

De l'Idée au Test : Le Pivot et la Viabilité du Projet

Entrepreneuriat – 3ème année
Licence LLE

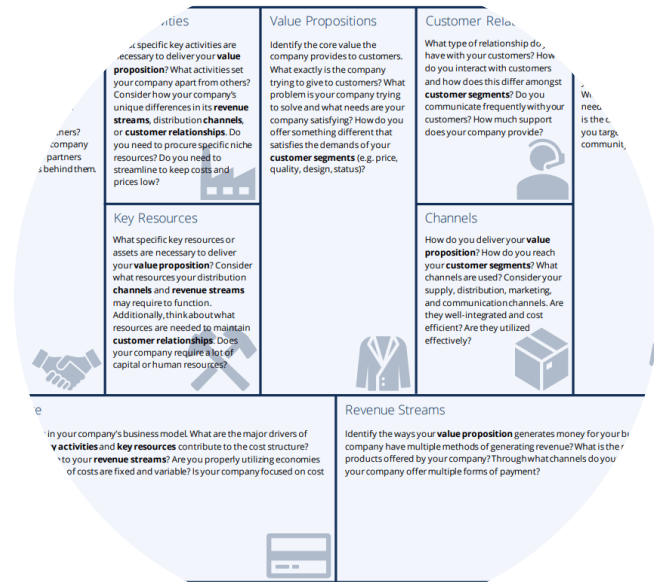
Année universitaire 2025/2026

PR Gherbi Ouahiba

Objectifs de la séance

- À la fin de cette séance, l'étudiant sera capable de:
 - Comprendre le concept du Pivot
 - Adapter un Business Model aux contraintes du marché
 - Analyser l'équilibre financier d'un projet
 - Présenter un projet en 2 minutes (Elevator Pitch)

Rappel : Business Model Canvas (BMC)



Le BMC est un outil stratégique composé de 9 blocs

- Segments de clients.
- Proposition de valeur.
- Canaux.
- Relations clients.
- Sources de revenus.
- Ressources clés.
- Activités clés.
- Partenaires clés.
- Structure des coûts.

Le BMC n'est PAS un document fixe

- Un Business Model est un ensemble d'hypothèses. Il doit évoluer selon:

Les réactions
du marché

3 •

Les contraintes
réglementaires

2 •

Les ressources
disponibles

1 •

Le Concept du Pivot

- Un Pivot est un changement stratégique.

Il intervient lorsque les hypothèses initiales ne correspondent pas à la réalité du marché.

Objectif : Adapter le projet sans abandonner la vision globale

Le Pivot

Hypothèses Initiales

Test du Marché

Pivot (Adaptation)

Activité 1 : Scénario surprise

Contexte: Le marché algérien interdit le paiement électronique.

Questions:

- Quelle partie du BMC est impactée ?
 - Comment modifier les Sources de Revenus ?
 - Faut-il adapter la Proposition de Valeur ?
-

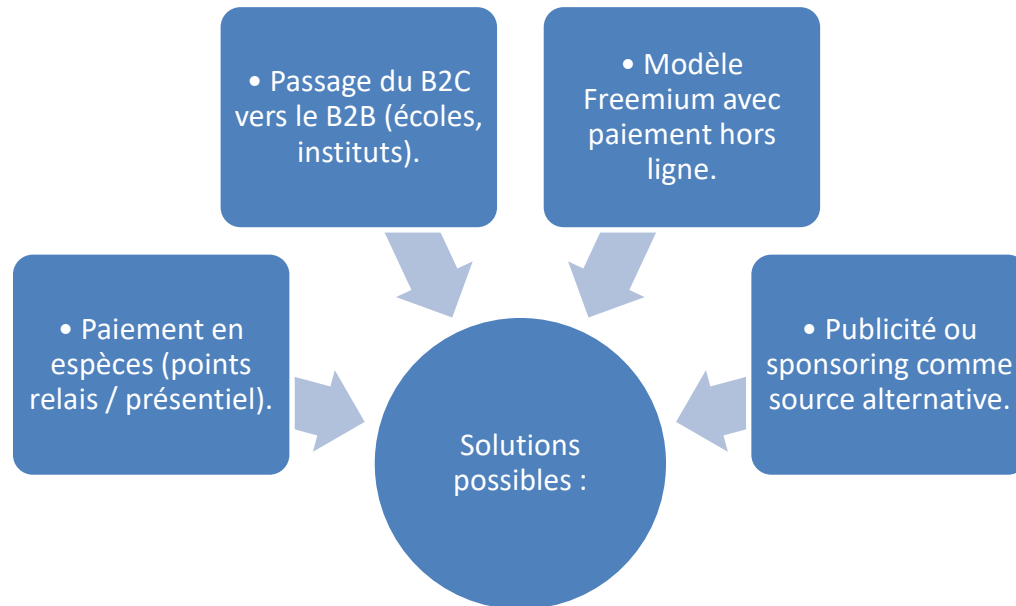
Solution Modèle – Scénario Surprise (Pivot)

Problème :
Interdiction
du paiement
électronique
en Algérie.

Bloc impacté : Sources de Revenus (principalement.)

Autres blocs possibles : Canaux – Relations Clients – Segment de Clients.

Pivot stratégique : Adapter le mode de paiement sans changer la vision du projet.



Pourquoi le Pivot est essentiel?

Réduction du risque.

Adaptation au contexte local.

Amélioration continue du projet.

Apprentissage stratégique.

L'Équilibre du Business Model

Un projet viable doit couvrir ses coûts.

- Formule simplifiée:
- Revenus \geq Coûts

Types de Coûts

Coûts Fixes : Loyer, salaires, hébergement web...



Coûts Variables : Dépend du nombre de clients



Seuil de rentabilité : Point où l'entreprise ne perd ni ne gagne d'argent



Conclusion

Un projet entrepreneurial est un processus dynamique.

- Tester – Ajuster – Améliorer
- L'échec d'une hypothèse n'est pas un échec du projet.