



Fil rouge : Naïo Technologies

Partie 2 : Le Business Model Canvas

I. Qu'est-ce qu'un Business Model Canvas ?

Aussi appelé BMC, le Business Model Canvas est une représentation détaillée de l'ensemble des parties constituant une entreprise. Allant du choix des partenaires jusqu'aux flux de revenus, le BMC ne rentre pas dans les détails afin de permettre une compréhension claire et rapide du mode de fonction de l'entreprise.



Voir la vidéo du MOOC suivante :

2.2 - Le Business Model

Il est important de comprendre qu'il existe 10 types de Business Model Canvas différents, suivant le fonctionnement et la stratégie de l'entreprise.

1) Les modèles économiques classiques

Il consiste à vendre un produit directement au consommateur ou à un grossiste.

2) Le low-cost

Un modèle économique qui casse les prix : il se distingue par une politique visant à réduire au maximum le coût de revient de l'entreprise pour diminuer ses prix et créer une stratégie de volume.

3) La désintermédiation

Un modèle économique facilité par Internet : c'est un modèle visant à limiter les intermédiaires et donc les coûts pour les différents acteurs.

4) Le commissionnement

Le modèle économique des comparateurs sur Internet.

Par exemple, c'est le modèle économique des concessionnaires automobiles et des agents d'assurances mais aussi des comparateurs de coûts sur Internet. Au cours de leur développement et du boom digital, ces comparateurs ont dû diversifier leurs modèles économiques. Aujourd'hui, la commission et l'affiliation sont les 2 axes économiques de ce type d'entreprises.

5) **L'abonnement**

Le modèle économique des journaux exportés au e-commerce : il est très souvent utilisé par les sites e-commerces.

6) **Le financement par la publicité**

Le modèle économique du gratuit : c'est un modèle qui permet d'offrir du contenu en ligne gratuitement en échange de l'affichage de publicités.

7) **Les enchères**

Le modèle économique des salles des ventes démocratisé aux sites d'enchères en ligne : les clients fixent le prix pour lequel ils sont prêts à acheter le produit présenté. Ce modèle économique est redevenu en vogue avec les sites d'enchères en ligne.

8) **Le freemium**

Le modèle économique mi-gratuit mi-payant : très utilisé pour les applications pour smartphone, sa caractéristique est d'être mi-gratuit mi-payant. L'utilisation de la solution est gratuite, mais pour avoir accès à l'ensemble de ses fonctionnalités ou pour être avantageux face aux autres utilisateurs, il est demandé de payer un abonnement.

9) **Le cashback**

Le modèle économique de la fidélité récompensée : plus le consommateur consomme, plus il obtient d'avantages. Ce modèle économique est utilisé notamment pour fidéliser les clients. Modèle économique très tendance aujourd'hui, le cash back permet de récupérer une somme d'argent en fonction de ce que vous consommez.

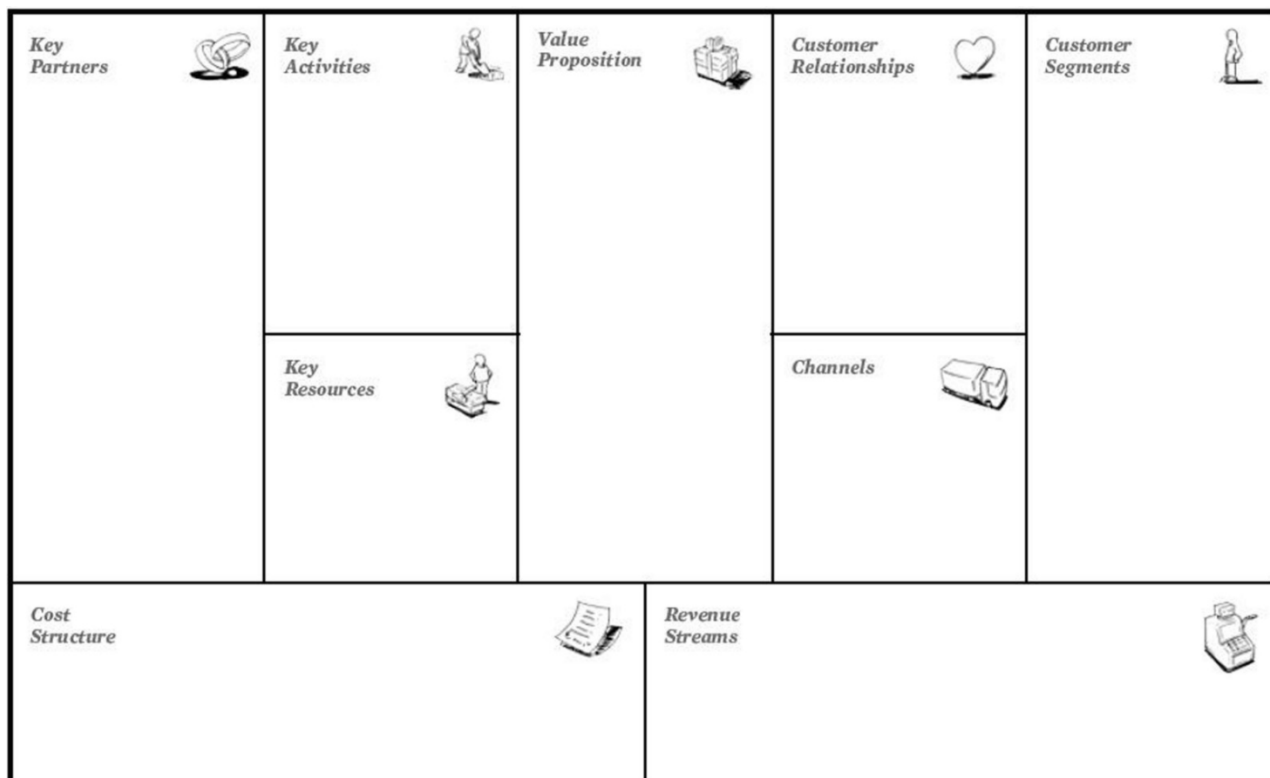
10) **Le modèle de l'imprimante**

Le modèle économique attractif : ce modèle économique permet, avec un investissement de départ, de s'assurer une certaine fidélité des clients. Le modèle de l'imprimante se fonde sur deux aspects : un produit ou service de base qui sera à moindre coûts mais qui nécessite l'utilisation de recharge ou d'accessoires qui, eux, seront plus onéreux.

 Voir les vidéos du MOOC suivantes :


2.3.1- La diversité des Business Model & 2.3.2- Les BM du digital

II. Comment compléter un BMC ?



Pour bien le remplir, il est important d'avoir une vision de son entreprise bien détaillée.

Une connaissance des besoins clients ainsi que la cohérence avec une certaine proposition de valeur. Vous l'aurez compris, tout tourne autour de la connaissance du client dans un ratio offre / demande.

 Pour en savoir plus, n'hésitez pas à lire cet article :

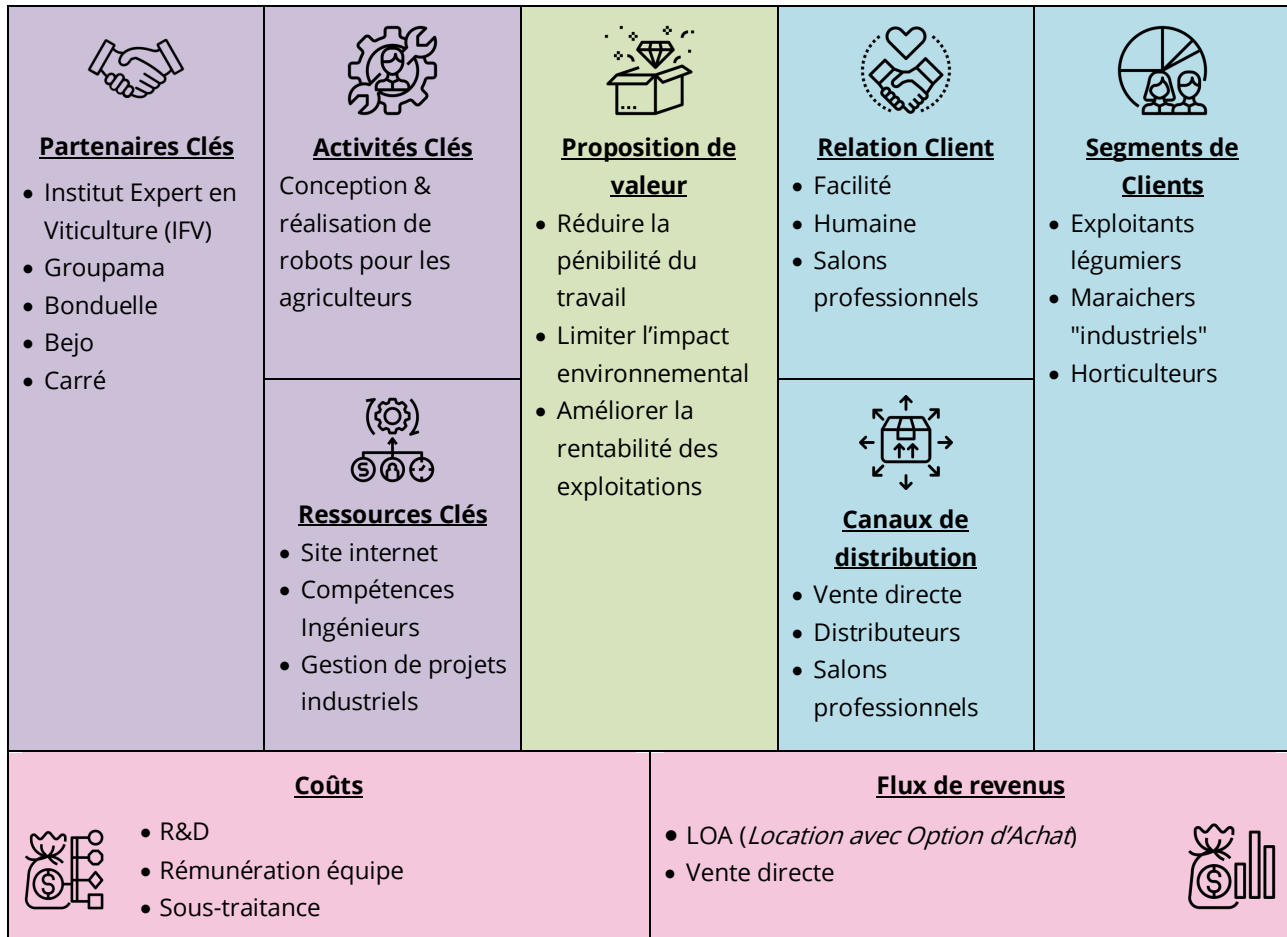
<https://www.creerentreprise.fr/comment-remplir-business-model-canvas/>

Un nouvel outil de création de business model vient de voir le jour : le GRP. Il est basé sur la valeur proposé au client dans l'ensemble des points critiques du business model.

Ce nouvel outil est exclusivement en ligne et gratuit  <http://www.grp-lab.com/>

III. Le BMC de Naïo Technologies

Maintenant que vous avez compris ce qu'était un BMC et que vous êtes en capacité de le remplir, nous allons pouvoir nous intéresser à celui de Naïo Technologie. Voici le Business Model Canvas de Naïo :



Essayons de comprendre ce BMC en trois parties :

La **première partie** consiste à comprendre :

- ✓ à qui s'adresse l'entreprise (Segments de Clients)
- ✓ la relation qui ressort de leur échange (Relation Client)
- ✓ ainsi que la manière dont l'entreprise va les atteindre (Canaux de distribution).

C'est trois éléments sont très importants car ils constituent le noyau central de l'entreprise autour duquel tous les autres éléments du business model vont s'articuler. On dit souvent que le client est roi, et bien ce n'est pas complètement faux.

La **deuxième partie** est plus fondée sur ce que fait l'entreprise (Activités Clés) et ce qu'elle met en place pour y arriver (Ressources Clés). Il est très important de comprendre qu'une entreprise n'évolue jamais seule. Pour assurer un maillage dans un secteur économique concurrentielle, une entreprise a besoin d'un écosystème (Partenaires Clés) varié mais complémentaire.

La **partie centrale** du Business Model se trouve à la jonction entre "à qui je m'adresse" (partie 1) et "qu'est-ce que je fais pour les atteindre" (partie 2). La proposition de valeur est donc le résultat entre ces deux parties permettant de faire ressortir exactement ce que l'entreprise propose comme valeur ajoutée à ses potentiels clients.

Et enfin les **deux dernières parties** en bas du Business Model permettent de comprendre ce qui coûte de l'argent à l'entreprise (Coûts) et comme elle en fait rentrer pour assurer une rentabilité pérenne (Flux de revenus).