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*

* SmartScan est une solution d’IA dédiée à l’analyse des images radiologiques. Face aux retards dans les diagnostics et à la surcharge de travail des radiologues, SmartScan vise à fournir une analyse automatisée et des rapports précis en temps réel pour améliorer l'efficacité des soins et réduire les erreurs.

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

* Notre produit est un logiciel médical basé sur l’intelligence artificielle qui se connecte directement aux dispositifs de radiologie (IRM, scanners) pour analyser les images et générer des rapports diagnostiques lisibles par les professionnels de santé.

***Qui peuvent être vos clients ?***

Nos clients potentiels incluent:

1. Les hôpitaux publics (297)
2. Les cliniques médicales privées (206)
3. Les CHU (16)
4. Les centres de diagnostic (369)
5. Les fabricants des dispositifs médicaux : SOCIMED – PHILIPS – SIEMENS – FUJIFILM

***Qui peuvent être vos partenaires ?***

1. Les fabricants des dispositifs médicaux : SOCIMED – PHILIPS – SIEMENS – FUJIFILM
2. Professeur de radiologie
3. Société algérienne de radiologie et d’imagerie médical SARIM
4. Les observatoires Régionaux de la Santé (ORS)(INSP) 6.
5. DSP (direction de la santé publique)
6. Les facultés de médecine.
7. Les laboratoires de recherche
8. Les centres de diagnostics.

### **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 entraîne des retards dans la production des rapports et une variabilité dans la qualité des diagnostics. Cela peut affecter la qualité des soins aux patients. SmartScan vise à relever ce défi en assistant les radiologues avec une analyse automatisée rapide et précise, améliorant ainsi la fiabilité des résultats.

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

Le besoin de rapidité et de précision dans les diagnostics radiologiques est essentiel pour améliorer les soins aux patients. Les patients souffrent d'anxiété en attendant les résultats, et les médecins souhaitent obtenir des rapports plus rapidement pour accélérer la prise de décision clinique. SmartScan répond à ce besoin en automatisant une partie du travail, offrant ainsi une solution rapide et facile à utiliser.

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

Nous sommes motivés par notre engagement à transformer les défis en opportunités. En tant que professionnels et innovateurs dans le secteur de la santé, nous avons la vision à long terme d'améliorer la qualité des soins et de simplifier le travail des radiologues en proposant des solutions technologiques créatives et évolutives.

### **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.**

**Impact sur le projet :**  
Cette tendance politique va stimuler l'intégration de SmartScan dans les hôpitaux publics et privés, facilitant son adoption.

**Comment y faire face :**  
Exploiter les initiatives gouvernementales en santé numérique pour positionner SmartScan comme un outil clé dans cette transition, en participant à des appels d'offres et des projets pilotes soutenus par l'État.

***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.

**Impact sur le projet :**  
Un environnement économique favorable augmentera les opportunités de vendre SmartScan, notamment grâce aux subventions étatiques et aux budgets dédiés aux nouvelles technologies.

**Comment y faire face :**  
Cibler des financements publics et des partenariats avec des hôpitaux pour déployer SmartScan. Préparer des solutions financières adaptées (par exemple, des paiements échelonnés pour l'achat de licences) pour faciliter l'acquisition par des hôpitaux.

***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.

**Impact sur le projet :**  
L'intégration de SmartScan permettra d'améliorer de manière significative l'accès aux diagnostics de qualité et d'offrir des soins plus rapides et plus précis, en particulier pour les maladies graves. Cela pourrait réduire le temps d'attente des patients et leur permettre d'obtenir des traitements plus rapides et efficaces, tout en minimisant le risque d'erreurs humaines.

***Technologique :***

Le secteur de la santé algérien connaît une modernisation rapide avec l'introduction d'équipements médicaux avancés, ce qui favorise l'adoption de technologies comme SmartScan.

**Impact sur le projet :**  
La disponibilité d'équipements compatibles avec SmartScan facilitera l'intégration du logiciel dans les hôpitaux et centres de diagnostic.

**Comment y faire face :**  
Collaborer avec les fabricants d'équipements pour garantir la compatibilité avec SmartScan et minimiser les besoins de formation supplémentaire pour les utilisateurs finaux.

***Juridique :***

Selon l'art 318 de la loi de la santé 11/18. — « ***Toute forme de convention et/ou de contrat de prestations, de soins ou de recherche en matière de santé, conclus par les structures et les établissements de santé avec des personnes ou entités étrangères, est soumise à l’autorisation des services compétents du ministère chargé de la santé.*** »

**Impact sur le projet :**  
Cela peut rallonger les délais de mise sur le marché de SmartScan, mais garantit aussi un contrôle de qualité.

**Comment y faire face :**  
Obtenir les autorisations légales nécessaires dès le début et nouer des relations avec les autorités sanitaires pour accélérer le processus d'approbation.

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

### ***Fixez vos objectifs SMART***

Révisez le travail que vous avez effectué sur les principaux conducteurs de votre projet (défis, besoins des clients, motivation des équipes). Ensuite, établissez des objectifs SMART pour chaque conducteur, en reformulant les problèmes et les besoins en objectifs spécifiques.

#### A. Défis abordés par votre projet

* ***Défis identifiés :***
  + Choisir les bonnes technologies.
  + Maintenir et faire évoluer le système avec les avancées technologiques.
  + Identifier et conquérir le marché cible.
  + Se différencier de la concurrence.
  + Développer une stratégie de marketing efficace.
* ***Objectifs SMART (Défis) :***
  + **Vendre 650 licences de SmartScan à des hôpitaux de taille moyenne d'ici fin 2027**, en mettant en place un plan de vente ciblé et en engageant des partenariats stratégiques.
  + **Atteindre une précision diagnostique de 95% d'ici juin 2026**, en intégrant des algorithmes d'apprentissage automatique et en réalisant des tests comparatifs réguliers avec des experts médicaux.
  + **Lancer une version du logiciel capable d'analyser tout le corps humain d'ici décembre 2025**, en mobilisant une équipe dédiée pour le développement et le test.

#### **B. Besoins des clients auxquels votre idée d'entreprise répond**

* ***Besoins identifiés :***
  + 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.
* ***Objectifs SMART (Besoins) :***
  + **Améliorer la précision des diagnostics pour les AVC de 50% d'ici juin 2025**, en effectuant des études comparatives avec les résultats d'un panel d'experts et en affinant les algorithmes de détection.
  + **Vendre la première licence de SmartScan à un hôpital d’ici décembre 2026**, en développant un programme de démonstration et en offrant des essais gratuits pour convaincre les clients potentiels.
  + **Réduire le temps nécessaire pour le diagnostic initial de 30% d'ici fin 2025**, en automatisant les processus clés et en optimisant l'interface utilisateur pour une utilisation simplifiée.

#### **C. Facteurs personnels/professionnels**

* ***Facteurs identifiés :***
  + Modèle économique.
  + Ressources financières.
  + Compétences et expériences.
  + Réseau professionnel.
  + Qualités personnelles.
* ***Objectifs SMART (Facteurs personnels) :***
  + **Établir un modèle économique durable d'ici fin 2024**, en identifiant et en validant trois sources de revenus potentielles, telles que la vente de licences, les formations et le support technique.
  + **Obtenir un financement de 200 000 euros d'ici fin 2025**, en préparant et en présentant un plan d'affaires solide aux investisseurs et en recherchant des subventions gouvernementales.
  + **Participer à au moins cinq événements de réseautage professionnel d'ici fin 2024**, afin de renforcer les relations avec des partenaires stratégiques et d'élargir votre réseau dans le secteur de la santé.

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

#### **a. Mission**

***Notre mission*** est d'améliorer l'accès à des diagnostics médicaux de qualité en développant une solution d'analyse d'images médicales qui optimise la précision, s'adapte aux nouvelles modalités d'imagerie et s'intègre parfaitement aux flux de travail hospitaliers, contribuant ainsi à un meilleur soin des patients et à l'avancement de la recherche médicale.

#### **b. Vision**

***Notre vision*** est de devenir le leader mondial de l'analyse d'images médicales, en créant une technologie capable d'atteindre une précision diagnostique de 100 % pour l'ensemble du corps humain. Nous aspirons à réduire les taux d'erreur et à transformer le paysage des soins de santé, garantissant que chaque patient bénéficie d'un diagnostic rapide et précis, peu importe sa localisation.