

# TESTER SON IDÉE D'AGROBUSINESS



## SYNOPSIS

Avant de se lancer dans l'entrepreneuriat agricole, il est recommandé de bien murir son idée pour limiter les échecs, les déceptions, les frustrations. En effet, prendre le temps de réflexion et d'analyse sur son idée d'agrobusiness permet au porteur de prendre la mesure de son idée, de mesurer les exigences, les risques et les conditions de réussite. Beaucoup de porteur de projet négligent cette réflexion. Pourtant c'est l'étape la plus importante dans la création d'une entreprise agricole. Elle constitue la fondation et permet d'asseoir un modèle stable, robuste, efficace, durable, répliquable et susceptible d'être mis à l'échelle. Ce guide présente une technique de test d'idée d'agrobusiness en 4 étapes dont (i) la description de l'idée d'agrobusiness, (ii) la délimitation du marché, (iii) la définition du projet personnel et (iv) l'évaluation de l'idée d'agrobusiness. Il est destiné aux porteurs d'idées qui ne peuvent se payer les services d'une société de portage, mais aussi aux incubateurs afin d'accompagner les jeunes dans l'amélioration et la validation des idées d'agrobusiness.

Ce guide est un produit du Centre d'Actions pour l'Environnement et le Développement Durable (ACED). Il a été élaboré dans le cadre du projet de réduction du gap de connaissances pour l'insertion réussie des jeunes dans l'agrobusiness au Bénin grâce à l'appui financier de la Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique (ACBF). Pour télécharger les rapports de ce projet et d'autres publications de ACED, veuillez visiter le lien: <http://www.aced-benin.org/fr/publications>

## CADRE D'UTILISATION DE CE GUIDE

- Quel est l'objectif de ce guide ?

L'objectif de ce guide est d'accompagner les porteurs d'idée d'entreprise à tester leur idée et de conclure ou non que leur idée est réaliste, et qu'ils ont eux-mêmes les capacités et les qualités nécessaires pour passer à l'étape de la concrétisation.

- A qui s'adresse ce guide ?
  - Porteurs d'idées d'agrobusiness, qu'ils soient nouveaux entrepreneurs ou expérimentés ;
  - • Aux agents des centres d'incubation des entrepreneurs.
- Comment utiliser ce guide ?

Ce guide est conçu pour accompagner le porteur d'une idée d'agrobusiness a une auto-évaluation de son idée, de sa personnalité, et son environnement en suivant un check-list assez simple. Pour chaque question, assurer d'apporter une réponse claire, précise, sincère et objective.

- Bon à savoir

Tester c'est avant tout savoir faire preuve d'écoute. Il est très recommandé de rencontrer les potentiels clients dès cette étape pour tester votre idée/produit et recueillir les remarques et critiques qui vous permettront de l'améliorer.

# TESTER SON IDÉE D'AGROBUSINESS EN 4 ETAPES

## CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR

Tout projet d'agrobusiness commence par une idée. Qu'elle naisse de votre expérience, de votre savoir-faire, de votre imagination ou d'un simple concours de circonstance, il s'agit souvent au départ d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps. A priori, aucune idée d'agrobusiness n'est mauvaise. De même, au départ aucune idée d'agrobusiness n'est à priori supérieure à une autre. En effet, quelle que soit son origine, une idée de projet en général et d'agrobusiness en particulier ne représente, au départ, rien de bien concret. Il est alors nécessaire pour passer du rêve à la réalité, de définir clairement son idée, de la mûrir et de l'évaluer.

## JE TESTE MON ENTREPRISE

La validation d'une idée d'agrobusiness repose sur une excellente compréhension et une externalisation des contours de l'idée de projet, ainsi qu'une maîtrise des attentes de la clientèle et consommateurs. Il existe une série de questions pour lesquelles le jeune entrepreneur doit apporter des réponses claires et précises. La validation se fait en 4 étapes successives (APCE 2014).



Figure 1: Les étapes de validation d'une idée d'agrobusiness

### ETAPE 1. Description de l'idée de projet

Votre projet d'agrobusiness découle de cette étape. Etant donné qu'une idée d'agrobusiness peut s'envisager sous différentes formes, pour différents clients et nécessitant des moyens spécifiques, il sera important de répondre aux questions : **Quoi ? à qui ? pourquoi ? comment ? où ? Contraintes ?**

#### Quoi ?

Les enjeux et les moyens à réunir diffèrent selon que vous vous positionnez sur les segments opérationnels de la chaîne de valeur ou sur les segments de soutien et de facilitation. Exprimer librement toutes les dimensions de votre idée pour en mesurer les exigences et les conditions de réussite. Quel que soit le segment de la chaîne de valeur agricole que vous choisissiez, vous allez vous retrouver dans l'un des cinq (05) options d'idée d'agrobusiness ci-dessous (Sartorelli 2014).



Figure 2: Nature des idées d'agrobusiness

- Il peut s'agir d'un nouveau produit ou service agricole ;
- Il peut aussi s'agir d'une simple amélioration d'un produit ou service existant ;
- Il peut s'agir d'une volonté d'améliorer l'offre d'un produit ou d'un service existant
- Il peut s'agir d'une idée pour améliorer la relation clientèle ;
- Enfin, il peut s'agir d'une combinaison de produits ou de services

#### A qui ?

Cette question vise à déterminer la clientèle cible. Faites une classification de votre clientèle potentielle : clientèle diffuse (tout venant), clientèle identifiable, clientèle de proximité, marche grand public.

## Pourquoi ?

Cette question vise à déterminer le besoin auquel répond le produit ou le service. Est-ce un besoin déjà largement exprimé ou constaté ou seulement latent ? Pour les idées qui apportent une valeur ajoutée sur l'existant, il est important d'insister sur l'innovation qui crée la différence avec les concurrents.

## Comment ?

Il s'agit ici de décrire l'usage et le mode de fonctionnement et d'analyser sa conformité avec les attentes actuelles des consommateurs. Il existe plusieurs modes de vente dont la vente en boutique, force de vente, vente par correspondance, marchés forains, prescripteurs, vente en réunions, par Internet, etc.). Le choix du mode de vente a une influence directe sur les moyens à réunir et peut occasionner des contraintes supplémentaires à lever.

## Force et contraintes ?

Il est nécessaire de faire l'analyse critique des points forts et les avantages concurrentiels de votre idée d'agrobusiness, pour estimer s'ils sont suffisants pour justifier une offre se distinguant suffisamment des autres. Les contraintes ont des incidences, selon le cas, sur les investissements de départ, sur l'action commerciale, sur le cycle d'exploitation, sur la trésorerie, sur le seuil de rentabilité, sur le lieu d'implantation, sur la date de démarrage, etc.

## ETAPE 2. Délimitation du marché

Il s'agit ici pour l'entrepreneur agricole de mieux appréhender le marché visé. A cet effet, il doit apporter des réponses aux questions relatives à : la nature du marché, la taille du marché, tendance du marché, cible pressenti, barrières potentielles, caractéristiques particulières.

Sur la base de l'idée d'entreprise agricole, l'entrepreneur doit envisager la nature du marché visé et sa taille. Il existe différents types de marché : local, régional, national, diffus, concentré, permanent, saisonnier, captif, fermé, sédentaire ou ambulante, foraine etc. Chaque type de marché présente un niveau de préparation et de moyens différents.

## Quelle est votre cible ?

Pour le type ou les types de marchés visés, à qui s'adressent le bien ou le service porté par votre idée ? Il s'agit ici d'être plus précis sur les personnages visés : les retraités, les jeunes couples, la classe moyenne, les locataires, les étudiants, les expatriés,

les végétariens etc. Assurez-vous que la cible choisie soit accessible et solvable.

## Quelle est la tendance du marché ?

Le jeune entrepreneur doit analyser le marché visé et déterminer la situation et la dynamique réelle du marché. Pour l'idée visée, le marché est-il à créer ? En démarrage ? En fort développement ? Mature ? En déclin ? Les tendances du marché font appel à des niveaux d'investissement différents

## Y-a-t-il des barrières ?

Il se peut que votre idée d'agrobusiness vise un marché avec des particularités. Selon les cas, l'entrée sur le marché nécessitera : une capacité de production importante, des autorisations, diplômes, agréments, des introductions, du temps et de l'argent, la réduction de la marge commerciale, une étude approfondie de rentabilité, etc.

## ETAPE 3. Définissez votre projet personnel

Il s'agit ici pour l'entrepreneur de faire une auto-évaluation de sa personnalité, ses atouts et faiblesses, et de vérifier leur cohérence avec les exigences propres de votre activité et de votre marché.

## Quelle est votre personnalité ?

Pour plus de chance de réussite, votre personnalité doit être en adéquation avec les exigences du projet. Par exemple, l'autorité naturelle et le sens de l'organisation sont nécessaires pour aller sur les marchés en développement avec des marges faibles et des plannings très serrés. Pour un projet nécessitant beaucoup de relations publiques, l'aisance, le charisme s'avèrent indispensables pour motiver une équipe.

## Quelle est votre potentiel ?

Entreprendre en agrobusiness peut parfois être très exigeant. Assurez-vous d'une bonne condition physique et psychique, d'une capacité à absorber le stress, à savoir négocier, à être débrouillard, créatif et réactif, à cultiver des réseaux relationnels, à animer, à communiquer etc.

## Quelle sont de vos motivations ?

Vous devez définir le plus clairement que possible vos motivations.

- Désir d'indépendance,
- Goût des responsabilités ;
- Concrétiser un rêve, une passion ;

- Se réaliser ;
- Exploiter une opportunité ;
- Accéder à un meilleur statut social ;
- Disposer d'un revenu immédiat ;
- Augmenter vos revenus et votre patrimoine ;
- Travailler avec votre conjoint ;
- Vivre un partenariat.

### Quelles sont vos objectifs ?

Il est important que vous ayez une vision claire de votre projet à court et moyen terme. Assurez-vous que les moyens dont vous disposez aujourd'hui sont compatibles avec les exigences de développement de votre idée, mais aussi pour vous assurer que le potentiel de votre projet puisse réellement répondre à vos attentes afin d'éviter une frustration ultérieure, et un échec

### Quelles sont vos compétence et savoirs faire ?

Pour que votre idée d'agrobusiness puisse porter, vous devez être compétent dans au moins l'une des trois disciplines suivantes : la technique, le commercial et/ou le management. Selon la nature de votre idée, le manque de compétences dans la discipline qui prédomine comme facteur-clé de l'activité envisagée représente un risque majeur d'échec.

### Quelles sont vos contraintes personnelles ?

Vous devrez déterminer vos contraintes personnelles : en répondant aux questions suivantes.

- Avez-vous la disponibilité et le temps nécessaires pour préparer correctement votre projet ?
- Quelles sont vos contraintes financières actuelles ?
- Quel sera votre statut au jour de la création de votre entreprise ?
- Votre famille adhère-t-elle réellement à votre projet ?
- Votre santé est-elle en adéquation avec les sollicitations du projet ?

## ETAPE 4. Evaluer votre idée

Il s'agit ici d'une synthèse de tout ce qui précède, de mettre tout sur la balance. Ce travail de synthèse vous permettra de vérifier si votre idée est réaliste.

## Quels sont les points faibles et les points forts ?

-1

+1

# CONCLUSIONS ET IMPERATIFS DE CAPACITES

Tester une idée d'agrobusiness revient à répondre à une série de questions liées à l'idée, sa portée, le marché visé, mais aussi et surtout sur le porteur d'idée, son environnement, ses capacités et ses contraintes. La synthèse des réponses doit vous permettre d'apprécier très objectivement la qualité de votre idée d'entreprise et de décider de la poursuivre, de la retravailler, de la reporter, ou bien de l'abandonner.

Le défi du test d'idée d'agrobusiness est sans doute une solution pour améliorer les chances de réussite des jeunes qui veulent s'investir dans l'agrobusiness. A cet effet, il faut

- Une formation pour les jeunes porteurs d'idée d'entreprise sur comment tester et valider leurs idées d'agrobusiness avant de passer à l'étape suivante
- Un renforcement de capacités des incubateurs sur le checking des idées d'agrobusiness

Dès lors il est recommandé que le gouvernement et les partenaires multiplient et accompagnent les incubateurs en agrobusiness avec des cellules spécialisées dans le checking et l'accompagnement des jeunes dans la concrétisation de leur idée d'agrobusiness.

## REFERENCES

### BIBLIOGRAPHIQUES

- APCE. (2014). Evaluer son idée de création d'entreprise. Agence pour la création de l'Entreprise ; France ; p20
- Sartorelli D. (2014). Start Up Smart: A handbook for entrepreneurs. Bureau of International Information Programs, United States Department of State. 84p.