



## *Chapitre 2 - COMMENT GÉRER VOTRE ENTREPRISE*

### 2.2 BUSINESS MODEL CANVAS

Qu'est-ce que c'est le Business Model Canvas?

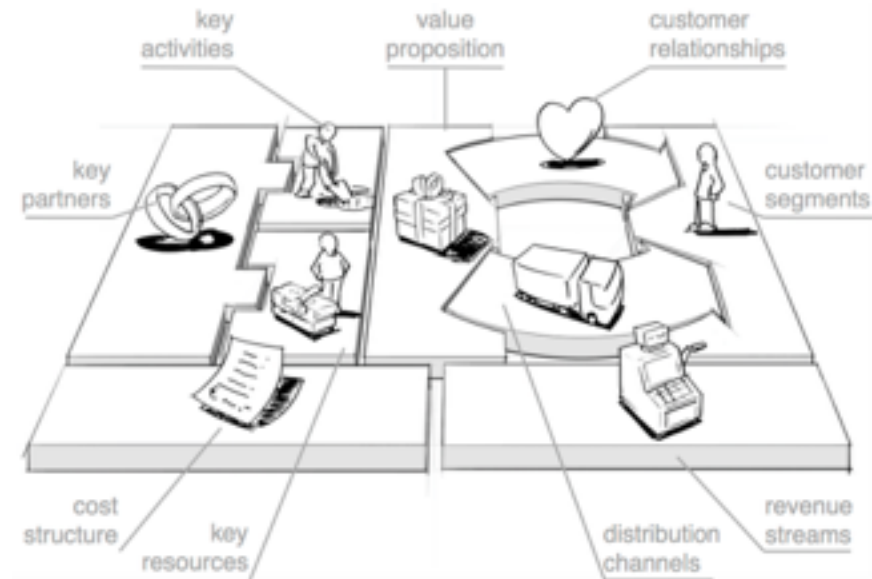
Ce projet a été financé avec le soutien de la Commission européenne. Cette publication reflète les points de vue seulement de l'auteur et la Commission ne peut être tenue pour responsable de toute utilisation qui pourrait être faite de l'information qui y est contenue.

Le Business Model Canvas est un outil stratégique de gestion et d'entreprise qui vous aide à décrire, concevoir, défier, inventer et faire pivoter votre modèle d'entreprise de manière simple.

Le Business Model Canvas vous permet facilement de:

- voir la relation entre les parties de votre modèle;
- identifier les hypothèses, les hypothèses et les risques;
- test de validation de plan (marché, chaînes, prix);
- trouver des moyens d'ajouter de la valeur ou de réduire les coûts;
- remue-ménages sur les stratégies de perturbation du marché.

Le Business Model Canvas se compose de neuf blocs de construction couvrant les principaux domaines d'activité: les clients, l'offre, l'infrastructure et la viabilité financière. Vous pouvez voir les 9 blocs du graphique sur le côté droit. Vous devrez remplir chaque bloc de la toile pour structurer votre idée d'entreprise. Par conséquent, le Canvas fournit des questions pour chacun des blocs, que nous expliquerons plus tard.



Pensez à votre idée d'entreprise. À partir de laquelle des façons suivantes, l'idée s'est-elle développée?

Vous avez une proposition de valeur spécifique / une offre bien définie: vous avez une solution qui résout un problème ou satisfait un client

A. Vous disposez de ressources spécifiques, de compétences spécifiques, d'une licence (IP), d'un savoir-faire spécifique, etc.

B. Vous avez un segment bien défini de clients ayant un problème que vous souhaitez satisfaire

C. Vous disposez d'un modèle peu coûteux pour que davantage de clients puissent accéder à un produit ou à un service



Répondre à cette question vous aidera à déterminer lequel des blocs de construction est le plus important pour vous dès lequel vous pouvez commencer. Business Model Canvas is a strategic management and entrepreneurial tool that helps you to describe, design, challenge, invent, and pivot your business model in an easy way.

### Avant de commencer à remplir les blocs:

1) Normalement, vous pensez à votre entreprise à partir de votre propre point de vue, qui s'appelle une vision centrée sur l'organisation. Afin de réussir votre entreprise, vous devez commencer à penser dans la perspective de vos clients, ce qui s'appelle une vue centrée sur l'utilisateur. Pour rendre la différence entre ces deux points de vue plus clairs, regardez le tableau suivant, où les questions sur le côté gauche sont formulées à partir de la vue centrée sur l'organisation et du côté droit depuis une vue centrée sur l'utilisateur.

Centrée sur l'organisation	Centrée sur l'utilisateur
Que pouvons-nous vendre aux clients?	Quels sont les besoins réels des clients et comment pouvons-nous les aider?
Comment pouvons-nous mieux cibler nos clients?	Comment nos clients veulent-ils être ciblés?
Quel genre de relation établissons-nous avec nos clients?	Quel type de relation les clients attendent-ils de nous mettre en place?
Où et comment gagner de l'argent?	Quelle est la valeur que les clients sont prêts à payer?
Quelle technologie utilisons-nous?	La technologie existe déjà et est accessible à tous - comment l'utilisons-nous?

2) Vérifiez votre idée d'entreprise en fonction de ces quatre critères:

- Y a-t-il des clients qui achèteront ce que vous vendez?



- Mon produit ou service est-il différent de celui des concurrents?
- Votre entreprise est-elle plus rentable qu'une autre entreprise?
- Pouvez-vous construire une «usine» pour faire ce que vous faites et augmenter considérablement la production?

Vous pouvez télécharger le Canvas Business Model sous le lien suivant: <https://canvanizer.com/new/business-model-canvas>

Pour obtenir une meilleure vue d'ensemble de la toile de modèle d'entreprise, regardez la vidéo sous le lien suivant: <https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY>

**Maintenant, vous pouvez commencer à remplir les blocs en tenant compte de la question suivante:**

<p><b>Partenaires clés</b></p> <p>Qui sont vos partenaires clés? Qui sont vos principaux fournisseurs? Quelles ressources clés acquérir auprès des partenaires? Quelles activités clés les partenaires jouent-ils?</p>	<p><b>Activités clés</b></p> <p>Quelles activités clés votre proposition de valeur requiert-elle?</p>	<p><b>Proposition de valeur</b></p> <p>Quelle valeur livrez-vous au client? Quel est le problème de vos clients que vous aidez à résoudre? Quels sont les paquets de produits et de services que vous offrez à chaque segment de clientèle? Quel client avez-vous satisfait?</p>	<p><b>Relations avec la clientèle</b></p> <p>Quel type de relation chacun de vos segments de clientèle espère-t-il établir et maintenir avec eux? Quels ont été établis? Comment sont-ils intégrés au reste de votre modèle d'entreprise? À quel point sont-ils coûteux?</p>	<p><b>Segments de clientèle</b></p> <p>Pour qui créez-vous de la valeur? Qui sont vos clients les plus importants?</p>
<p><b>La structure des coûts</b></p> <p>Quels sont les coûts les plus importants inhérents à votre modèle d'entreprise? Quelles ressources clés sont les plus coûteuses? Quelles activités clés sont les plus coûteuses?</p>	<p><b>Ressources clés</b></p> <p>Quelles ressources</p>	<p><b>Chaînes</b></p> <p>Par quels canaux vos segments de</p>	<p><b>Flux de revenus</b></p> <p>Pour quelle valeur vos clients sont-ils vraiment prêts à payer? Pour ce qu'ils paient actuellement? Comment paient-ils actuellement? Comment préfèrent-ils payer? Combien coûte chaque flux de revenus aux revenus globaux?</p>	<p><b>Willingness to pay</b></p>