

# Entreprenariat Vert et Economie Circulaire

## Séance 5

Antoine Karam  
antoine.karam@proquale.com  
Consultant SwitchMed / Proquale Management Consulting & Training



Ce projet est financé  
par l'Union européenne



# Programme du cours

Thème
Rappel séance(s) précédente(s)
Activités et ressources clés
Eco-conception

Rappel séance(s) précédente(s)

# Binômes et idées d'entreprises vertes

N°	NOM ET PRENOM	IDEE DE PROJET
1	GHAZLI Donia Zed HAMADACHE Roza Lina.	Recyclage des mégots de cigarettes en fourniture pour restaurants, cafétéria, jardins privés et publics.
2	MEGDOUD Ouardia OUAKOUCHE Maroua	Recyclage de l'huile de cuisson et production de biodiésel
3	OUKHENIFER Roumaissa LAMINI Hanane	Collecte des chutes / déchets de verre pour recyclage
4	CHAMI Said	Production du Charbon Actif Végétal à partir de déchets de noyaux d'olives.
5	BOUSSALAH Nadira ALI BOUDHAR Nour Elhouda	Production de pinces à linge à partir de déchets de bois
6	Allal Lina Allal Lydia	Boîtes d'emballages alimentaires, couverts gobelets, assiettes, sachet à partir de mycélium et d'amidon pour remplacer un polymère de synthèse
7	AYAD Feriel TAIBAOUI Zineb	Recyclage des huiles brûlées des moteurs en biodiesel pour usines de fer et de cimenteries
8	Ben Goutache Ikram Deriche Soumia	Recyclage des boîtes de conserve en objets décoratifs
9	ZERROUKI Mohamed Fares	Service de conseil, vente et installation de d'électricité solaire

# Exemples d'idées d'entreprenariat vert...

Défis environnementaux majeurs	Quelques idées pour des activités commerciales potentielles
Dépendance à l'égard des importations d'énergie, accès limité à l'énergie dans les zones reculées	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Produits et services de l'énergie solaire.</li> <li>– Conseil en matière d'efficacité énergétique ou dispositifs permettant de réduire la consommation énergétique.</li> </ul>
Consommation énergétique élevée pour le chauffage ou la climatisation des bâtiments	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Nouveaux matériaux de construction et idées architecturales innovantes.</li> <li>– Radiateurs et climatiseurs à haut rendement.</li> </ul>
Pollution des eaux et des terres provoquée par le secteur de l'industrie textile	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Produits de teinture innovants verts.</li> </ul>
Menaces à l'encontre de la biodiversité et de l'exploitation des ressources en général	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Activités d'éco-tourisme (voyagistes, éco-gîtes, etc.)</li> </ul>
Pollution urbaine et dégradation des milieux côtiers.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Activités de gestion des déchets urbains.</li> </ul>
Pollution des sols et dégradation causée par les activités agricoles.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Activités agricoles biologiques (écologiques) : production et distribution</li> </ul>
Pollution due aux transports dans les villes	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Services de covoiturage et de transports publics innovants</li> <li>– Services de livraison écologique</li> </ul>
Prolifération des décharges	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Collecte et recyclage des déchets, afin de fournir des nouveaux produits et matériaux.</li> <li>– Services de conseil en éco-conception.</li> </ul>
"Fast fashion"	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Production et vente de vêtements durables et écologiques</li> </ul>
Gaspillage de nourriture tout le long de la chaîne d'approvisionnement.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Nouvelles chaînes d'approvisionnement efficaces.</li> <li>– Recyclage de la nourriture gaspillée pour générer des ressources (compost, énergie, etc.).</li> </ul>

# Modèle d'affaires vert

**GREEN BUSINESS CANVAS**

Mission		OBJECTIFS			NOM _____
Vision					DATE _____
ITERATION# _____					
<b>PARTIES PRENANTES CLÉS</b> 	<b>ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS</b> 	<b>PROPOSITIONS DE VALEUR</b> 	<b>RELATIONS CLIENTS &amp; CANAUX</b> 	<b>SEGMENTS DE CLIENTÈLE</b> 	
<b>STRUCTURE DE COÛTS</b> 			<b>FLUX DE REVENUS</b> 		

# Exercise 1- Idee d'entreprise

## QUELLE EST VOTRE IDÉE D'ENTREPRISE INITIALE?

1. Quelle est votre idée de business ?
2. Qu'allez-vous proposer (produit, service) ?
3. Quels peuvent être vos clients ? Vos partenaires ?

# Exercice 2: Comprendre le contexte

## QUOI?

Quels sont les aspects du contexte (politique, économique, social, technologique, environnemental et légal) qui peuvent impacter sur mon entreprise ?

P E S T E L

## COMMENT ?

Pouvez-vous dire comment faire face aux facteurs les plus importants ?

Faites un brainstorming pour:

- Identifier les facteurs pouvant impacter votre idée
- Etablir des stratégies pour:
  - Profiter des opportunités
  - et diminuer les risques des menaces



Ce projet est financé  
par l'Union européenne



# Exercice 3: Identifier les problèmes et besoins

- Pourquoi je souhaite développer cette entreprise?
- Quels sont les problèmes ou les défis auxquels je veux répondre ?
- Quels sont les besoins de mes clients potentiels que je souhaite satisfaire ?




**ENV**

Votre idée tâche-t-elle de résoudre des défis environnementaux réels ? Lesquels ?



**SOC**

Votre idée tâche-t-elle de résoudre des défis sociaux réels ? Lesquels ?



**BESOINS**

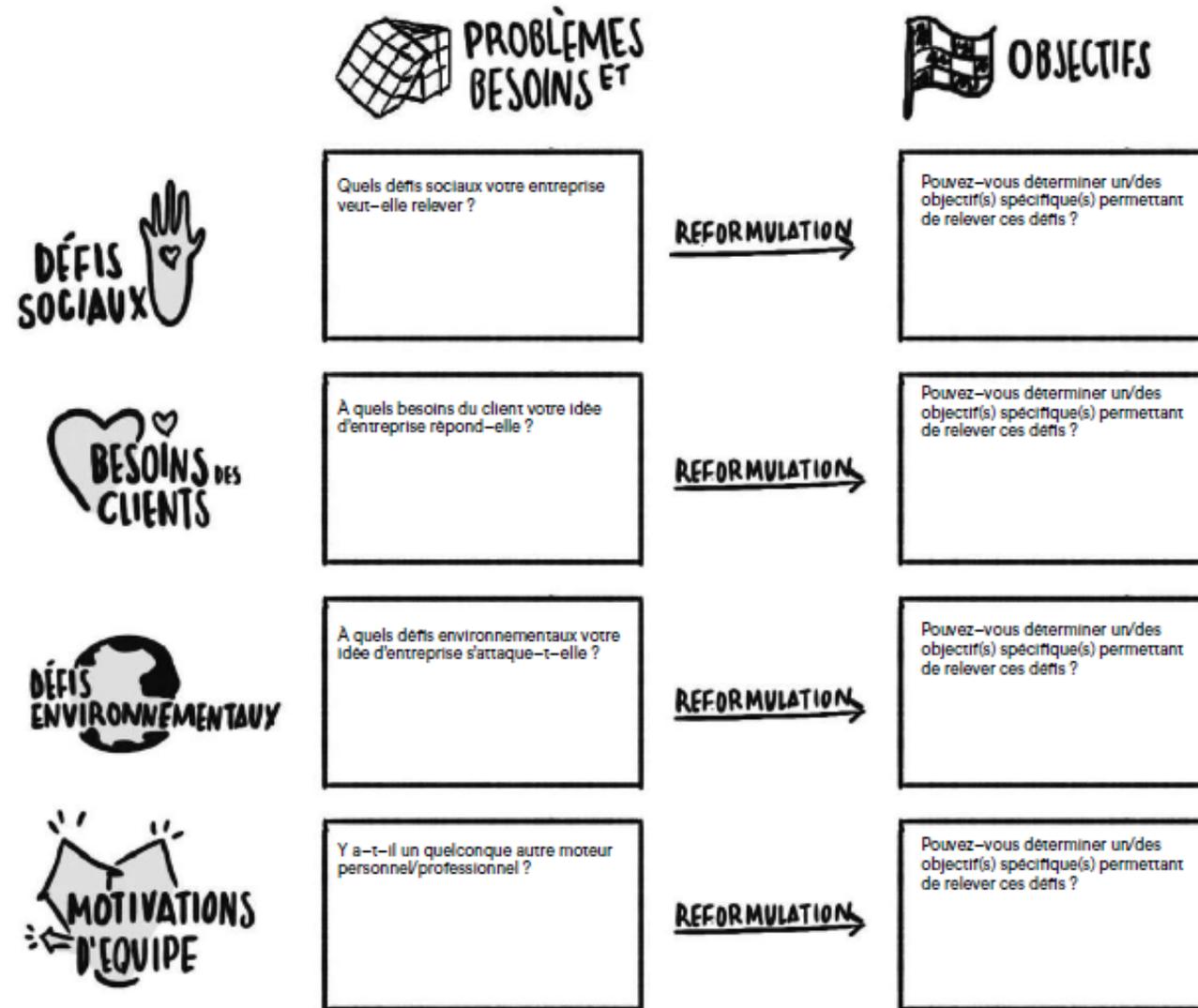
Quels sont les besoins les plus importants de vos clients potentiels ?



**MOTIVATIONS D'EQUIPE**

Quels sont les éléments d'ordre personnel et professionnel qui motivent votre projet d'entreprise ?

# Exercice 4: Fixez-vous des objectifs



# Exercice 5: Définissez vos Mission et vision



Bref exposé de **la raison d'être d'une organisation, de son objectif global** :

- Quel type de produit ou de service elle fournit,
- Les principaux clients ou marchés, et
- Région géographique d'intervention



Fournit des conseils sur **les éléments essentiels à préserver et sur l'avenir à stimuler** pour progresser. Deux composantes majeures :

- L'idéologie fondamentale - ce que nous représentons et pourquoi nous existons.
- L'avenir envisagé - ce que nous aspirons à devenir, quelque chose qui nécessitera des changements et des progrès importants pour être atteint.

# Modèle d'affaires vert

GREEN BUSINESS CANVAS

Mission Vision		OBJECTIFS			NOM _____ DATE _____ ITERATION# _____
<b>PARTIES PRENANTES CLÉS</b> 	<b>ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS</b> 	<b>PROPOSITIONS DE VALEUR</b> 	<b>RELATIONS CLIENTS &amp; CANAUX</b> 	<b>SEGMENTS DE CLIENTÈLE</b> 	
<b>STRUCTURE DE COÛTS</b> 			<b>FLUX DE REVENUS</b> 		

---

Merci de renseigner le formulaire suivant:

<https://bit.ly/3N5hQOZ>

# Modèle d'affaires vert

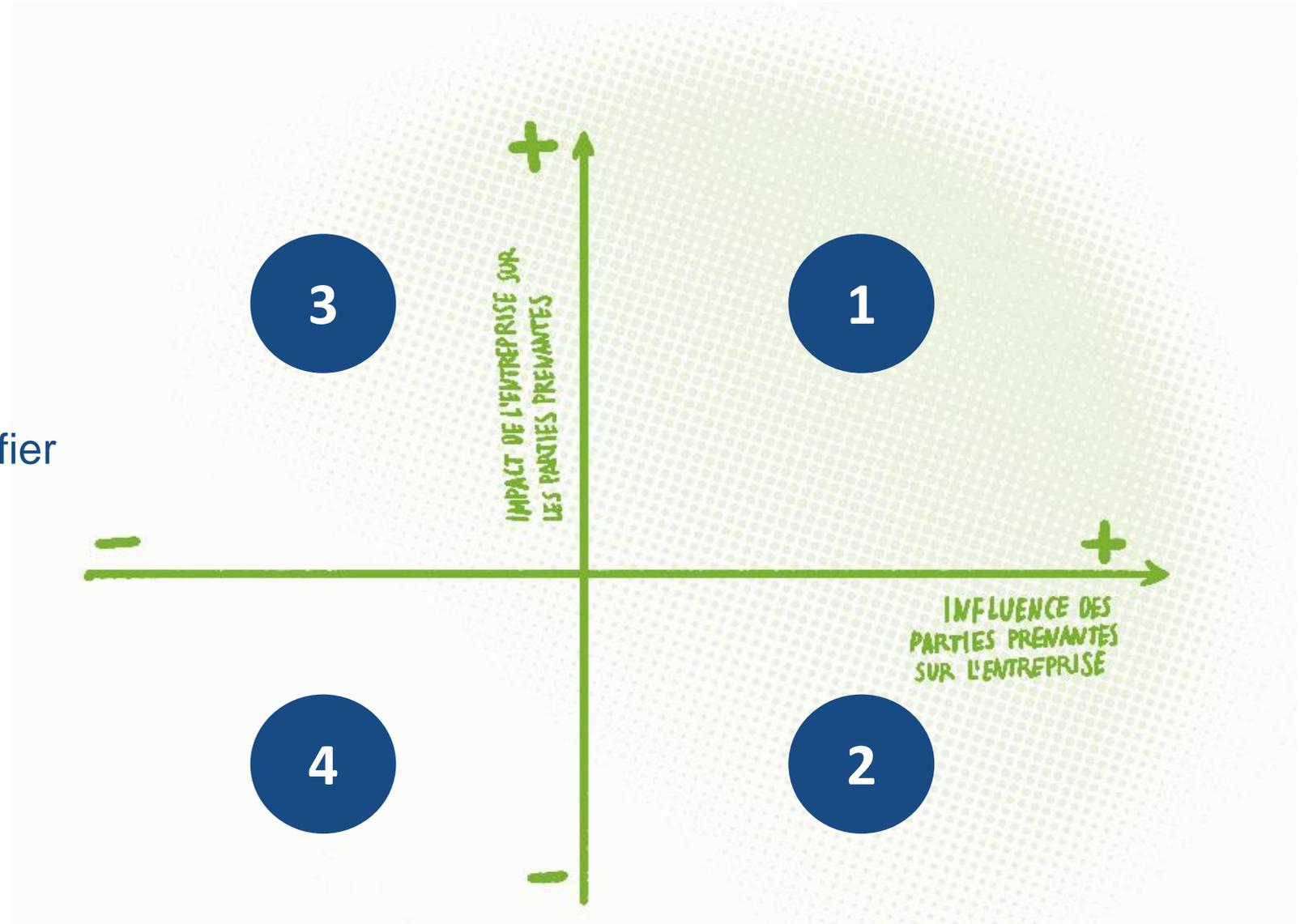
**GREEN BUSINESS CANVAS**

Mission		OBJECTIFS			NOM _____
Vision					DATE _____
ITERATION# _____					
PARTIES PRENANTES CLÉS 	ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS 	PROPOSITIONS DE VALEUR 	RELATIONS CLIENTS & CANAUX 	SEGMENTS DE CLIENTÈLE 	
	STRUCTURE DE COÛTS 		FLUX DE REVENUS 		

# Comment cartographier les parties prenantes ?

Les parties prenantes sont ensuite reportées sur un **graphique à 4 quadrants** qui permet de les classer selon **l'intensité de l'impact**:

- de l'entreprise sur les parties prenantes
- Des parties prenantes sur l'entreprise



# Modèle de fiche de renseignement

CARTE PP #

**QUI?**  Donnez, si possible, les noms d'acteurs et d'organisations réels.

**IMPORTANCE:**

**AVEZ-VOUS VALIDÉ CETTE INFO?**

Quel avantage votre partie prenante retirera-t-elle du projet ? (effet) ?

REÇOIT

DONNE

Qu'est-ce que la partie prenante apportera au projet (influence) ?

EST-CE QUE LE PP PEUT DEVENIR UN CLIENT POTENTIEL? OUI  NON

COMMENT ALLEZ-VOUS LE SUSCITER?

Activités et ressources clés

# Modèle d'affaires vert

**GREEN BUSINESS CANVAS**

Mission		OBJECTIFS			NOM _____
Vision					DATE _____
ITERATION# _____					
<b>PARTIES PRENANTES CLÉS</b> 	<b>ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS</b> 	<b>PROPOSITIONS DE VALEUR</b> 	<b>RELATIONS CLIENTS &amp; CANAUX</b> 	<b>SEGMENTS DE CLIENTÈLE</b> 	
<b>STRUCTURE DE COÛTS</b> 		<b>FLUX DE REVENUS</b> 			

# Activités et ressources clés

**Activités clés** déterminent ce qui doit être fait pour définir et offrir une proposition de valeur à un segment de clientèle spécifique.

**Ressources clés** englobent tous les éléments et aspects essentiels au bon fonctionnement de l'entreprise.



## Activités clés 1

### Résolution de problèmes

Quelles sont les activités et les tâches que vous devez accomplir pour créer votre proposition de valeur ajoutée (PVA), résoudre un problème spécifique ou maintenir un haut niveau d'innovation dans votre entreprise ?

### Production

Quelles sont les activités et les tâches que vous devez accomplir pour produire vos produits ou fournir vos services ?

### Plate-forme/réseau/ventes

Quelles sont les activités et les tâches que vous devez accomplir pour créer une plate-forme ou un réseau de valeur efficace dans le but de promouvoir les ventes, la distribution, la communication avec les parties prenantes ?

### Gestion de la chaîne d'approvisionnement

Quelles sont les activités et les tâches que vous devez accomplir pour créer un système de gestion de la chaîne d'approvisionnement de valeur et efficace ? De quoi avez-vous besoin pour traiter avec un fournisseur ?



## Ressources clés 2

### Capital humain

Quelles ressources humaines votre proposition de valeur ajoutée exige-t-elle ? Qu'en est-il des gens qui travaillent pour/avec vous ?



### Capital physique

Quelles sont les ressources physiques qui sont importantes pour votre entreprise ? (Pensez à tout ce qui concerne des installations, des machines, des véhicules, etc.)



### Capital intellectuel et numérique

De quelles ressources intellectuelles et numériques avez-vous besoin ? Avez-vous besoin de licences, de brevets, de logiciels ?



# Modèle d'affaires vert

**ANVAS**

Mission \_\_\_\_\_  
Vision \_\_\_\_\_

**OBJECTIFS**

NOM \_\_\_\_\_  
DATE \_\_\_\_\_  
ITERATION# \_\_\_\_\_

<b>PARTIES PRENANTES CLÉS</b>	<b>ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS</b> 	<b>PROPOSITIONS DE VALEUR</b> 	<b>RELATIONS CLIENTS &amp; CANAUX</b> 	<b>SEGMENTS DE CLIENTÈLE</b> 
<b>GRÉ</b>		<b>FLUX DE REVENUS</b> 		

L'exercice consiste donc à:

- Lister les activités clé
- Identifier les ressources (humaines, intellectuelles, capital physique, etc.) nécessaires pour mettre en place ces activités

# Activités et ressources clés

---

Le défi consiste à maximiser la valeur pour les clients, les parties prenantes et les écosystèmes naturels, tout en minimisant les coûts économiques, sociaux et environnementaux.

# Écoconception

# Laquelle de ces 2 options est la plus écologique?



# Éco-conception



L'éco-conception consiste à **prendre en compte** et à **évaluer dès la conception** (d'un produit ou d'un service et de son modèle d'affaires) **tout impact potentiel sur l'environnement** afin de tenter de les **réduire au minimum**, sans avoir d'effet négatif sur la qualité et les applications du produit.

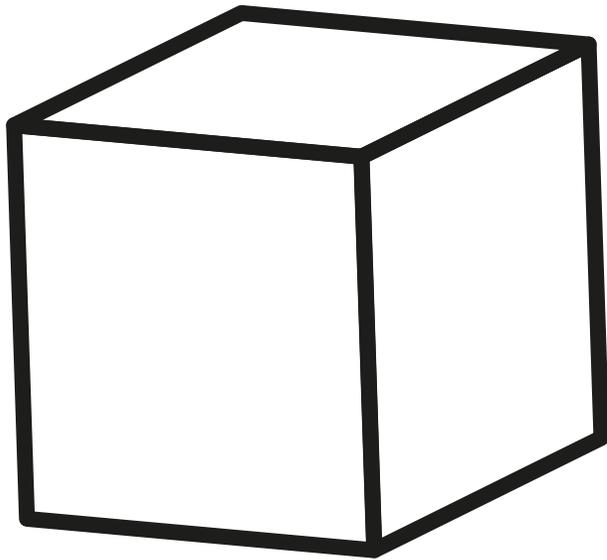
# Éco-conception



Par conséquent, les impacts sur l'environnement doivent être systématiquement **évalués à tous les stades du cycle de vie du produit/service** : conception ; extraction et achat des matières premières ; production ; conditionnement et distribution ; vente et marketing, utilisation du produit ; gestion de la fin de vie.

# Éco-conception

---



Elle est traditionnellement appliquée au niveau du **produit**, mais elle est de plus en plus utilisée pour l'éco-conception d'un **service**.

# L'écoconception, oui, mais pourquoi ?

---



1. Garder de l'avance sur les politiques et les réglementations



2. Une meilleure efficacité et des coûts économiques réduits



3. Accroître la productivité et les capacités techniques



4. Accroître la part de marché et se lancer sur des nouveaux marchés



5. Positionnement stratégique et différenciation concurrentielle

# Modèle d'affaires vert

**ANVAS**

Mission \_\_\_\_\_  
Vision \_\_\_\_\_

**OBJECTIFS**

NOM \_\_\_\_\_  
DATE \_\_\_\_\_  
ITERATION# \_\_\_\_\_

<b>PARTIES PRENANTES CLÉS</b>	<b>ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS</b> 	<b>PROPOSITIONS DE VALEUR</b> 	<b>RELATIONS CLIENTS &amp; CANAUX</b> 	<b>SEGMENTS DE CLIENTÈLE</b> 
<b>GRÉ</b>		<b>FLUX DE REVENUS</b> 		

## Pour la semaine prochaine:

- Lister les activités clé
- Identifier les ressources (humaines, intellectuelles, capital physique, etc.) nécessaires pour mettre en place ces activités

Questions?

A la semaine prochaine! 😊