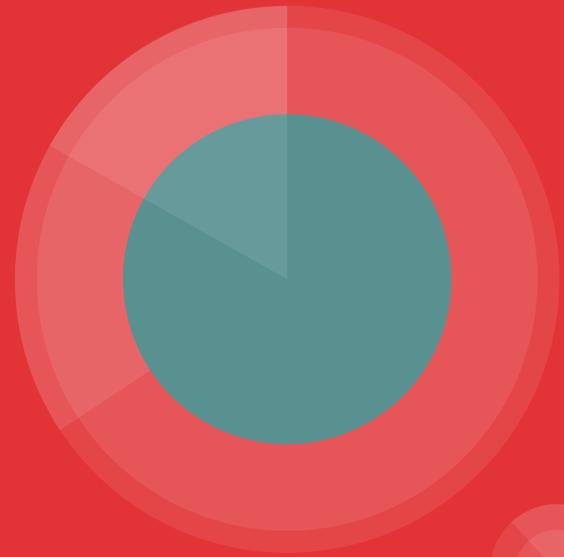


PROJET SAE

EPISODE BUSINESS MODEL - SUPPORT
POUR LES ETUDIANTS





Le Business Plan le model Canvas

Un outil performant de modélisation et de présentation

À ce stade, vous avez compris qu'un business model sert à exprimer la manière dont vous allez extraire de vos clients une partie de la valeur que votre produit ou votre service crée pour eux.

Cet objectif d'extraction de valeur nécessite la mise en œuvre de toute une série de facteurs qui vont interagir entre eux.

Alex Osterwalder et Yves Pigneur ont cherché à modéliser ces relations dans un format simplifié, appelé Business Model Canvas, qui permet de décrire :

- La valeur qu'une entreprise offre à ses segments de clients ;
- L'architecture de l'organisation ainsi que son réseau de partenaires ;
- La façon dont l'entreprise génère des revenus sur le long terme.



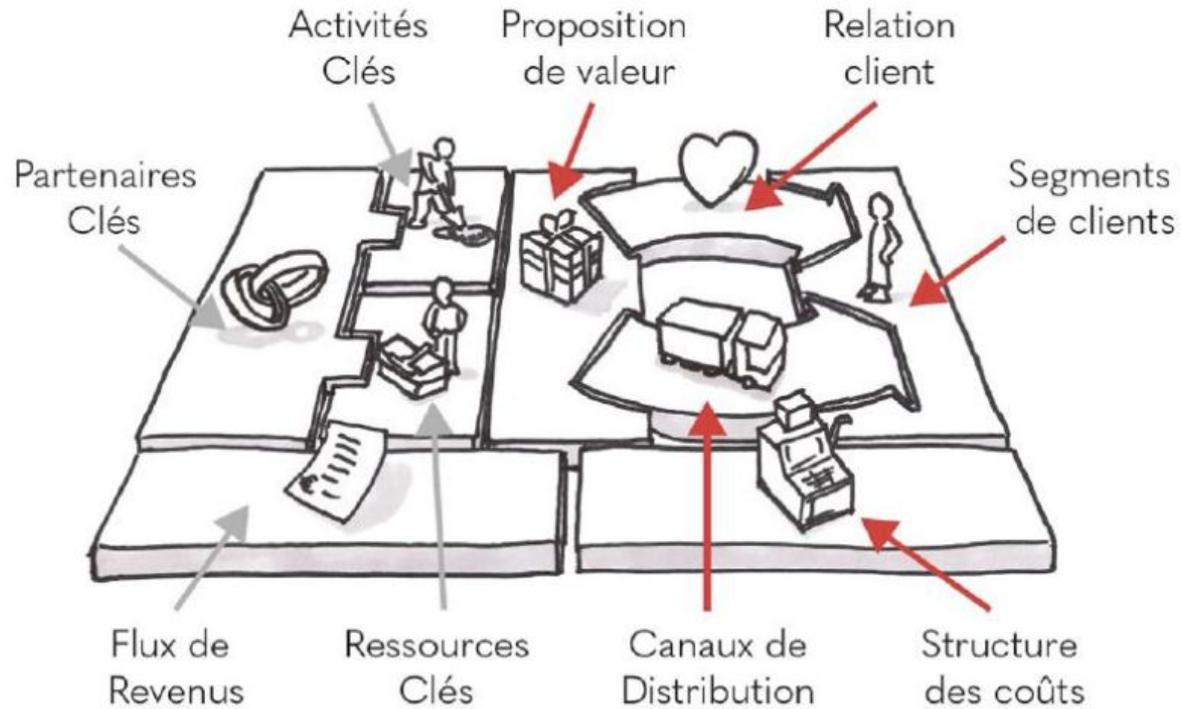
Le Business Plan le model Canvas

Pour cela, le Business Model Canvas propose de répondre à quatre questions.

- Qui sont les clients cibles ?
- Quel est le produit ou le service offert ?
- Comment créer et délivrer cette valeur au client ?
- Combien de cash-flows sont générés ?

Et de les représenter en neuf blocs pour bien visualiser les relations entre chacun de ces blocs et les questions auxquelles on cherche à répondre.

Utiliser le Business Model Canvas n'est pas une science, mais il est néanmoins préférable de comprendre les concepts de base sous-tendant les neuf différentes sections principales. Les étapes suivantes vous permettront de comprendre comment construire votre business model à partir du BMC



https://canvanizer.com/downloads/business_model_canvas_poster.pdf
<https://www.canva.com/graphs/business-model-canvas/>



Le Business Plan le model Canvas

1. Les segments de clients

- **Pour qui créez-vous de la valeur ?**
- **Qui sont vos clients les plus importants ?**
- **Quel est le problème du segment de client ?**

Une bonne façon de commencer est de définir en premier la proposition de valeur et les Segments de clients. Ces sections peuvent être développées ensemble, car elles sont fort liées



Le Business Plan le model Canvas

2. La proposition de valeur

- **Quelle est la valeur que vous apportez au client ?**
- **Comment résolvez-vous le problème du client ?**
- **À quels besoins, frustrations et désirs répondez-vous ?**

La proposition de valeur prend généralement la forme d'une ou deux phrases décrivant les bénéfices offerts par votre entreprise/produit au segment cible. Définir cette proposition mène directement à la réflexion sur les clients



Le Business Plan le model Canvas

3. La relation client

- **Comment établir une relation avec votre client ?**
- **Comment fidéliser les clients ?**
- **Comment améliorer votre produit/service ?**

Considérez ensuite le type de relation que vous voulez/devez développer avec vos clients (abonnement, contrat, transactions, etc.).

Vous devez vous demander quels sont les types de relations qui marchent le mieux pour votre entreprise/produit, mais vous devez aussi vous mettre à la place du client pour savoir quelle relation il voudrait développer avec vous.



Le Business Plan le model Canvas

4. Les canaux de distribution

- Comment entrez-vous en contact avec le client ?
- Comment communiquez-vous avec le client ?
- Quels canaux les clients préfèrent-ils ?

Demandez-vous comment vous allez joindre vos clients. Ces canaux de distribution doivent avoir du sens par rapport à votre proposition de valeur et au type de relation que vous allez développer avec votre clientèle



Le Business Plan le model Canvas

5. Les ressources clés

- Quelles sont les ressources clés dont vous avez besoin ?
- Que sont vos actifs clés ?

Maintenant que vous avez développé vos connaissances de la partie du canevas dédiée au (x) client(s), vous pouvez vous pencher sur les ressources dont vous allez avoir besoin pour délivrer cette proposition de valeur. Ces ressources regroupent les compétences, brevets, actifs et l'expertise que vous pourriez être le seul à avoir.



Le Business Plan le model Canvas

5. Les partenaires Clés

- Qui sont vos partenaires clés ?
- Qui sont vos fournisseurs clés ?
- Quelles activités réalisent-ils ?

Réfléchissez aux différents acteurs qui pourraient vous aider à construire une affaire qui marche sur le long terme. Reprenez aussi les tiers et les fournisseurs qui ont la capacité de compléter vos ressources et apporter de la valeur ajoutée à votre offre



Le Business Plan le model Canvas

6. Les activités Clés

- Quelles sont vos activités clés ?
- Que devez-vous faire vous-même ?
- Que pouvez-vous externaliser ?

Décrivez ici les activités principales et les processus qui vont devoir être mis en place pour votre produit ou service. Ceci inclut les tâches critiques et la ligne du temps, le personnel et les compétences demandées, ainsi que les procédés propres à votre organisation



Le Business Plan le model Canvas

8. Les Flux de revenus

- **Combien les clients sont-ils disposés à payer ?**
- **Comment payent-ils ?**
- **Comment générer des revenus récurrents ?**

Vous pouvez ensuite décrire les sources desquelles proviendront les revenus. Prenez vos canaux de distribution en considération, ainsi que leur implication sur les services destinés à vos clients. Ces revenus seront-ils des revenus réguliers ou bien s'agira-t-il d'une transaction ?



Le Business Plan le model Canvas

9. Les Flux de revenus

- **Quels sont les coûts les plus importants ?**
- **Quelles sont les ressources coûteuses ?**
- **Quelles sont les activités coûteuses ?**

Enfin, essayez d'évaluer les coûts de fonctionnement de votre entreprise selon votre business model déterminés par les activités principales, vos partenaires et canaux pour les joindre, ainsi que vos ressources. Comment ces coûts affecteront-ils votre rentabilité ?