

Business model/Modèle économique
Stratégie de développement de projet
D'une Entreprise
Pr Amina Kchirid

C'est quoi

- **La matrice d'affaires ou le modèle économique** (*business model canvas*) est une représentation des volets essentiels d'une entreprise ou d'un nouveau projet ou produit
- Il s'agit de définir **la stratégie pour générer de l'argent**, il doit être construit pendant la rédaction du business plan
- Il est nécessaire de démontrer aux investisseurs et aux financiers en quoi votre projet est rentable et qu'il est générateur de gain
- C'est pour ça que le modèle économique est au Coeur de la construction du business plan
- Quel modèle économique va convertir l'offre de l'entreprise en valeur
- Ce modèle économique doit convaincre les futurs investisseurs

C'est quoi

- Le plus connu c'est celui *d'Alexander OSTERWALDER*
- https://www.youtube.com/watch?v=weW_LoWs_0U

Éléments clés

Il est question d'apporter des précisions sur

- Le financement de l'entreprise ;
- La proposition de valeur ;
- Le segment de clientèle visé ;
- La structure des coûts.
- Avoir analysé son environnement économique (marché en lien avec le secteur, marché d'entreprise, concurrence...) ;
- Avoir défini la mission et la vision de son entreprise ;
- Avoir fixé sa stratégie



Points à traiter

1. **Les clients cible de mon projet (pour qui):** il faut distinguer les différents segments de clients, directs , prescripteurs, particuliers, entreprises..
2. **Proposition de valeur (quoi et pourquoi):** c'est l'offre , produits et services qui répondent aux besoins de votre cible, **la valeur ajoutée** que vous proposez par rapport aux autres
3. **Canaux (comment):** Par quels canaux la proposition de valeur va être connue ? Comment vos clients vont choisir votre proposition de valeur à la place de celle d'un concurrent

Points à traiter

4. **Relations avec les clients (comment):** Quel type de relations allez-vous établir avec votre cible / chacun des segments de votre cible (SAV, assistance, co création...)
5. **Ressources clés (avec quoi):** Ce sont les ressources indispensables au fonctionnement de votre activité : locaux, matériels, machines, fonds financiers, ressources humaines, achats de compétences, logiciels, marque, brevet...
6. **Activités clés (quoi):** ce sont les activités indispensables au fonctionnement de votre entreprise : la production, la gestion logistique, l'ingénierie, la gestion d'un site web....

Points à traiter

7. Partenariats clés (avec qui): ce sont les intervenants stratégiques du projet, partenaires clés, fournisseurs clés

Les ressources qui seront procurées grâce aux partenariats et alliances parfois, des partenaires sont aussi des clients.

8. Flux de revenus (combien): comment chacun des segments de clients paiera? Forfait, prix fixes, prix négociables, prix par volume..

9. Structure des coûts (combien) : Quels sont les coûts les plus importants ? les activités les plus coûteuses ? les ressources les plus coûteuses, quelles sont les bases importantes en terme de coûts de votre projet?