelques explications sont données sur les notions fondamentales.

## **9. Lectures complémentaires ou références**

Sites Internet à consulter pour information :

<http://www.crea-iut.org> (le site de la création d'entreprises dans les I.U.T)

<https://bpifrance-creation.fr/> le site incontournable de la création d'entreprises en France

Ouvrages : Entrepreneuriat, [Catherine Léger-Jarniou](#), [Gilles Certhoux](#), [Jean-Michel Degeorge](#), [Nathalie Lameta](#), [Hervé Le Goff](#)

Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ? Comment s'imaginer et devenir entrepreneur ? Comment construire son projet et le fiabiliser ? Quel processus mettre en œuvre ? Comment définir un Business Model compétitif ? Comment construire un...