



SÉBASTIEN MORE

MODULE 4

Travailler son Business Plan

BUSINESS MODEL

FORMATION CRÉATION
D'ENTREPRISE

VERSION 1.0 - 05.05.2022



Définir son Business Model

Une des parties les plus importantes du Business Plan

Description du produit/service pour expliquer comment :

- ✓ Gagner de l'argent
- ✓ Se distinguer de la concurrence

Les prérequis :

- ✓ Bien avoir identifier la concurrence et ses forces/faiblesses
- ✓ Avoir identifié la valeur ajoutée attendue par les clients

Définir son Business Model

Une utilité pour tous :

- ✓ Avoir une présentation claire de son offre
- ✓ Bien expliquer comment le produit/service va générer de l'argent

**Bien définir son modèle économique est essentiel
pour bien réaliser son Business Plan
et obtenir le soutien de différents partenaires**

Ne pas confondre Business Model et Business Plan

- ✓ Business Model = présentation du comment l'entreprise va gagner de l'argent
- ✓ Business Plan = présentation du projet global de l'entreprise et de la manière dont va être mis en place le Business Plan (méthodes, besoins, pilotage...)

Le Business Model est une partie du Business Plan

Différents Business Models : les classiques

- ✓ **Production-vente** : l'entreprise vend directement sa production (artisans, agriculteurs...)
- ✓ **Distributeur** : l'entreprise vend les produits/services créés par une autre entreprise (magasin, cave...)
- ✓ **Low Cost** : l'entreprise vend à des prix inférieurs au marché en diminuant sa marge mais en misant sur une stratégie de volume (Lidl, Ryanair...)

Différents Business Models : les classiques

- ✓ **Self-service** : le client gère seul une partie de son expérience pour réduire le prix (McDonalds, Flunch...)
- ✓ **Produits associés** : l'entreprise vend de manière attractive des produits qui nécessitent l'achat de produits complémentaires pour fonctionner (Gillette, Nespresso...)
- ✓ **Services associés** : vente de produits qui nécessitent en plus la prise d'un service payant en plus (Orange, Playstation...)

Différents Business Models : les possibilités du net

- ✓ **Freemium** : modèle gratuit pour les fonctions de base, payant pour le contenu supérieur (Angry Birds, Deezer...)
- ✓ **Abonnement** : le service n'est pas vendu à l'unité mais est disponible indéfiniment contre un paiement régulier (Netflix, Spotify...)
- ✓ **Affiliation** : l'entreprise crée un réseau de consommateurs à qui proposer gratuitement des produits/services d'autres entreprises, qui la rémunère

Les éléments clés pour la définition de son Business Model :

- ✓ Partenaires clés
- ✓ Activités clés
- ✓ Ressources clés
- ✓ Proposition de valeur
- ✓ Relation Client
- ✓ Canaux
- ✓ Segments clients
- ✓ Structure de couts
- ✓ Flux de revenus

Définir son Business Model

Canvas utilisable pour structurer son Business Model

PARTENAIRES CLÉS Partenaires et fournisseurs indispensables pour créer la valeur recherchée	ACTIVITÉS CLÉS Comment créer la valeur recherchée ?	PROPOSITION DE VALEUR Que souhaite-t-on proposer au client à travers les produits/services de l'entreprise ?	RELATION CLIENT Quel type de relation avoir avec chaque segment de clientèle ?	SEGMENTS DE CLIENTS Pour quels groupes de clientèle l'entreprise crée de la valeur ?
	RESSOURCES CLÉS Quelles ressources nécessaires pour créer la valeur souhaitée ?		CANAUX Comment communiquer avec chaque segment de clientèle ?	
STRUCTURE DE COUTS Quels sont les couts de chaque activité clé et de chaque ressource clé pour créer la valeur recherchée ?			FLUX DE REVENUS Combien chaque segment de clients peut générer de revenus ? Combien les clients sont prêts à payer pour la valeur proposée ? Est-ce en adéquation avec les couts identifiés ?	