

LEARNING BY EAR**« Création d'entreprise »****EPISODE 3 : « De l'idée au concept »**

AUTEUR : Erick-Hector HOUNKPE

EDITEURS : Yann Durand, Aude Gensbittel

INTRO

Bonjour et bienvenue dans Learning By Ear pour le troisième épisode de notre série consacrée à la création d'entreprise. Nos héros, Viviane Alain et Kossi veulent monter leur propre affaire. Ils ont déjà de nombreuses idées d'activités, il leur reste juste à se mettre d'accord pour en choisir une. Voici donc « De l'idée au concept ». L'épisode commence par une intervention de notre expert : Daniel Huba, maître-assistant au centre régional pour le développement de l'entreprise de l'université Inoorero à Nairobi au Kenya.

1. Daniel Huba 40''

« Pour rappel: l'idée est maintenant mise par écrit. Il faut à présent se demander qui est le client potentiel. Dans les affaires, tout tourne autour du client. Alors je m'assois et je me dis : bon ok je voudrais par exemple vendre des vêtements. Si je prends pour groupe cible des jeunes femmes : de quoi ont-elles besoin ? Premièrement : la mode dernier cri. Deuxièmement, elles sont sensibles aux prix, parce qu'elles n'ont pas beaucoup de moyens. Alors il faut raisonner avec ces deux perspectives. Troisièmement, elles aiment les choses dans le vent et quatrièmement, les vêtements qui les mettent en

valeur. En suite il faut donc s'asseoir et noter tout ce que le client recherche. Dans le jargon on appelle ça la valeur de l'offre. »

2. **Narrateur :** Voyons donc comment vont s'y prendre nos trois amis.

Scène 1 : dans les jardins de la ville

Kossi, Alain, Viviane

3. ATMO: Ambiance extérieure. oiseaux, circulation au loin

4. **VIVIANE :** (**déterminée**) Bon, on ne va pas y passer une éternité. Tranchons.

5. **KOSSI :** Pour moi, c'est déjà tranché Viviane. Alain, pourquoi veux-tu qu'on revienne en arrière ? C'est toi qui, avant-hier, nous avais convaincus de l'idée de design, non ?

6. **ALAIN :** C'est que depuis j'ai encore réfléchi...

7. **VIVIANE :** Ecoutez. C'est clair ! Notre projet, c'est de créer une agence de design. Et c'est toi qui nous le disais : « pour penser, créer et vendre du beau ».

8. **KOSSI :** (**Renchérit**) Et que notre agence appuierait et conseilleraient les couturiers, les stylistes, les architectes, les décorateurs et autres...

9. **VIVIANE :** ... et que vu que le continent se modernise et s'urbanise de plus en plus, la demande existe. Que bientôt nous serions riches et les rois dans ce domaine...
10. **ALAIN :** Oui, oui... c'est vrai que je l'ai dit mais...
11. **KOSSI :** **(l'interrompt)** Bon, il faut réfléchir au public cible et avancer.
12. **VIVIANE :** Mais c'est déjà tout trouvé : les architectes, les stylistes, les décorateurs...
13. **ALAIN :** A ce propos, nous devons tabler sur les jeunes, donc sur le monde de la mode. Après, il y a les maisons qui poussent partout dans nos villes : on pourrait proposer aux propriétaires des conseils en décoration et peut-être essayer de créer des partenariats avec les architectes, les entrepreneurs en bâtiment.
14. **VIVIANE :** **(Ebahie)** Dis-donc, tu es inspiré, là.
15. **ALAIN :** **(Doux)** Surtout quand tu es là.
16. **KOSSI :** Hou, c'est fort, ça ! **(Il rigole)** Je pense aussi que nous pouvons nous pouvons parler avec ma sœur et ton frère, Viviane ; ces deux là sont bien ancrés dans le milieu de la mode.
17. **ALAIN :** Ah ouais, ils seront nos intermédiaires.
18. **VIVIANE :** **(Soudain)** Et si on allait les voir tout de suite ? Battons le fer tant qu'il est chaud ! Ils sont sûrement en train de répéter.

19. **KOSSI :** Oui, avant de sortir, je les ai vus dans notre garage comme d'habitude, en plein travail...

20. **SFX :** Bruits de chaises, claquement de porte, pas qui s'éloignent à la hâte. Vrombissements de moteurs qui s'éloignent.

Scène 2 : Lieu de répétition, chez les parents de KOSSI

ALAIN, VIVIANE, KOSSI, JEAN, ELIANE

21. **SFX :** musique moderne instrumentale en fond

22. **SFX :** Bruit de pas : chaussures à talons / un mannequin fait des va-et vient, s'arrête puis repart / changement de rythme.

23. **Jean :** (d'une voix forte, s'adresse au mannequin)
Encore... tourne bien les talons au même moment que le corps... Maintenant, arrête-toi, fige-toi... repars, accélère, tourne-toi... oui, c'est ça...

24. **ELIANE :** Jean, je ne sais pas ce que tu en pense mais... il y a quelque chose qui cloche. Le port de tête, la façon qu'elle a de se déplacer...

25. **JEAN :** (imperturbable, au mannequin) Stop ! Voiii-là ! Maintenant, tourne lentement ton buste. (baissant la voix, à Eliane) Je l'évalue, moi je crois que c'est une perle !

26. **ELIANE :** (à voix basse) Attention, tu es sous surveillance. Et, ne l'oublie pas (voix douce, mais menaçante) Tu es la propriété exclusive de quelqu'un...

27. **JEAN :** (d'un ton fort) Ok ok, c'est fini. On arrête.

28. **SFX :** Bruit de pas qui s'éloignent – Femme chaussures à talons.

29. **SFX :** Porte qui grince

30. **KOSSI :** Bra-vo !

31. **VIVIANE :** (Impressionnée) Immense !

32. **JEAN :** (Etonné) Ah ! Salut les jeunes !

33. **ALAIN :** Salut Jean, Ecoute, on a besoin de toi. Nous aimerions que vous nous aidiez, Eliane et toi, à obtenir des contacts dans le milieu de la mode. Nous sommes en train de monter une agence de conseil en stylisme.

34. **VIVIANE :** Nous voulons nous adresser aux agences comme la vôtre, pour leur proposer nos services en matière de mise en valeur de leurs événements.

35. **ELIANE :** Hé hé ! Mais vous aurez fort à faire, hein! Parce qu'il y a de la concurrence.

36. **JEAN :** C'est vrai. Le groupe New Design s'apprête à installer sa succursale africaine chez nous.

37. **ELIANE :** Il y a surtout AFRICA DESIGN, ne l'oublie pas ! C'est avec eux que nous travaillons.

38. **VIVIANE :** Bon, mais, on peut bien se faire une place à côté d'eux, non ?

39. **JEAN :** Bien sûr, ce n'est pas pour vous décourager que je dis ça. Au contraire, c'est plutôt une bonne idée. On pourra certainement vous donner un coup de main. Mais c'est un milieu très spécial, il faut bien le connaître, surtout quand il y a de la concurrence...

40. **Narrateur :** Les voilà prévenus ! Mais rien ne semble pouvoir freiner l'enthousiasme de nos héros... il leur faut donc se démarquer de ce que proposent les concurrents. Offrir au client des options qui sortent de l'ordinaire afin de le fidéliser. Notre expert, Daniel Huba, nous donne un exemple :

41. Daniel Huba 1'

« Dans nos villages, il existe des magasins d'audiovisuel où on peut acheter des CDs et voir des films. Je me demande comment je peux créer de la valeur quand je propose ce type de service. Je reçois les derniers films et j'aimerais les louer à des particuliers qui veulent les regarder. Un moyen pour créer de la valeur dans ce cas serait de déterminer quels sont les préférences de mes clients. Par exemple je vais les répertorier dans une liste et je les préviendrai par SMS à chaque fois qu'une nouvelle série de films arrive. »

42. **Narrateur :** Dans le cas de nos trois amis, il s'agit d'abord d'étudier la concurrence, pour voir ce qui existe déjà sur le marché. Alain, Viviane et Kossi décident donc de rendre une petite visite à l'agence Africa Design. Incognito bien entendu.

Scène 3 : Visite chez le concurrent, bureaux d'AFRICA DESIGN. Au bord d'une avenue très fréquentée

ALAIN, VIVIANE, KOSSI, LA SECRETAIRE

43. ATMO : Bruits de véhicules, klaxons, voix de passants inintelligibles

44. SFX : Motos qui se garent

45. ALAIN : C'est ici. Suivez-moi.

46. SFX : Bruits de pas de trois personnes : assez rapides

47. ALAIN : A l'intérieur, il faut être vifs et dégourdis. Nous sommes des jeunes qui animons une boîte de mannequins et nous voulons organiser notre premier défilé de mode...

48. SFX : Porte s'ouvre et se referme.

49. ATMO : ambiance bureau

50. VIVIANE : (**Gentiment**) Bonjour, mademoiselle. Nous voulons nous renseigner.

51. KOSSI : Nous sommes des clients potentiels ... En fait, nous sommes un groupe de jeunes, nous animons un club de mannequins et parmi nous, il a aussi des stylistes...

52. ALAIN : ... et nous voulons organiser notre premier défilé de mode. Et on nous a conseillé votre agence.

53. SECRETAIRE : Eh bien, soyez les bienvenus. Asseyez-vous. Alors...

54. SFX : Chaises que l'on déplace

55. ALAIN : On peut voir les produits que vous proposez ?

56. SECRETAIRE : J'y viens. Voici notre catalogue.

57. SFX : Bruits de papier et de pages tournées.

58. SECRETAIRE : Nous pouvons vous accompagner du début à la fin de l'organisation de ce défilé. La logistique, la salle, la sécurité, les invitations... comment décorer la salle... Mais avant, on doit discuter avec vous, comprendre vos idées, vos souhaits en matière de beau...

59. ALAIN : Donc vous êtes là à toutes les étapes.

60. SECRETAIRE : Oui, mais pour travailler avec vous sur la mise en valeur de vos idées, de vos goûts car, c'est vous les concepteurs, les créateurs.

61. SFX : sonnerie de téléphone fixe

62. SECRETAIRE : Un instant, s'il vous plaît (**elle décroche**) AFRICA DESIGN, bonjour... Oui, oui... Il n'est pas encore là. Oui... Madame la députée, oui, je lui transmettrai, madame... Tous mes respects, madame. Merci, à bientôt... (**Elle raccroche**) Je disais donc...

63. VIVIANE : L'essentiel est dit.

64. SECRETAIRE : J'ajoute que nous mettons tous les moyens à disposition de nos clients. Mais avant tout, il faudra venir voir le patron et discuter. Il n'est pas là maintenant... Laissez vos coordonnées et...

65. SFX : Chaises repoussées

66. SFX : bruits de pas sur moquette

67. ALAIN Ok. De toute façon, on vous rappellera ... (**ils sortent**)
Venez. Merci mademoiselle...

68. SFX : Porte s'ouvre et se referme. Bruit de pas.

69. ATMO : Bruits de véhicules, klaxons, voix de passants inintelligibles

70. VIVIANE : Ça paraît très professionnel, hein. Quand vous parliez, moi j'ai inspecté discrètement les lieux. Très propres. Les gens sont dans leurs bureaux et travaillent...

71. KOSSI : Et leurs bureaux sont très bien situés.

72. VIVIANE : L'intérieur est vaste et bien aéré. Les couleurs très agréables...

73. ALAIN : Pour être à la hauteur il va falloir ajouter un plus, faire la différence !

74. KOSSI : Je vois que eux, ils sont exclusivement dans le domaine de la mode, alors que nous, on a dit qu'on allait s'ouvrir à d'autres marchés, comme la décoration d'intérieurs.

75. ALAIN : Ah oui, c'est une différence de taille. D'ailleurs c'est cet angle qu'on va privilégier !

76. VIVIANE : Écoutez. Rentrons maintenant. Nous allons réfléchir et nous trouverons bien quelque chose pour leur damner le pion. Moi j'y crois.

77. ALAIN : Moi aussi.

78. SFX : Motos qui démarrent, vrombissements qui s'éloignent.

OUTRO

Learning by ear, c'est fini pour aujourd'hui. Ne manquez pas le prochain épisode de notre série consacrée à la création d'entreprise pour connaître la suite des aventures de Kossi, Viviane et Alain et pour bénéficier des bons conseils de notre expert : Daniel Huba, maître-assistant à l'université Inoorero de Nairobi au Kenya.

Et si vous souhaitez réécouter cet épisode ou bien écouter les autres feuilletons de Learning by Ear, une seule adresse : www.dw-world.de/lbe

Pour nous écrire, envoyez-nous un courriel à l'adresse suivante : french@dw-world.de

Au revoir et à la prochaine fois !

FIN