DE L'ENVIE À L'IDÉE





LES GRANDS PROJETS COMMENCENT PAR UNE IDÉE

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

Communauté d'universités et établissements de Toulouse

Pépite ECRIN
Entrepreneuriat étudiant

Crédits, attribution et licence

Cette brochure est une adaptation du document « De l'envie à l'idée », publié par PEPITECVL.

Œuvre originale

Titre : De l'envie à l'idée

© PEPITECVL – 2026

Directrice de la publication : Angela ALTES MATHIEU

Réalisation : Lindsay GEORGES & Léa DENIS

Illustrations : Marie COTTU

Document original : https://www.canva.com/design/DAHMoHWNTYU/quqc6Ep1Au7bFBeXL96iyQ/edit

L'œuvre originale est mise à disposition selon les termes de la licence Creative Commons Attribution – Pas d'Utilisation Commerciale – Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0).

Texte de la licence : https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.fr

Adaptation

© Campus PEPITE Écrin – 2026 (adaptation)

Cette adaptation a été réalisée afin de contextualiser la brochure aux ressources, acteurs et dispositifs d'accompagnement du Campus PEPITE Écrin , tout en conservant l'esprit et les objectifs de l'œuvre originale.

Les principales modifications apportées sont les suivantes :

- adaptation des informations locales (contacts, logos, ressources et références) ;
- réorganisation des pages récapitulatives ;
- ajustements éditoriaux et graphiques visant à améliorer la cohérence d'ensemble et l'expérience de lecture.

Ces modifications relèvent de la seule responsabilité du Campus PEPITE Écrin et n'impliquent aucune approbation ni validation de cette version par PEPITECVL ou les auteurs de l'œuvre originale.

Sauf mention contraire, cette adaptation est mise à disposition selon les termes de la Creative Commons Attribution – Pas d'Utilisation Commerciale – Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0).

ROAD MAP

PAR OÙ VA-T-ON PASSER !?

#6 Ton client

#7 Ton offre

#5 Ta solution

#8 Le terrain

#4 Ton public, ta cible

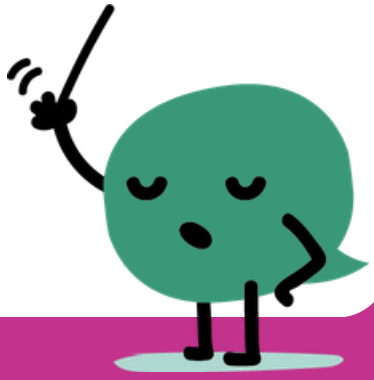
#3 Le Problème

#1 On se pose...

#2 Ton profil

DE L'ENVIE D'ENTREPRENDRE

À L'IDÉE DE PROJET FORMALISÉE



HELLO ! 👋

Tu as envie de te lancer et tu ne sais pas par où commencer !? Ce livret est fait pour toi ! Il te guidera dans ta réflexion et t'aidera à trouver et définir ton idée de projet. Quelques étapes simples mais structurées



L'ÉQUIPE PÉPITE ECRIN, À TON SERVICE

ecrin@univ-toulouse.fr



RESPONSABLES ÉTUDIANTS ENTREPRENEURS

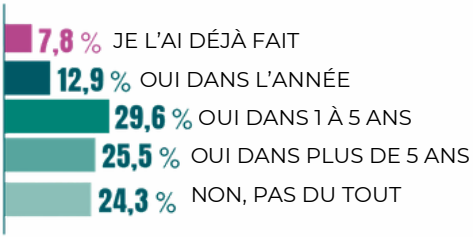
CONTEXTE :

75% des jeunes

sont concerné·es par la création d'entreprise.

Sources : Adie.org

As-tu envie de créer ton entreprise ?



IDÉES RECUES

Quelques éléments à mettre au clair avant de démarrer !

- **Je n'ai pas le "profil d'un·e entrepreneur·e" 🤨:**

Il n'existe pas de profil type, ni genre, ni culture, ni études spécifiques pour entreprendre. Chaque projet est unique, comme toi !

- **Monter une "Entreprise" !? Je suis pas Jeff BEZOS ! 😂:**

Entreprendre, c'est simplement mener à bien un projet dont tu es à l'initiative. Un projet ce n'est pas forcément une multinationale, ça peut aussi être une association, un collectif, de l'artisanat, une PME...

- **J'espère que tu as une "idée révolutionnaire" 🤯:**

Tu n'es pas obligé·e de réinventer l'eau chaude, juste avec un peu de créativité dans l'approche tu peux te faire une place. À noter que l'innovation n'est pas forcément technologique ou numérique elle peut être sociétale, environnementale, sociale, etc...

Il y a autant d'entrepreneur·es que de façons d'entreprendre !

TES NOTES EN VRAC

5 choses qui me posent problème au quotidien / que j'ai observé :

3 problèmes qui empêchent le monde d'être meilleur :

3 problèmes que j'ai identifié dans mon entourage :

#1 ON SE POSE

PARS DE TOI

- Qu'aimes-tu faire ?
- Qu'est-ce qui te pose problème au quotidien ?

Exemple : L'application d'orientation HOPTEO

REGARDE AUTOUR DE TOI

- Échange avec ta grand-mère / ta sœur / ton père/ tes amis, et identifie leurs besoins / problèmes ?

Exemple : Lame de sport HOPPER

- Quels concepts fonctionnent à l'étranger ?

Exemple : Bar à chats importé du Japon

- Qu'est-ce qui fonctionne mal et pourquoi ?

Exemple : Le tire croq à cornichon

Sois curieux·se, observe, regarde et pose des questions !



EXEMPLE FIL ROUGE :

Nous utiliserons l'exemple de Leila, jeune entrepreneure !

Profil de Leila :

- Étude d'ingénieure
- Passionnée d'automobile
- Fait régulièrement des réparations pour des potes
- Souhaite ouvrir un garage collaboratif



🛠️ **Rubrique outils n°1**

LA LISTE DE TES VRAIES MOTIVATIONS

Accomplissement
Action
Altruisme
Ambition
Amour
Amusement
Apprentissage
Authenticité
Autonomie
Aventure
Beauté
Bien etre
Bienveillance
Bonheur
Cohésion
Confort
Contribution
Coopération
Créativité
Curiosité
Découverte
Défi
Détermination
Développement
Diversité
Douceur
Dynamisme
Ecoute
Efficacité
Effort
Egalité
Emerveillement
Empathie
Engagement
Epanouissement
Equilibre
Exploration
Optimisme
Originalité
Ouverture d'esprit
Paix
Partage
Passion
Performance
Perseverance
Pouvoir
Prosperité
Protection
Reconnaissance
Relationnel
Resilience
Respect
Satisfaction
Sécurité
Honnêteté
Honneur
Humilité
Humour
Initiative
Innovation
Inspiration
Integrité
Joie
Justice
Leadership
Liberté
Loyauté
Lucidité
Mérite
Sensibilité
Serieux
Simplicité
Sociabilité
Ténacité
Tentative
Tolerance
Tradition
Travail
Union
Utilité
Vérité
Volonté



#2 TON PROFIL

Parce qu'on parie sur un·e porteur·e, sur une équipe, sur de l'humain, plus que sur un projet ! On parle souvent d'adéquation personne/projet

Ce qui fait sens / Ta vision

Ce que tu recherches / Ce que tu souhaites accomplir via le projet ? Exemple : Développer tes compétences - Être utile - Changer le monde ...

Tes forces / compétences

Conseil : demande à ton entourage de citer 3 de tes qualités/compétences (c'est toujours difficile de se définir soi-même).

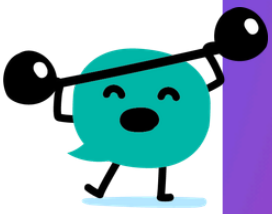
Tes valeurs / ce qui t'anime

Qu'est-ce qui te définit et que tu souhaites faire transparaître dans ton projet ?

Tes besoins et limites ?

Les contraintes à prendre en compte dans ton projet ? Faire en sorte que le projet soit compatible avec tes ambitions personnelles/familiales et tes contraintes académiques. Exemple : la santé/ le temps/ l'argent / etc...

TES FORCES ET COMPÉTENCES



Les premières idées qui te viennent ?

🛠️ Rubrique outils n°3

Attention ! Les tests sont là pour t'aider à identifier certaines de tes compétences, mais garde en tête que tu es un être complexe. Aucun test ne permettra jamais de te définir.

PAGE RECAP

Comme évoqué plus tôt, chaque entrepreneur·e est unique.
A toi de décrire l'entrepreneur·e que tu es ou que tu veux être !

Dessine l'entrepreneur·e que tu veux être



1-Problème/besoin ?

2- Problème de qui ?



3- C'est quoi la solution ?

4-Comment ça marche ?

Quand ?

Où ?

Combien ?

Comment ?



#3 LE PROBLÈME

Parce qu'il faut que le projet réponde à un problème/besoin réel.

Tu cherches une idée

1. Identifie un besoin non assouvi, un problème non résolu, mal résolu ou résolu partiellement.

2. Tu peux aussi faire le choix de répondre à des enjeux et problématiques plus globales (ex **: 17 Objectifs Développement Durable)**

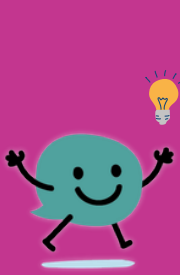
3. Brainstorme (session de réflexion créative et collective) avec différentes personnes : tes potes, ta grand mère, ton voisin, etc...

Tu as déjà une idée en tête

Détermine la cause du problème pour ne pas le traiter en surface. Traiter les causes et non les conséquences ! On verra les solutions après.

EXEMPLE FIL ROUGE :

La méthode des 5 POURQUOI



Leila est partie d'une idée !

Proposer un garage collaboratif

Pour apprendre à entretenir son véhicule

Pour être plus confiance vis à vis de son véhicule

Pour réduire le risque d'accident et les frais

Parce que les propriétaires entretiennent mal leur vehicule

Par manque de connaissance te défiance vis-à-vis de leur garagiste

Pourquoi !?

Pourquoi !?

Pourquoi !?

Pourquoi !?

Pourquoi !?



Rubrique outils n°3

FORMULE LE BESOIN/PROBLÈME AUQUEL TU RÉPONDS (PAS LA SOLUTION)



J'ai remarqué que souvent, au moment de

.....

.....

Il arrive que .....

.....

.....

Ce qui crée le désagrément suivant.....

.....

.....

EXEMPLE FIL ROUGE :

J'ai remarqué que souvent, au moment d'entretenir son auto, par manque de connaissance en mécanique auto, de confiance en son garagiste, il arrive que l'on ne fasse pas un bon entretien, on diffère sa réalisation. Cela crée les désagréments suivants :

- *coût supérieur de l'entretien*
- *défaut de sécurité*
- *stress de rouler dans une voiture mal entretenue*

#4 TON PUBLIC / TA CIBLE

Identifier un problème, c'est bien, mais évaluer son potentiel, c'est mieux :

- Combien de personnes sont concernées ?
- Quel pourcentage de la population est prêt à payer pour l'obtenir ?
- Etc...

Il est important, aussi, d'identifier dans quelle mesure ta solution va venir faciliter la vie de ton utilisateur, c'est la notion de "Pain & Gain".
Il s'agit de peaufiner le problème : car celui-ci peut avoir plusieurs causes, auxquelles on peut répondre de plusieurs manières.

Ordres de grandeur / Chiffres clés !

1. Le problème touche combien de personnes ?
2. Quel gain pour mon client / Qu'est-ce que le client y gagne ?
3. Compare avec la solution actuelle de ton client (temps/distance/prix) ?

L'exemple de Leila

- 35 000 voitures à Bagnoleville
- 80 % des Français ne font pas entretenir suffisamment leur voiture
- 3/10 français entretiennent eux même leur véhicule



3 Ordres de grandeur / Chiffres clés

28 000 conducteurs ont une voiture "mal entretenue".
Gain d'argent (le + cher c'est la main d'œuvre) et de sérénité/sécurité.
Concurrent + cher et on a moins confiance

🛠️ **Rubrique outils n°4**

TES CHIFFRES À TOI

OÙ PEUX-TU ALLER CHERCHER DES INFORMATIONS (ÉTUDES / QUESTIONNAIRES / ETC...)

N'OUBLIE PAS D'ALLER SUR LE TERRAIN POUR RENCONTRER TON FUTUR/POTENTIEL PUBLIC

"Quand on ne sait pas, on demande."



#5 TA SOLUTION

CE QUE TU AS CHOISI POUR RÉPONDRE AU PROBLÈME

Décris ta solution spontanément :



Tu n'es pas tou.t.e seul.e :

- Quelles sont les solutions alternatives ?
- Rappel-toi que tu peux t'inspirer de la concurrence
- Comment tes clients se débrouillent aujourd'hui sans ta solution ?

Affine ta réponse :

1. A quel besoin/problème tu réponds ?
2. Quelle solution tu souhaites apporter pour résoudre le problème ?
3. Comment ta solution répond elle au problème ?
4. C'est le problème de qui ?
5. Comment se matérialise ta solution ?
6. Où est-ce qu'on trouve ton produit ou service ?
7. Quand est-ce que ton client y a accès ?
8. Comment ton client a connaissance de ta solution ?
9. etc...

#6 TON CLIENT

C'EST POUR QUI ?
C'EST LE PROBLÈME DE QUI ?

- **Le coeur de cible** -> on se concentre sur qui pour démarrer ?

Vous n'avez pas tout le temps et tout l'argent du monde...
ex : 2000 euros en budget communication → tu fais quoi ?
Qui sont tes premiers **prescripteurs** ? Tes clients cibles ?
Prescripteurs : ceux/celles qui conseillerons ta solution

- **Plusieurs cibles possibles** (mais il faut hiérarchiser)

ex : Lacoste a un cœur de cible "Sportif chic" / Mais une partie de clientèle sont des "jeunes streetwear".
Choisir une cible n'empêche pas de toucher une clientèle plus vaste.

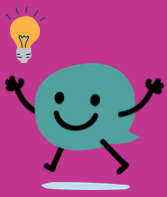
- **Client vs utilisateur** : Qui paye à la fin ?

ex : Pampers couches pour bébé, les bénéficiaires sont les nourrissons mais les clients/acheteurs sont les parents #DouVientLargent

- **Combien sont-ils ? Le territoire de chasse**

A proximité... Un peu plus loin (min / km)

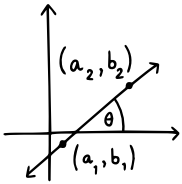
L'exemple de Leila



- 63 702 habitants sur Bagnoleville
- 38 525 personnes de 18 à 75 ans
- 83% des gens ont le permis de conduire
- 31 975 clients potentiels (= 38525x0.83)

--> On estime toucher 3% de Part De Marché (objectif 1er année) = 960 clients

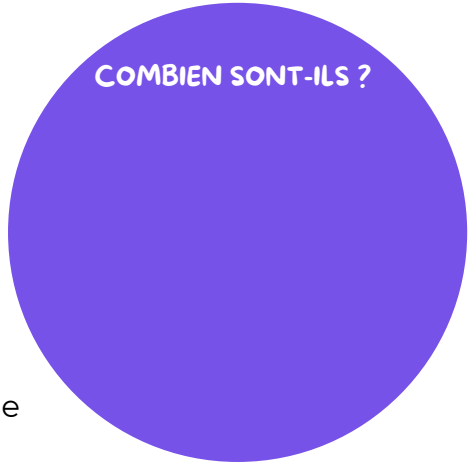
🛠️ **Rubrique outils n°6**



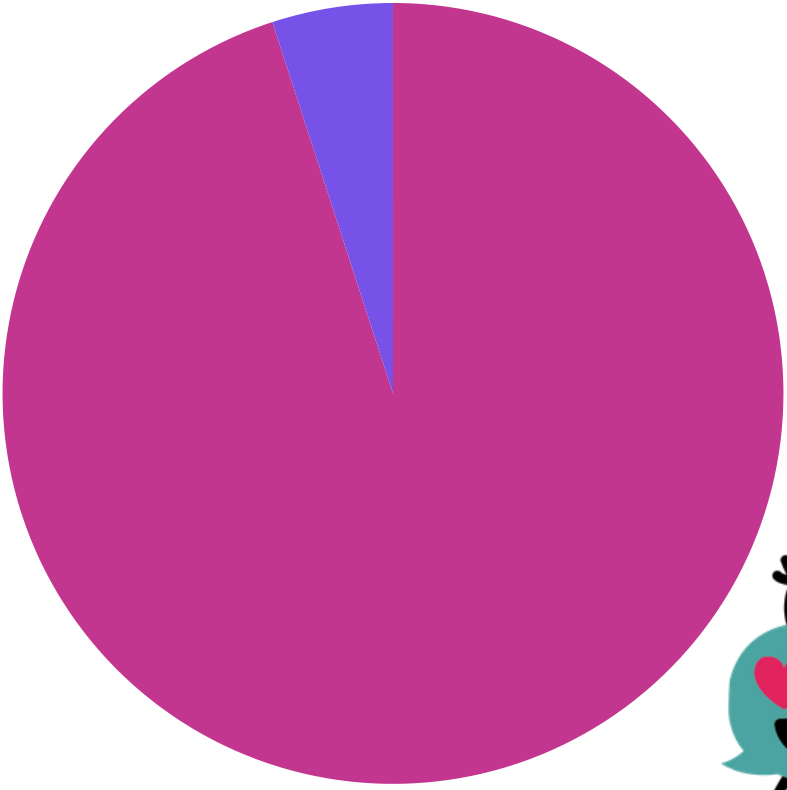
$y = mx$

$A_x = B_y + C = 0$





Coeur de cible





Clients potentiels

EXPÉRIENCE UTILISATEUR

STORY BOARD (TOURNE LE CARNET)

Avant :

Quand intervient le problème ?

Comment mon client me connait ?

Pendant :

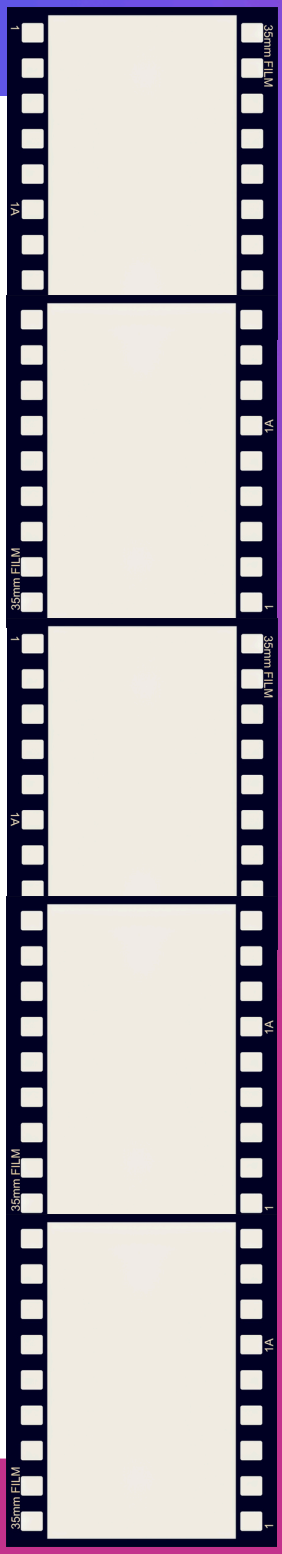
Pourquoi il vient chez moi ?

Comment il utilise ma solution ?

Pourquoi il est content ?

Après :

Comment il me recommande ?



#7 TON OFFRE

MATÉRIALISATION DE LA SOLUTION

Réalise une fiche produit ou service

- Fonctionnalités
- Caractéristiques/Propriétés
- Points de différenciation de ce qui existe déjà/concurrents
- Distribution/Mode de commercialisation
- Prix
- Mode de communication
- Partenaires clés
- Etc...

ça marche aussi pour les services !

L'exemple de Leila



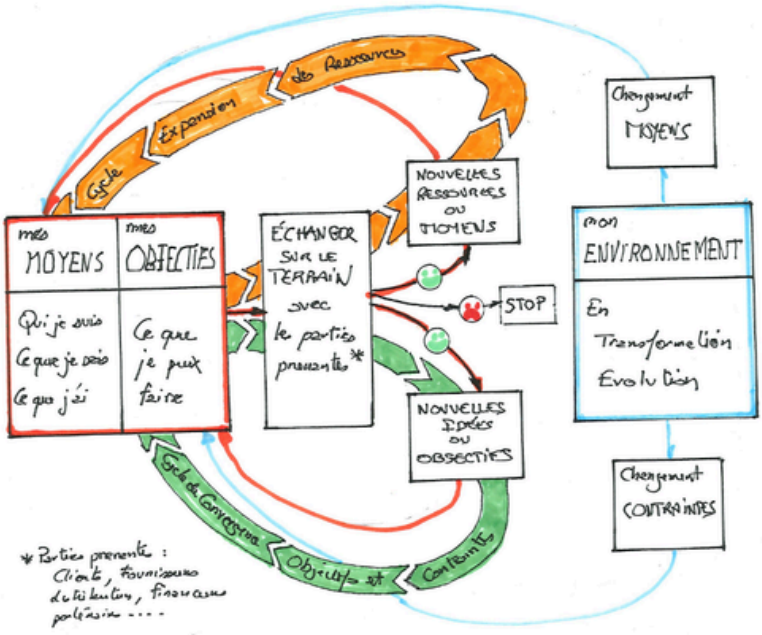
Solution : Un garage collaboratif pour apprendre aux conducteurs à entretenir eux-mêmes leur véhicule.

- Service de réparation classique
- + Un espace de réparation accessible aux propriétaires de voiture pour qu'ils aient accès à du matériel de qualité
- + Des ateliers pour apprendre à entretenir et réparer son véhicule
- Etc...

#8 LE TERRAIN

FOCUS : Logique itérative

- Aller rapidement vers le terrain, même si ton projet est théorique, même si le produit n'existe pas encore ou si c'est un prototype moche.
- Ta posture : "*Tout ce que je sais , c'est que je ne sais rien.*" **Socrate**
- N'amène pas les gens à te dire ce que tu as envie d'entendre. écoute-les!
- Améliorer ta solution, en découvrant de nouveaux moyens (cycle expansion des ressources), en faisant converger ta solution avec les contraintes terrains (cycle convergence objectifs /contraintes) **et ... recommence!**



#8 LE TERRAIN

Pourquoi c'est important ?

1. Pour valider tes hypothèses et vérifier que tu ne pars pas dans une mauvaise direction !

2. Pour inclure les bénéficiaires dans le processus de développement du projet : co-construire.

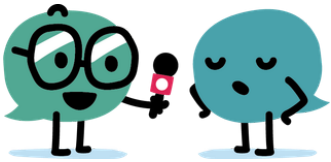
3. Mieux vaut entendre les critiques/retours maintenant sur une ébauche de projet, même si ce n'est pas agréable, que plus tard sur la version définitive.



On fait comment ?

Assure-toi de la réalité du besoin = on n'essaie pas de faire rentrer le besoin dans la solution.

IMPORTANT : tu n'es pas ton propre client, ne présume pas des besoins/habitudes/envies de ta cible, va les écouter te parler du problème et comment ils le vivent.



⚠ Point d'attention

On peut parler de son projet, mais on ne divulgue pas tous "ses secrets". On est là d'abord pour les écouter parler du problème.

CONCLUSION

RÉSUMÉ DU PARCOURS :



L'exemple de Leila



#1 - Inspiration : Passion pour la mécanique

#2 - Profil/projet : Auto-formation en mécanique + compétences gestion de projet + bon relationnel

#3 - Problème : les conducteurs entretiennent mal leur véhicule et se mettent en danger

#4 - Chiffres : 35 millions de voitures en France

#5 - Solution : garage collaboratif sur Bagnoleville

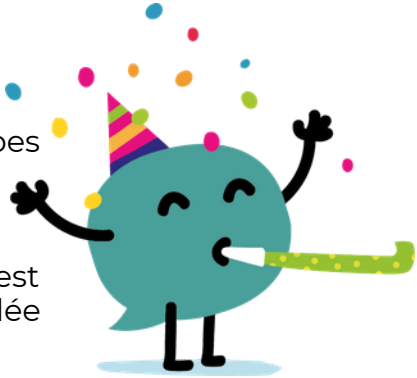
#6 - Cible : les conducteurs soucieux de mieux comprendre le fonctionnement de leur véhicule

#7 - Matérialisation de la solution : garage + espace collaboratif + atelier de formation

#8 - Tester : Aller sur le terrain

PROCHAINES ETAPES :

FÉLICITATIONS !



Tu as passé toutes les étapes de l'émergence d'idée.
Tu peux être fier·e de toi

Si tu es arrivé·e jusqu'ici c'est que tu as surement une idée de projet en tête.

PROCHAINE ÉTAPE, PÉPITE !

Pépite, pôle de référence de l'entrepreneuriat étudiant en France, est là pour t'accompagner !
Il te suffit d'avoir :

- Le **bac ou équivalent**
- Une **idée** a minima formalisée

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

Communauté d'universités et établissements de Toulouse

Pépite ECRIN
Entrepreneuriat étudiant

TE LANCER !

PÉPITE ECRIN EST LÀ POUR T'ACCOMPAGNER AVEC LE SNEE !



Le SNEE : Statut National d'Étudiant.e Entrepreneur.e, est un statut (non juridique) qui te donne accès à un accompagnement sur mesure et **gratuit**. Ici, pas de note, le SNEE te permet d'avancer sur ton projet à ton rythme !



Comment obtenir le SNEE ?

Candidate en ligne tout au long de l'année et viens présenter ton projet en comité d'engagement, le jury oral en charge de l'attribution du SNEE.



Flash le QRCode et candidate !

Si tu n'as pas réponse à toutes les questions du livret c'est normal ! C'est pour ça que tu as besoin de l'accompagnement Pépite.

PRÉPARE TON COMITÉ D'ENGAGEMENT

Le comité n'est pas un oral noté, mais plutôt un temps d'échange qui nous permet de te rencontrer et de découvrir ton idée/projet. Nous posons un diagnostic de tes besoins afin de t'accompagner au mieux.

Déroulé indicatif de présentation de projet :
**A adapter selon ce qui est pertinent dans le cadre de ton projet*

Prépare un support de présentation (Power Point/Slide/Prezi...) pour aider le jury à comprendre ton projet et a entrer dans ton univers !

- Se présenter rapidement
- Le besoin/problème auquel tu réponds
- Ton projet et ton offre
- Le marché / ton positionnement sur celui-ci
- Ton niveau d'avancement sur le projet et les prochaines étapes
- Pourquoi souhaites-tu rejoindre Pépite ?



Important : Fais en sorte que le jury comprenne ton projet, et surtout sois à l'écoute des retours du jury.

En cas de questions : ecrin@univ-toulouse.fr

NOTES

NOTES

RUBRIQUE OUTILS 🛠️



Rubrique outils N°1 : ON SE POSE

Ce que j'aime faire : https://oriane.info/sorienter/quel-metier-est-fait-pour-moi/questionnaire
Ancre de carrière : site France Travail
Test DISC : https://www.fasterclass.fr/test-disc-quelle-couleur-etes-vous
Test CCI : https://www.cci.fr/ressources/creation-dentreprise/testez-vous-avant-dentreprendre
BGE Balise : https://www.bgebalise.fr/
Forces de caractère : https://www.viacharacter.org/account/register

Rubrique outils N°2 : TON PROFIL

Test 16 personnalities : https://www.16personalities.com/fr
L'outil - méthode IKIGAI : https://jetestemonentreprise.com/likigai-un-guide-inspirant-pour-les-porteurs-de-projet-entrepreneurial/

Rubrique outils 3 : LE PROBLEME

L'outil : "5 Pourquoi" : https://www.manager-go.com/gestion-de-projet/dossiers-methodes/la-methode-des-5pourquoi
L'outil : "17 Objectifs du développement durable" : https://www.agenda-2030.fr/17-objectifs-de-developpement-durable/?
Le site BPI : https://www.bpifrance.fr/



RUBRIQUE OUTILS 🛠️



Rubrique outils n°4 : TON PUBLIC / TA CIBLE

L'outil : "Empathie map" : https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/letude-marche/letude-marche-generalites/utiliser-carte-lempathie-developper-son

Rubrique outils n°5 : TA SOLUTION

L'outil : 80/20 - loi de pareto : https://www.adonnante.fr/loi-de-pareto/

Rubrique outils n°6 : TON CLIENT

L'outil : "Value proposition canvas" : https://business-builder.cci.fr/guide-creation/la-bonne-idee-de-creation-dentreprise/travailler-sur-les-besoins-de-ses-clients-le-value-proposition-canvas

Rubrique outils 7 : TON OFFRE

L'outil : "SONCAS" : https://www.manager-go.com/vente/dossiers-methodes/soncas
L'outil : "Océan Bleu" : https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/elaborer-strategie-ocean-bleu

Rubrique outils 8 : Le TERRAIN

Etude qualitative : https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/letude-marche/comment-faire-son-etude-marche/mener-entretiens-cadre-son-etude-marche#:~:text=L'%C3%A9tude%20qualitative%20repose%20sur,obtenues%20par%20des%20questionnaires%20ferm%C3%A9s.



ecrin@univ-toulouse.fr

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

bpifrance

Communauté d'universités et établissements de Toulouse

Pépite ECRIN
Entrepreneuriat étudiant