

BUSINESS MODEL CANVAS

ou comment analyser, élaborer et
mettre en œuvre un modèle
économique performant

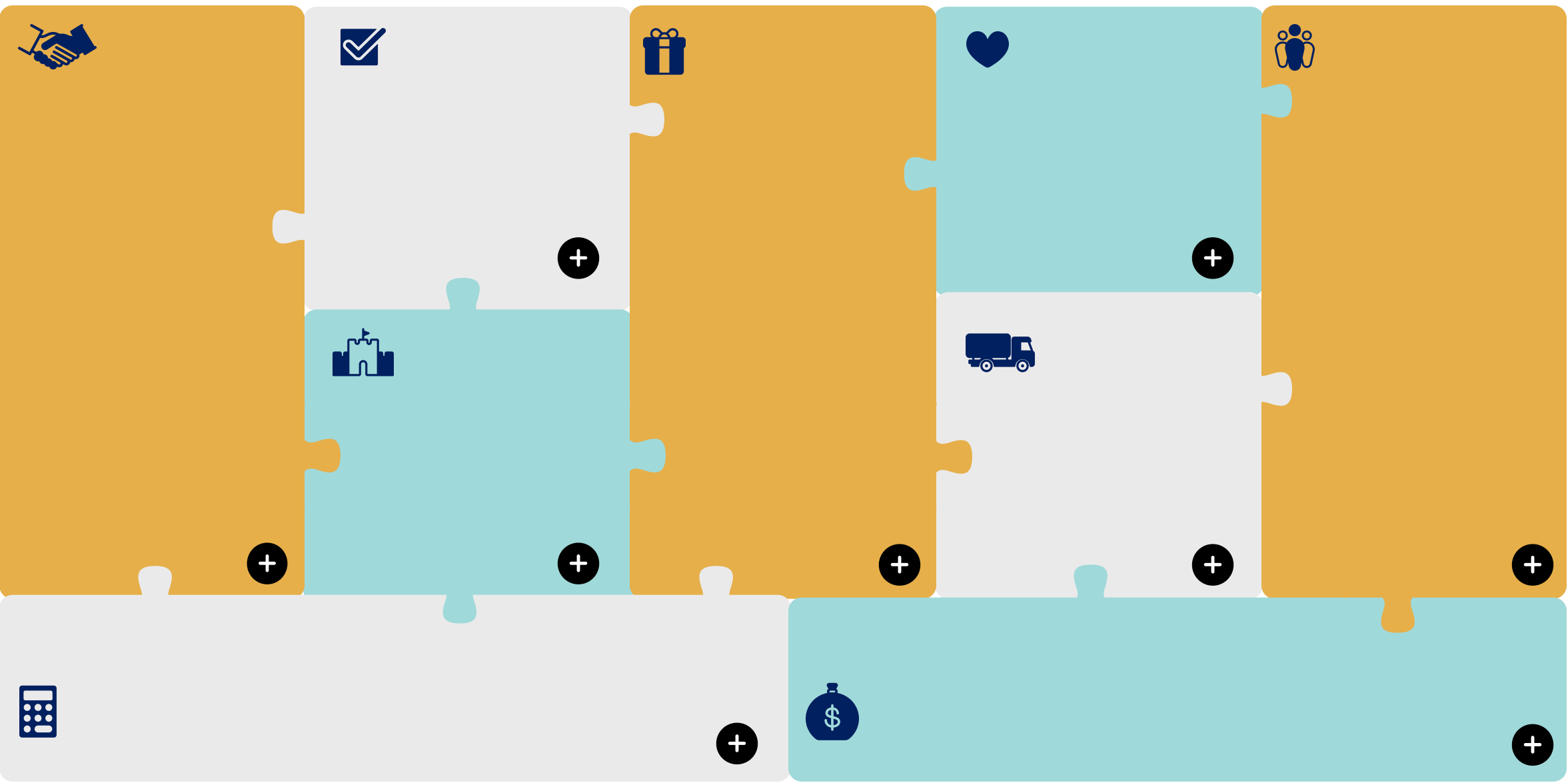




Introduction : un outil de réflexion

- Cartographier les éléments incontournables de votre projet de création sur une seule page
- Organiser votre projet, de manière synthétique et pertinente
- Manipuler les ressources dites « clés » de façon systémique
- Valider vos hypothèses
- Modéliser la façon dont votre entreprise fait du “business”







1 Segments Clients : Les différents groupes de personnes ou d'organisations que votre entreprise désire atteindre

Exemple pour une entreprise du bâtiment

- Les particuliers (construction et rénovation)
- Les collectivités locales (marchés publics / rénovation et entretiens de bâtiments)
- Les grandes entreprises de bâtiments (sous-traitance)
- Les bailleurs (rénovations / locations touristiques)
- Les syndicats de copropriétés (entretien)
- Les compagnies d'assurances (évaluation des dégâts)



Segments Clients



2

Offre / Proposition de valeur :
L'ensemble des produits et services que l'entreprise fournira et qui permettront à la clientèle ou aux bénéficiaires de satisfaire leurs besoins et ainsi d'atteindre leurs propres objectifs.



Offre

Exemple pour une entreprise du bâtiment

- Utilisation de matériaux biosourcés.
- Interlocuteur unique
- Protection assurantielle et réduira les coûts grâce aux labels RGE.
- Réduction des risques (collectivités, bailleurs et assurances)



3

Canaux de distribution : Les moyens / supports par lesquels l'entreprise atteindra sa clientèle, depuis la phase initiale de communication et marketing, jusqu'à la phase de vente

Exemple pour une entreprise du batiment

- Réseaux / Site d'annonces et de mise en relation / Recommandations
- Salons professionnels / Publicité TV

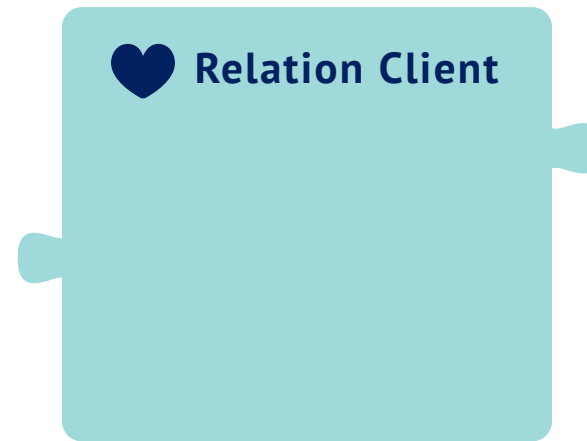


**Canaux de
distribution**



4

Relation client : Le type de relation entretenue avec chaque segment de clientèle, la manière dont on répond à ses attentes



Exemple pour une entreprise du bâtiment

- Suivi de chantier à 6 mois et 1 an (retourner voir le client pour faire le bilan).
- Prestation d'accompagnement à l'auto-construction afin de favoriser la cocréation avec le client (particulier)



5

Sources de Revenus : Revenus qui découlent de la proposition à la vente de votre solution client

Exemple pour une entreprise du batiment

- Paiement d'acompte et solde à la réception du chantier
- Paiement forfait / m² / ml
- Coefficient de marge sur la vente de fourniture (2 à 2.5)

Sources de
Revenus





6

Ressources clés : Les ressources les plus importantes pour que les processus puissent fonctionner correctement, que ce soient des matières premières, des ressources humaines, financières ou encore vos sources d'information



Exemple pour une entreprise du bâtiment

- Un atelier
- Du matériel de construction
- Véhicule utilitaire
- Personnel (ouvriers)
- Matériel informatique
- Qualifications
- Habilitations



Activités

Exemple pour une entreprise du bâtiment

- Travaux et réception de chantiers
- Approvisionnement chez les fournisseurs
- Préparations en atelier
- Gestion du chantier
- Démarchage commerciale
- Gestion comptable de l'activité

7

Activités clés : Les processus, procédures et actions que l'entreprise doit absolument exécuter pour que son modèle d'affaires puisse fonctionner



Partenaires

8

Partenaires clés : Le réseau de fournisseurs et partenaires vitaux pour la bonne conduite du modèle d'affaires

Exemple pour une entreprise du bâtiment

- Fournisseurs (délais de paiement / remises)
- Réseau dense (collectivités / Entreprises / Agences immobilières)



9

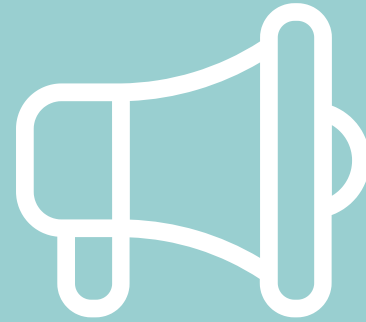
Structure de coûts : Ensemble des coûts générés par la mise en place du modèle décrit

Exemple pour une entreprise du bâtiment

- Charges fixes (Loyer atelier /assurance/ salaires et charges de personnel/ frais gestion)
- Charges variables (fournitures / matières premières / entretiens / sous-traitance)

Structure
de cout





Votre pitch basé sur votre BMC

Conclusion : un mémo évolutif

Pour rédiger votre business plan, il vous suffira de sélectionner chaque bloc du business modèle, et de les développer en chapitres cohérents et clairs, le tout assorti des chiffres clés

COOPÉRATIVE D'INITIATIVE
JEUNES

