2024

**Développer un modèle d’affaire innovant IBM**

Étape 1

Ébaucher et définir

Table des matières

[**Étape 1 : Ébaucher et définir.** 2](#_Toc158204691)

[**1 - Esquissez votre idée d'entreprise** 3](#_Toc158204692)

[**2 - Identifier les problèmes et les besoins** 3](#_Toc158204693)

[**3 - Comprendre le contexte** 3](#_Toc158204694)

[**4 - Fixez vos objectifs** 4](#_Toc158204695)

[**5 - Synthétiser une mission et une vision** 5](#_Toc158204696)

# **Étape 1 : Ébaucher et définir.**

Nous commençons notre aventure entrepreneuriale en esquissant notre idée initiale d'entreprise et en identifiant les problèmes et les besoins, ce qui nous aidera à façonner notre modèle d'affaires innovant et à préparer le travail à venir sur la voie d'une entreprise viable. Ensuite, nous réfléchissons au contexte : nous analysons les limites du système et les forces de changement qui affectent notre entreprise ; ainsi que les motivations personnelles et professionnelles, les défis et les besoins des clients qui la poussent à exister. Enfin, nous fixons des objectifs adéquats et mesurables et définissons la mission et la vision.

### **1 - Esquissez votre idée d'entreprise**

Vous avez une idée d'entreprise ? Décrivez-la ! Esquissez-la en répondant brièvement aux questions suivantes.Haut du formulaire

**Quelle est votre idée d'entreprise initiale ?**Bas du formulaire

En raison des problèmes des comptes rendus et des diagnostics tardifs des images médicaux et IRM, cela est facilité par une solution innovante qui permet de les obtenir en même temps que le faire.

**Qu'allez-vous offrir (produit, service) ?**

Notre offre est un logiciel médical basé sur l’IA qui sera relié au scanner ou à l’IRM pour examiner l’image et donner le rapport.

**Qui peuvent être vos clients ?**

Notre local client :

* Les hôpitaux = 297 publique
* Les cliniques médicaux, hôpitaux privé 206
* CHU 16
* Centres de diagnostics 369
* Polycliniques 1708

**Qui peuvent être vos partenaires ?**

* Les fabricants des dispositifs médicaux (MEDIATECH)
* Les professionnels de la santé
* Les observatoires Régionaux de la Santé (ORS)(INSP) 6

### **2 - Identifier les problèmes et les besoins**

Après avoir décrit votre idée d'entreprise initiale, c'est le moment de vous poser des questions : Pourquoi voudrais-je la développer ? Quels sont les problèmes ou les défis que je veux relever ? Quels sont les besoins des clients potentiels que j'aimerais satisfaire ?  
Vous trouverez ensuite quatre rubriques qui vous demandent de réfléchir aux facteurs, aux besoins des clients et aux motivations de l'équipe qui font exister votre idée.

Répondez à ces questions pour comprendre le POURQUOI de votre idée d'affaires initiale.

**Haut du formulaire**

**Les défis :** Votre idée s'attaque-t-elle à de réels défis ? Lesquels ?

La surcharge de travail des radiologues, qui engendre une variabilité des diagnostics et peut retarder les rapports, constitue un véritable enjeu de santé publique. Pour y remédier, notre solution permet d'assister les radiologues dans leur tâche et d'améliorer la fiabilité des résultats.

**Les besoins du marché :** Quels sont les principaux besoins de vos clients potentiels ?

Vu que l’importance de la radiologie dans les soins de santé, les patients souffrent de stress et d’anxiété à cause du temps qu’il faut pour que le rapport soit rédigé par des radiologues, ainsi que les médecins ont besoin d’aide pour accélérer la tache aussi avec une précision et sans fautes. Le secteur a donc besoin d’une opportunité de développer cette mission avec une solution facile a utilisé

**Motivations de l'équipe :** Quels sont les facteurs personnels ou professionnels qui sous-tendent l'idée d'entreprise ?

Avec une vision à long terme et une grande flexibilité, on transforme les défis en opportunités grâce à des solutions créatives

### **3 - Comprendre le contexte**

Après avoir identifié les problèmes et les besoins, c'est le moment de faire un zoom arrière et d'examiner le contexte local, régional et mondial dans lequel s'inscrit votre idée d'entreprise. Portez une attention particulière aux aspects qui peuvent soit stimuler, soit freiner le développement de votre idée.

Faites un brainstorming : Réfléchissez aux conditions, changements et tendances du contexte local, régional et mondial qui peuvent affecter votre entreprise à l'avenir. Ces aspects peuvent être regroupés dans les catégories suivantes : Politique (P), Économique (E), Social (S), Technologique (T), Environnemental (E) et Juridique (L).

Établissez des priorités : Sélectionnez les catégories PESTEL les plus pertinentes pour votre entreprise (cinq au maximum).

Décrivez et confrontez : Pour chaque catégorie PESTEL sélectionnée, décrivez comment elle affectera votre projet et comment vous y ferez face.

**Politique :** Quels sont les aspects politiques du contexte qui peuvent influer sur votre entreprise ?

**« L’Algérie s’emploie ces dernières années à moderniser son système de santé en intégrant les avancées technologiques, notamment l’intelligence artificielle (IA) et le numérique, afin d’améliorer les diagnostics et les soins. Les chercheurs du pays mettent l’accent sur l’utilisation de ces technologies pour optimiser la prise en charge des patients et répondre aux défis contemporains de la médecine. » El Watan-dz.com. 23-06-2024.**

Comment cela va-t-il influer sur votre projet ? Comment pourriez-vous y faire face ?

Cela aura un impact positif sur notre projet et nous aidera à développer l’idée et à entrer sur le marché dès que possible.

**Économique :** Quels sont les aspects économiques du contexte qui peuvent influer sur votre entreprise ?

d’après le « [**Décret exécutif n° 18-253 du 9 octobre 2018, fixant les modalités de bénéfice de la subvention et de l’aide matérielle accordée par l’État aux associations et associations de petites et moyennes entreprise**](https://www.industrie.gov.dz/storage/documents/pdf/253-18.pdf) » L’économie algérienne a un impact positif sur notre projet qui nous aidera par le soutien matériel et financier. Comme il y a un budget élevée dans les hôpitaux publics (1030 millions-Dinars/ans à l’hôpital Belazrag des yeux - Oran) et grand demande des nouvelles technologies.

Comment cela va-t-il influer sur votre projet ? Comment pourriez-vous y faire face ?

**Cela va influer positivement sur le projet. En raison de la subvention de ministre de la santé à les hôpitaux publique avec un grand budget qui permet d’intégrer notre solution dans leurs services.**

**Social :** Quels sont les aspects sociaux du contexte qui peuvent influer sur votre entreprise ?

En raison du manque de technologie dans le secteur de la santé en Algérie, les patients sont souvent accablés par ce problème, comme le manque d’hôpitaux et de cliniques dans le sud et les zones d'ombre qui laissent les citoyens voyageant de longues distances pour des soins de qualité. Les personnes atteintes de maladies graves doivent être traitées plus rapidement, ce qui coûte très cher à la majorité des citoyens. C’est qu’il y a beaucoup d’anxiété pour les fautes humaines qui menace la vie des patients. Ces problèmes ont donc un impact positif sur notre projet car il facilite et aide les médecins à détecter les maladies et à accélérer le traitement des patients avec une haute précision.

Comment cela va-t-il influer sur votre projet ? Comment pourriez-vous y faire face ?

1. **Stratégies pour y faire face :**

Fournir des produits dans tous les établissements de santé et offrir des services de formation et d’entretien aux radiologues afin d’améliorer le confort et les soins des patients.

**Technologique :** Quels sont les aspects technologiques du contexte qui peuvent influer sur votre entreprise ?

...........

Comment cela va-t-il influer sur votre projet ? Comment pourriez-vous y faire face ?

**...................................**

**Environnemental :** Quels sont les aspects environnementaux du contexte qui peuvent influer sur votre entreprise ?

....................

Comment cela va-t-il influer sur votre projet ? Comment pourriez-vous y faire face ?

....................

**Juridique :** Quels sont les aspects juridiques du contexte qui peuvent influer sur votre entreprise ?

.........

Comment cela va-t-il influer sur votre projet ? Comment pourriez-vous y faire face ?

......................

### **4 - Fixez vos objectifs**

Révisez le travail que vous avez fait sur l'exercice 2 décrivant les principaux conducteurs de votre projet (chaque conducteur a un onglet spécifique ci-dessous) :

- Défis abordés par votre projet  
- Les besoins des clients couverts par votre produit/service  
- Motivation des équipes.

Une fois que vous avez validé la description des conducteurs, fixez des objectifs SMART pour chaque conducteur, en recadrant les problèmes et les besoins en objectifs spécifiques pour les résoudre ou les affronter (rappelez-vous du contexte dans lequel vous opérez lors de la définition des objectifs, que vous avez identifiés dans l'exercice 3).

**Quels défis votre idée d'entreprise relève-t-elle ?**

* Respecter les réglementations en vigueur.
* Choisir les bonnes technologies.
* Maintenir les systèmes informatiques et numérisation
* Assurer la sécurité des données.
* Identifier et conquérir un marché cible.
* Se différencier de la concurrence.
* Développer une stratégie de marketing efficace.

**Pouvez-vous fixer un ou plusieurs objectifs spécifiques pour y faire face ?**

**Objectifs (Défis)**

* Vendre 650 licences de Smart Scan à des hôpitaux de taille moyenne d'ici 2027
* Atteindre une precision de 100% et reduire le taux d’erreur
* Integrer la technologie moderne dans le secteur de la santé
* Développer le logiciel pour analyser tout le corps humain

**Quels sont les besoins des clients auxquels votre idée d'entreprise répond ?**

* Réduire le temps passé sur des tâches répétitives, automatiser des processus, optimiser les ressources.
* Améliorer la qualité des résultats, réduire les erreurs, obtenir des diagnostics plus précis.
* Faciliter l'accès à des services ou des informations
* Proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques de chaque client.
* Protéger les données sensibles, garantir la confidentialité et l'intégrité des informations.

**Pouvez-vous fixer un ou plusieurs objectifs spécifiques pour y faire face ?**

**Objectifs (Besoins)**

* Améliorer la précision des diagnostics de 5% pour les lésions pulmonaires en comparant les résultats de Smart Scan à ceux d'un panel d'experts d'ici juin 2025.
* Augmenter le nombre de licences vendues de Smart Scan de 20% dans les hôpitaux de taille moyenne en Algérie d'ici mars 2025.
* Obtenir le marquage CE pour Smart Scan dans sa nouvelle version intégrant l'analyse de l'IRM d'ici fin 2025.

**Y a-t-il un facteur personnel/ professionnel... ?**

1. **Facteurs professionnels à considérer :**

* Le modèle économique
* La stratégie
* La culture d'entreprise
* Les ressources financières

1. **Facteurs personnels à considérer :**

* Motivation et passion
* Compétences et expériences
* Réseau professionnel
* Qualités personnelles

**Pouvez-vous fixer un ou plusieurs objectifs spécifiques pour y faire face ?**

**Objectifs (conducteur personnel)**

### **5 - Synthétiser une mission et une vision**

Synthétisez les objectifs en une mission et envisagez votre entreprise sur le long terme en définissant une vision.

**Mission :** Synthétisez vos objectifs en une phrase globale, mais simple et élégante.

* Positionner Smart Scan comme la référence en matière d'analyse d'images médicales, en conquérant le marché mondial.

**Vision :** Envisagez vos réalisations à moyen-long terme. Que souhaitez-vous atteindre ?

* Amélioration continue de la précision  
  .
* Adaptation à de nouvelles modalités d'imagerie
* Intégration dans les flux de travail hospitaliers
* Réduction des coûts de santé
* Accélération de la recherche médicale
* Amélioration de la prise en charge des patients.