

ENTREPRENDRE

La création d'une entreprise implique plusieurs étapes importantes:

- ☑ **Évaluation de la faisabilité du projet** : élaborer une étude de marché, évaluer les compétences personnelles et professionnelles, et élaborer un plan d'affaires (business plan)
- ☑ **Choix de la forme juridique** : Les options les plus courantes sont l'entreprise individuelle, la société à responsabilité limitée (SARL) et la société anonyme (SA).
- ☑ **Immatriculation de l'entreprise** : auprès des autorités compétentes.
- ☑ **Financement** : trouver des sources de financement pour l'entreprise: solliciter des prêts bancaires, des investisseurs ou des subventions.
- ☑ **Mise en place de l'entreprise** : gestion administrative, la comptabilité, la communication, le marketing, etc.
- ☑ **Respect des obligations légales** : tenue de comptes, le paiement des impôts, la protection sociale des employés, etc.



BUSINESS PLAN

Permet de poser la stratégie et d'évaluer la faisabilité du projet. Il représente également un document de référence donnant des indications claires de l'activité de l'entreprise

Il démontre la pertinence du projet, peut servir à convaincre les partenaires potentiels ou des investisseurs.

- ☑ **Présentation du créateur/associés**
- ☑ **Informations tirées du business model**
- ☑ **Synthèse de l'étude de marché**
- ☑ **Stratégie commerciale**
- ☑ **Forme juridique adoptée**
- ☑ **État d'avancement du projet**



BUSINESS MODEL CANVAS



Parfois appelé « matrice d'affaires », détaille la manière dont l'entreprise compte générer son profit. Le Business Model Canvas comporte neuf sections à compléter. Le canevas vous invite à formuler toutes les composantes de l'activité, en suivant schématiquement trois grandes étapes :

LA DÉSIRABILITÉ (SECTIONS N°1 À 4)

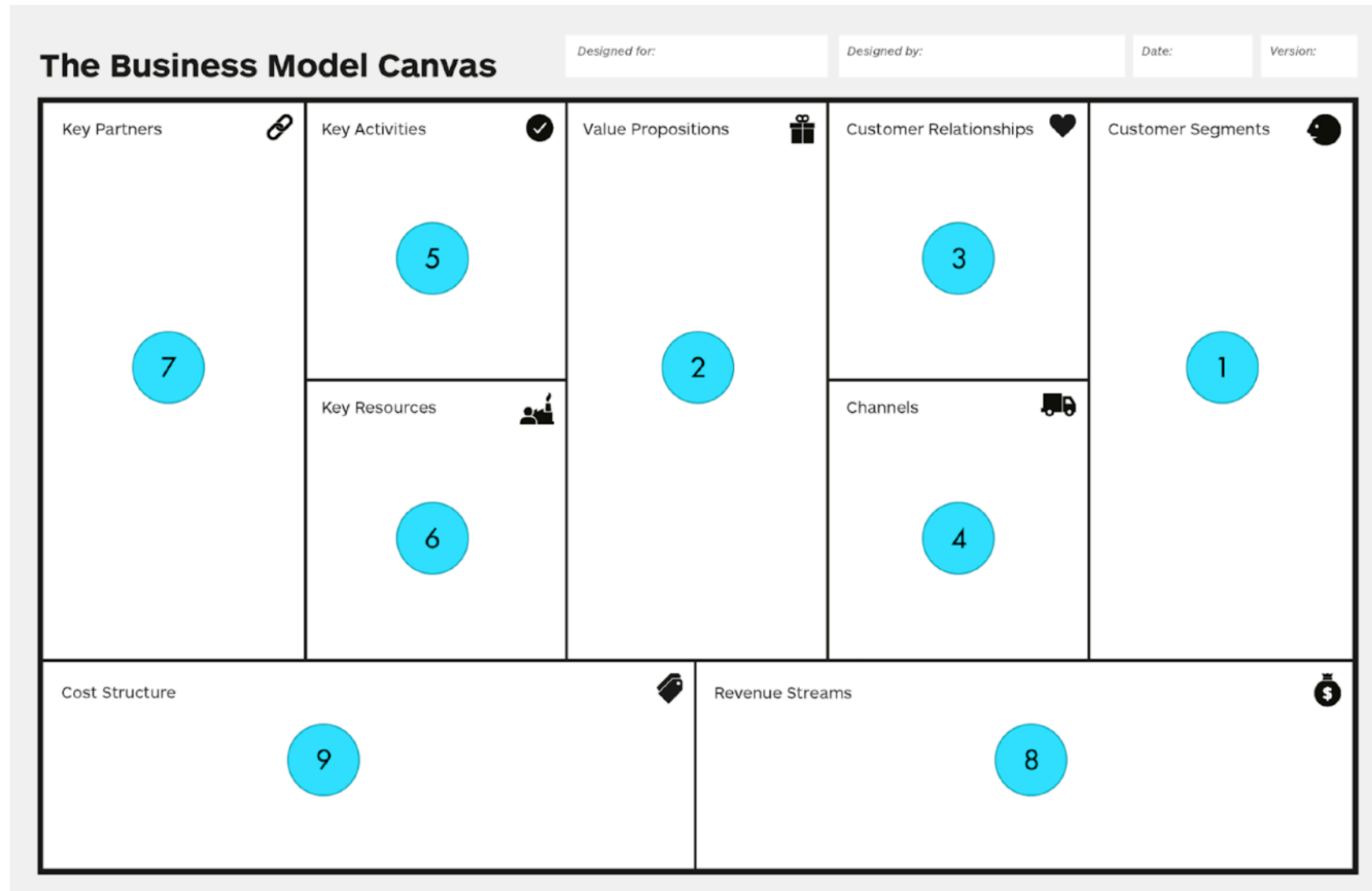
On explore la façon dont l'entreprise crée de la valeur, en s'intéressant aux clients, à la proposition de valeur, aux canaux de distribution et à la relation clients.

LA FAISABILITÉ (SECTIONS N°5 À 7)

On s'interroge sur comment livrer la valeur, en examinant cette fois les activités de l'entreprise, ses ressources et ses partenaires.

LA VIABILITÉ (SECTIONS N° 8 ET 9)

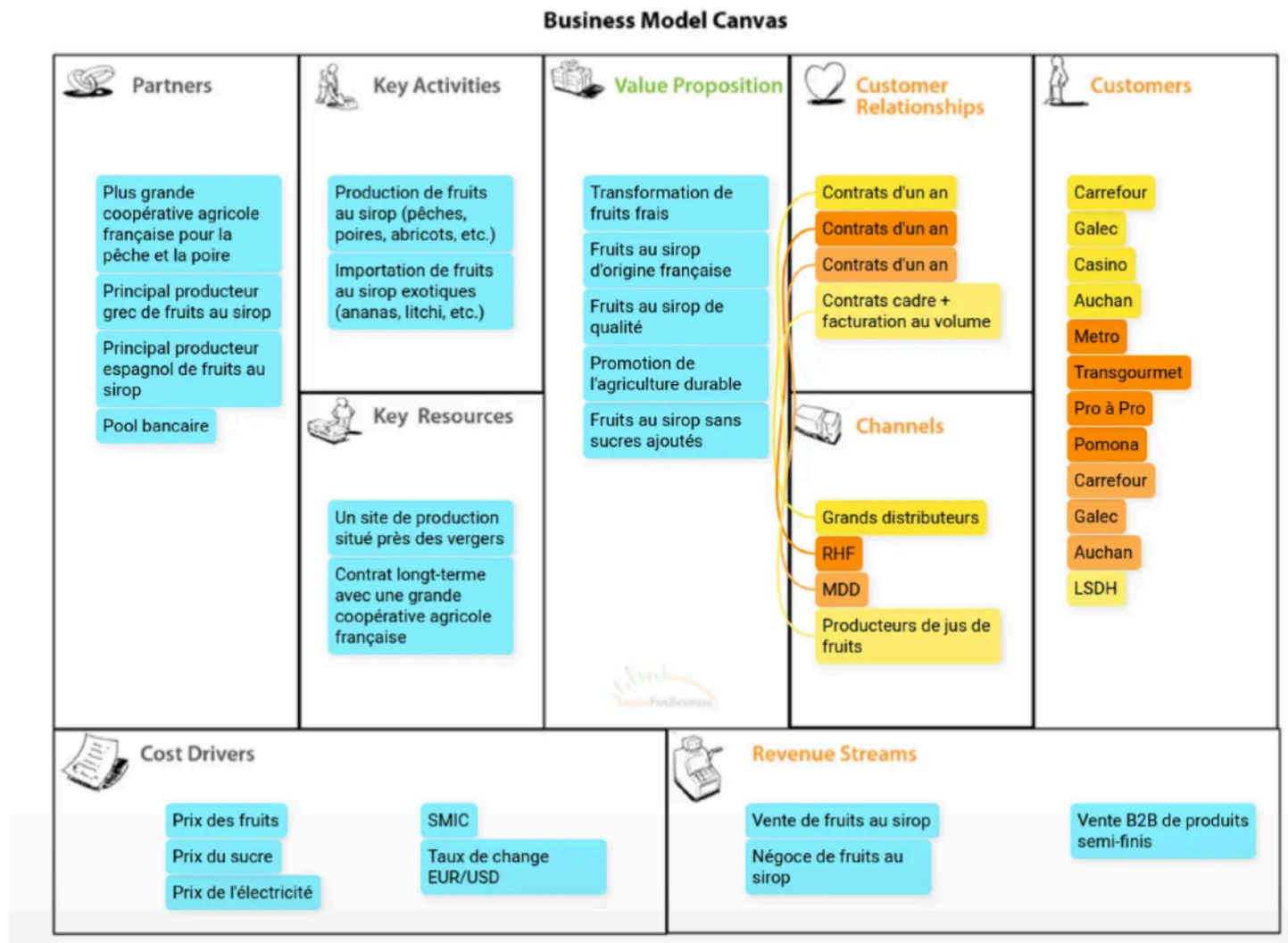
Pour finir, on s'interroge sur la possibilité pour l'entreprise de capturer une partie de la valeur, en regardant les coûts et les revenus (les revenus devant être supérieurs au coût pour que le modèle économique soit rentable).



1. **Section n° 1 : la segmentation clients :** Qui sont les clients ? Quels sont les groupes de personnes que vous allez servir ? S'agit-il de particuliers (pour une activité en B2C) ou d'entreprises (B2B) ?
2. **Section n° 2 : la proposition de valeur :** Que proposez-vous pour répondre aux problèmes que rencontrent vos clients ? Pour quelle raison préfèrent-ils votre offre à celle d'un concurrent ? Qu'est-ce qui rend votre entreprise ou produit unique ?
3. **Section n°3 : la relation clients :** Quel type de relation entretenez-vous avec vos clients ? Sont-ils autonomes ? Proposez-vous un accompagnement ? Une communauté ? Comment communiquez-vous avec eux ? Par quels moyens ? Avec quel ton ? Comment les fidélisez-vous ?
4. **Section n°4 : les canaux de distribution :** Quels canaux utilisez-vous pour atteindre vos clients ? S'agit-il de canaux internes ou passez-vous par des distributeurs ? Si oui, qui sont-ils ? Comment vos clients vous trouvent-ils ?
5. **Section n°5 : les activités-clés :** Quelles activités devez-vous absolument effectuer en interne pour créer de la valeur ? Pour la délivrer ? Quelles sont celles qui peuvent être externalisées ?
6. **Section n° 6 : les ressources-clés :** Quelles sont les ressources indispensables pour délivrer la valeur ? Pour la délivrer ? Pour gérer la relation client ? Sur le plan matériel ? Sur le plan humain ? Sur le plan financier ? Quelles ressources vous manquent ?
7. **Section n° 7 : les partenariats-clés:** Qui sont les partenaires dont vous ne pourriez pas vous passer ? Qui sont vos prescripteurs ? Vos fournisseurs ? Vos autres partenaires stratégiques ?

8. Section n°8 : les revenus: Comment gagnez-vous de l'argent ? Est-ce en vendant à l'unité ? Par abonnement ? Pour quelle valeur les clients sont-ils prêts à payer et comment ?

9. Section n°9 : les coûts: Quels sont les coûts liés à votre activité ? Comment sont-ils répartis ?



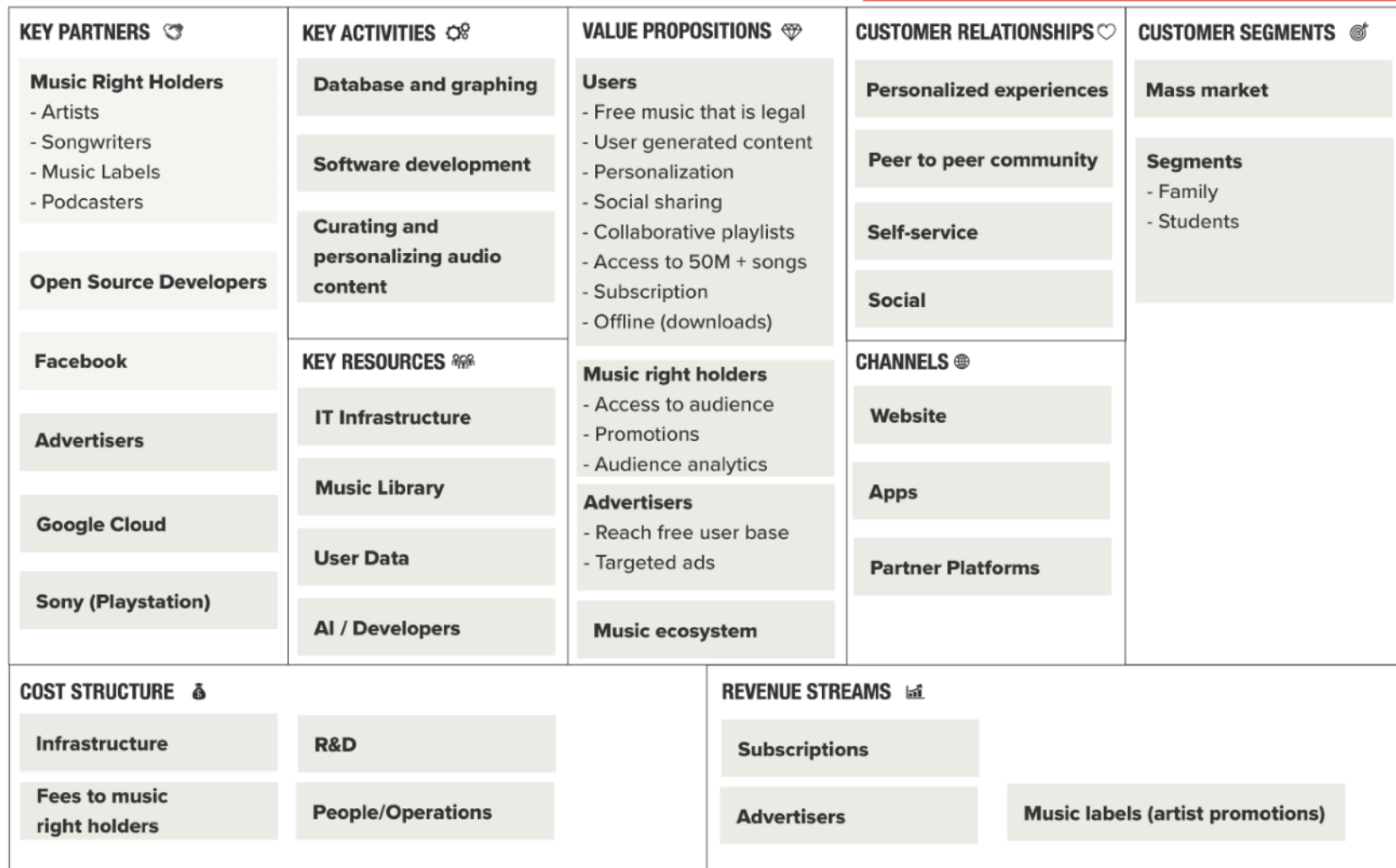


SPOTIFY BUSINESS MODEL

NOW GO INNOVATE



GARYFOX.CO



The Business Model Canvas is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License.