

Spécial Création d'entreprise

Module 1 : Comment créer une idée de business rentable ?



Sylvain Guéraiche

- ❖ Entrepreneur du web depuis 1999 (directeur d'agence)
- ❖ Enseignant en Marketing et E-commerce Université de Rouen
- ❖ Enseignant grandes écoles : ISCOM, NWS, MyDigitalSchool, CNAM,...
- ❖ Formateur CCI Normandie et éditeur E-commerce
- ❖ Organisateur d'événements B2B (Palais Brongniart, Paris Retail Week, Normandigital,...) et concerts produits à la TV
- ❖ Président du Club business 76
- ❖ Administrateur du cluster Normandigital et membre NWX



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)



Sylvain Guéraiche

- ❖ Certification en cours de Chef de projet IA (réussite formation 86,5% de bonnes réponses)
- ❖ Accompagnement de plus d'une centaine d'entreprises (BE éolien, E-commerce, industrie, B2C, formation,...)
- ❖ 2006 : Sport-Elec, C.A. e-commerce X 2, C.A. Espagne X 6
- ❖ 2008 : orga d'un événement Palais Brongniart (CNRS, OSEO)
- ❖ 20012 / 2018 : exposant Paris Retail Week
- ❖ 2017 / 2022 : 15000 jouets collectés pour les Restos du Coeur lors de concerts produits sur France 3 de 2020 à 2022, partenariats nationaux et institutionnels



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)



Je découvre comment créer une idée rentable

De l'idée à la réussite

Dans ce module, nous allons transformer vos concepts en opportunités concrètes. Vous apprendrez à distinguer l'originalité de la rentabilité, à identifier votre cible idéale et à valider votre marché avec des données réelles.

L'objectif est simple : bâtir des fondations solides pour un business durable.

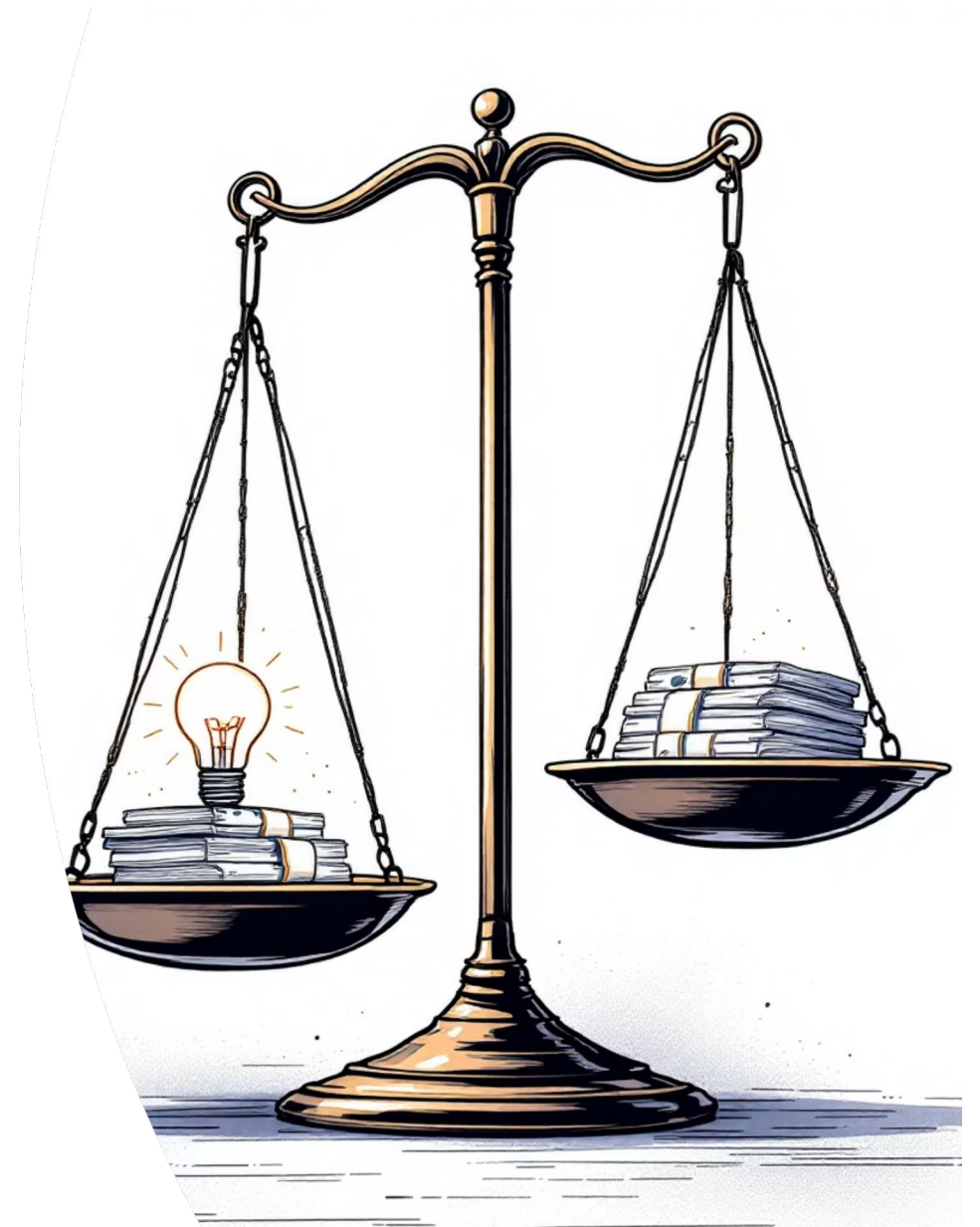
Originalité vs Rentabilité : une nuance cruciale

L'Idée Originale

Innovante et surprenante, mais souvent risquée. Exemple : un casque de vélo-connecté Le marché est trop restreint pour garantir la survie de l'entreprise.

L'Idée Rentable

Répond à un besoin réel et urgent. Exemple : une application de gestion budgétaire. Le marché est vaste et les clients sont prêts à payer pour la solution.



Top 10 des idées rentables pour 2026

- 1 IA & Contenu** : Agences d'automatisation et marketing digital.
- 2 SaaS / Micro-SaaS** : Logiciels à revenus récurrents.
- 3 E-commerce de niche** : Dropshipping ciblé ou Print-on-demand.
- 4 Abonnements** : Box mensuelles (beauté, alimentaire).
- 5 Marché animalier** : Soins et accessoires en forte croissance.
- 6 Bien-être & Santé** : Coaching nutrition et wellness.
- 7 Services Digitaux** : SEO, publicité et stratégie.
- 8 Artisanat** : Produits faits main et mode éthique.
- 9 Green Business** : Solutions écologiques et durables.
- 10 E-learning** : Formations en ligne et coaching.

📌 En 2024, la France a créé environ 1,1 million d'entreprises, prouvant le dynamisme entrepreneurial actuel.

Pilier 1 : Vérifier la demande réelle

Une idée brillante sans marché est vouée à l'échec. Vous devez identifier un problème concret non résolu.

Prenez le secteur des énergies renouvelables : des milliers de foyers cherchent activement à réduire leurs factures. C'est un besoin urgent et quantifié.

Le marché des services numériques a progressé de +18 % en 2024, preuve d'une demande forte.



Pilier 2 : Analyser la concurrence



Étudier l'existant

Comprendre ce qui fonctionne chez les autres permet d'éviter leurs erreurs.



Se différencier

Sur un marché saturé comme la livraison de repas, démarquez-vous par le 100% bio ou l'ultra-rapidité.

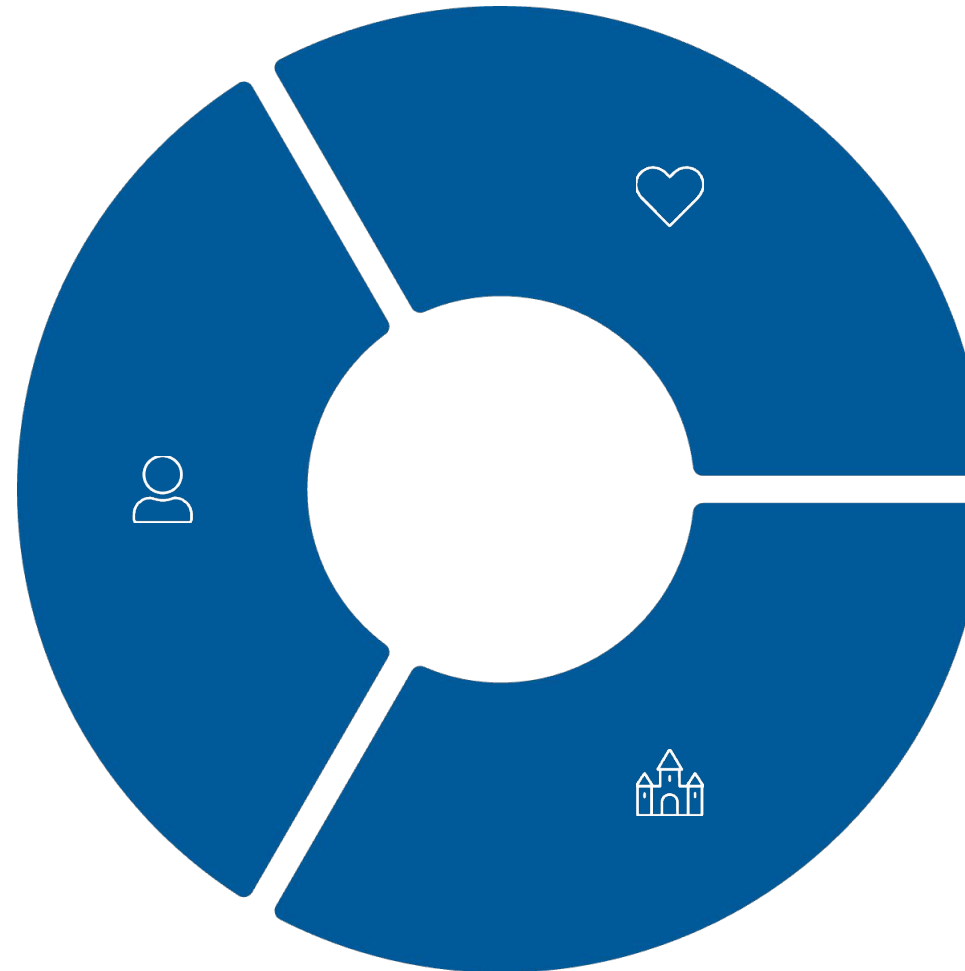


Viser la rentabilité

41 % des startups françaises affichent un résultat d'exploitation positif en 2025.

Savoir "pour qui" vous créez est aussi important que "ce que" vous créez. Une cible floue mène à un marketing inefficace.

Démographie
Âge, sexe, profession, revenus.



Psychographie
Habitudes, valeurs, motivations.

Besoins
Problèmes urgents à résoudre.

❏ Les entreprises qui ciblent précisément ont 2 à 3 fois plus de chances de convertir leurs prospects.



Faisabilité et Analyse de Marché

Le Test de Réalité

Avez-vous les ressources (temps, argent, compétences) ? 30% des jeunes entreprises échouent avant 3 ans par manque de préparation.

Questions Clés

- Quel problème précis je résous ?
- Quelle est la taille du marché ?
- Qui sont mes concurrents et leurs prix ?

Éviter les pièges classiques



Le piège de la passion

Aimer son produit ne suffit pas. Si personne ne l'achète, ce n'est pas un business.



Ignorer le marché

Négliger la concurrence ou la taille du marché augmente drastiquement le risque d'échec.



Oublier de tester

Un simple sondage ou prototype peut vous sauver des mois de travail inutile.

**Vous êtes un.e chef.fe d'entreprise,
vous devez faire preuve de REALISME.**

Exercice Pratique : Passez à l'action

Ne restez pas dans la théorie. Appliquez ces étapes dès maintenant pour valider votre potentiel.

1

Lister 5 idées

Notez cinq concepts de business qui vous intéressent.

3

Classer

Évaluez le potentiel de rentabilité (Haut/Moyen/Faible).

2

Remplir la matrice

Pour chaque idée, définissez : Problème, Clients, Concurrence, Différenciation.

4

Tester

Lancez un sondage ou une page "coming soon" pour la meilleure idée.

Synthèse



Idée Rentable

Elle se distingue par sa réponse à un besoin réel sur un marché existant, contrairement à une simple idée originale.

Analyse de la Demande

Elle nécessite d'estimer le volume de clients potentiels et leur fréquence d'achat.

Importance de la Cible

Définir sa cible permet d'adapter son offre et ses canaux marketing pour maximiser la conversion.



Sylvain Guéraiche,
expert digital depuis 1999,
formateur CCI,
enseignant Université
et écoles supérieures.

**“Pour un accompagnement personnalisé sur votre projet,
l'Agence Stratégies vous conseille
sur tout votre parcours entrepreneurial,
quel que soit votre secteur,
quel que soit votre stade d'avancement.”**

Sylvain Guéraiche

Contactez-nous :

