

Formation : Business Model

make_sense

_learn _create _transform

LE BUSINESS MODEL

01

Le business model,
c'est quoi ?

02

Le business
model canvas

03

Quelques
exemples

_Le business model, c'est quoi ?

Afin de pouvoir développer ses activités et faire grandir son projet sur le long terme il est nécessaire de réfléchir à son modèle économique.

_Objectifs du business model

Pérenniser le fonctionnement de
l'organisation

Permettre le **développement** de
l'activité

_Risques évités

Limiter la **vulnérabilité** à l'évolution des financeurs

Eviter l'**épuisement** dans la recherche de fonds

Ne pas faire **dépendre** son ambition de financeurs externes

_Qu'est-ce que le business model ?

ou modèle économique

Le business model, c'est :



Une **vue d'ensemble** de l'entreprise & une réflexion sur toutes les **parties prenantes** de la société pour qui on crée de la valeur.



Un **modèle à tester** : pour trouver le modèle économique de son entreprise, l'entrepreneur va tester différentes pistes de modèles

Le business model, ce n'est pas :



Un **modèle figé dans le temps** : le modèle économique d'une entreprise sociale en création va donc évoluer.



Un **business plan ni un compte de résultat**, c'est une représentation dynamique de comment l'entreprise crée de la valeur.

_Qu'est-ce que le business model ?

La manière dont “une organisation crée, délivre et recueille de la valeur”

Alexander Osterwalder et Yves Pigneur

_Décrire la **logique de fonctionnement** et de **cohérence** de votre projet

_Décrire la **stratégie générale** de votre projet

_Visualiser en un coup d'oeil les **différents aspects** de votre projet ainsi que **toutes les parties prenantes**

_Trouver de nouveaux **leviers d'innovation** pour votre projet



_Question 1

Quelles sont vos parties prenantes ? Comment interagissent-elles avec vous ?

En tant que (nom de la partie prenante), **avec** (nom de votre entreprise), **je peux** (action) **et ainsi** (impact).

Exemples :

En tant que covoitureur-conducteur, avec Blablacar, je peux prendre des passagers lors de mes trajets et ainsi réduire mes coûts

En tant que covoitureur-passager, avec Blablacar, je peux trouver un covoitureur faisant le même trajet et ainsi voyager à faible coût

En tant que collectivité, avec Blablacar, je peux réduire les embouteillages et ainsi améliorer le cadre de vie de mes électeurs



_Le business model canvas

Un outil pour vous aider à répondre à des questions essentielles dans la construction de votre projet.

_Le business model canvas

Il permet de répondre à la question
QUI ?

Quelles sont les personnes touchées par la problématique que je souhaite résoudre ?

Qui est le client/bénéficiaire que je veux toucher ?

Quelle est ma stratégie pour y arriver ?

_Le business model canvas

Il permet de répondre à la question
QUOI ?

Ce que vous voulez offrir et qui apporte de la valeur au client

Votre proposition de valeur = votre idée de projet

Généralement un produit ou un service

_Le business model canvas

Il permet de répondre à la question
COMMENT ?

Avec quelles activités, quelles ressources clés et
quels partenaires souhaitez-vous mettre en
place votre projet ?

_Le business model canvas

Il permet de répondre à la question
COMBIEN ?

Combien est-ce que cela va me coûter ?

Quels revenus cela va-t-il générer ?

_Le business model canvas

Il permet de répondre à la question
**QUEL PROBLÉMATIQUE SOCIALE OU
ENVIRONNEMENTALE JE RÉSOUS ?**

La question principale qui conditionne toutes les autres.

9 .PARTENAIRES	8. ACTIVITÉS	2. OFFRE DE VALEUR	5. RELATION CLIENTS/ BÉNÉFICIAIRES	3. CIBLES
	7. RESSOURCES		4. CANAUX DE DISTRIBUTION	
10. COÛTS		6. REVENUS		
1. LES BÉNÉFICES SOCIAUX ET/OU ENVIRONNEMENTAUX				

9 .PARTENAIRES	8. ACTIVITÉS	2. OFFRE DE VALEUR	5. RELATION CLIENTS/ BÉNÉFICIAIRES	3. CIBLES
	7. RESSOURCES		4. CANAUX DE DISTRIBUTION	
10. COÛTS		6. REVENUS		
1. LES BÉNÉFICES SOCIAUX ET/OU ENVIRONNEMENTAUX <i>Quels sont les problèmes sociaux et/ou environnementaux que vous essayez de résoudre ? Qu'est-ce que votre business va améliorer ? Dans 5 ans, qu'est-ce que vous aurez changé dans la société ? Quel sera votre impact ?</i>				

9 .PARTENAIRES	8. ACTIVITÉS	2. OFFRE DE VALEUR <i>Quelle est la solution permettant de résoudre la problématique que vous avez identifiée ? (C'est le concept de votre projet)</i>	5. RELATION CLIENTS/ BÉNÉFICIAIRES	3. CIBLES
	7. RESSOURCES		4. CANAUX DE DISTRIBUTION	
10. COÛTS		6. REVENUS		
1. LES BÉNÉFICES SOCIAUX ET/OU ENVIRONNEMENTAUX <i>Quels sont les problèmes sociaux et/ou environnementaux que vous essayez de résoudre ? Qu'est-ce que votre business va améliorer ? Dans 5 ans, qu'est-ce que vous aurez changé dans la société ? Quel sera votre impact ?</i>				



_Offre de valeur

Qu'est-ce que votre entreprise va apporter à vos **clients** ?

Quelle est votre **valeur ajoutée** ?

Quels sont vos **points forts** par rapport à la concurrence ?

Quelle **association de produits / services** proposez-vous à chaque segment de clientèle ?

Quel **résultat** concret / mesurable peut-on attendre de votre solution ?

9 .PARTENAIRES	8. ACTIVITÉS	2. OFFRE DE VALEUR <i>Quelle est la solution permettant de résoudre la problématique que vous avez identifiée ? (C'est le concept de votre projet)</i>	5. RELATION CLIENTS/ BÉNÉFICIAIRES	3. CIBLES <i>Qui sont vos bénéficiaires (ceux qui bénéficient de l'impact social) ?</i> <i>Qui sont vos clients (ceux qui paient pour votre solution) ?</i> <i>Qui a intérêt à acheter votre solution ? Et qui en bénéficie directement ?</i>
	7. RESSOURCES		4. CANAUX DE DISTRIBUTION	
10. COÛTS		6. REVENUS		
1. LES BÉNÉFICES SOCIAUX ET/OU ENVIRONNEMENTAUX <i>Quels sont les problèmes sociaux et/ou environnementaux que vous essayez de résoudre ? Qu'est-ce que votre business va améliorer ? Dans 5 ans, qu'est-ce que vous aurez changé dans la société ? Quel sera votre impact ?</i>				



_Cible

Qui sont vos **clients** ? Qui a un intérêt à acheter votre solution ?

Quels sont les **différents "segments"** de clientèle que vous visez ?

Quel autre produit / service pourriez-vous développer pour **élargir votre clientèle** ?

Qui sont vos **bénéficiaires** ? Qui est directement impacté par votre solution ?

Votre bénéficiaire est-il également votre client ? Si non, qui prend en charge **les coûts** ?

9 .PARTENAIRES	8. ACTIVITÉS	2. OFFRE DE VALEUR <i>Quelle est la solution permettant de résoudre la problématique que vous avez identifiée ? (C'est le concept de votre projet)</i>	5. RELATION CLIENTS/ BÉNÉFICIAIRES	3. CIBLES <i>Qui sont vos bénéficiaires (ceux qui bénéficient de l'impact social) ?</i> <i>Qui sont vos clients (ceux qui paient pour votre solution) ?</i> <i>Qui a intérêt à acheter votre solution ? Et qui en bénéficie directement ?</i>
	7. RESSOURCES		4. CANAUX DE DISTRIBUTION <i>Par quel moyens délivrez-vous votre produit / service ?</i>	
10. COÛTS		6. REVENUS		
1. LES BÉNÉFICES SOCIAUX ET/OU ENVIRONNEMENTAUX <i>Quels sont les problèmes sociaux et/ou environnementaux que vous essayez de résoudre ? Qu'est-ce que votre business va améliorer ? Dans 5 ans, qu'est-ce que vous aurez changé dans la société ? Quel sera votre impact ?</i>				



_Canaux de distribution

Par quels canaux allez-vous **faire connaître** votre proposition de valeur ?

Quels sont les **canaux privilégiés** de vos clients ?

Par quels canaux allez-vous délivrer votre produit ou service ? Comment ?

Grâce à quels **moyens logistiques** ?

Quels seront vos **points de contact** avec vos clients ?

9 .PARTENAIRES	8. ACTIVITÉS	2. OFFRE DE VALEUR <i>Quelle est la solution permettant de résoudre la problématique que vous avez identifiée ? (C'est le concept de votre projet)</i>	5. RELATION CLIENTS/ BÉNÉFICIAIRES <i>Quels types de relations souhaitez-vous avoir ?</i>	3. CIBLES <i>Qui sont vos bénéficiaires (ceux qui bénéficient de l'impact social) ?</i> <i>Qui sont vos clients (ceux qui paient pour votre solution) ?</i> <i>Qui a intérêt à acheter votre solution ? Et qui en bénéficie directement ?</i>
	7. RESSOURCES		4. CANAUX DE DISTRIBUTION <i>Par quel moyens délivrez-vous votre produit / service ?</i>	
10. COÛTS		6. REVENUS		
1. LES BÉNÉFICES SOCIAUX ET/OU ENVIRONNEMENTAUX <i>Quels sont les problèmes sociaux et/ou environnementaux que vous essayez de résoudre ? Qu'est-ce que votre business va améliorer ? Dans 5 ans, qu'est-ce que vous aurez changé dans la société ? Quel sera votre impact ?</i>				



_Relations clients / bénéficiaires

Quels **types de relations** allez-vous établir avec vos clients / bénéficiaires ?

Comment seront-ils mis en relation avec vous ?

Via quel **support** ?

A quelle **fréquence** ?

En quoi ce type de relation vous **distingue**-t-il de vos concurrents ?

9 .PARTENAIRES	8. ACTIVITÉS	2. OFFRE DE VALEUR <i>Quelle est la solution permettant de résoudre la problématique que vous avez identifiée ? (C'est le concept de votre projet)</i>	5. RELATION CLIENTS/ BÉNÉFICIAIRES <i>Quels types de relations souhaitez-vous avoir ?</i>	3. CIBLES <i>Qui sont vos bénéficiaires (ceux qui bénéficient de l'impact social) ?</i> <i>Qui sont vos clients (ceux qui paient pour votre solution) ?</i>
	7. RESSOURCES		4. CANAUX DE DISTRIBUTION <i>Par quel moyens délivrez-vous votre produit / service ?</i>	<i>Qui a intérêt à acheter votre solution ? Et qui en bénéficie directement ?</i>
10. COÛTS		6. REVENUS <i>Les revenus que vous allez gagner en vendant votre produit/service ou grâce à vos partenariats</i>		
1. LES BÉNÉFICES SOCIAUX ET/OU ENVIRONNEMENTAUX <i>Quels sont les problèmes sociaux et/ou environnementaux que vous essayez de résoudre ? Qu'est-ce que votre business va améliorer ? Dans 5 ans, qu'est-ce que vous aurez changé dans la société ? Quel sera votre impact ?</i>				



Revenus

Pour quelle **offre de valeur** vos clients sont-ils prêts à payer ?

Quel **format de vente** de votre produit / service allez-vous mettre en place ?

Quel **mode de paiement** vos clients souhaitent-ils utiliser ?

Si vous deviez ajouter 2 **nouvelles sources de revenus**, quelles seraient-elles ?

_Innover sur ses revenus

Quelques exemples



Monétiser une offre premium, pour démocratiser le coeur de l'offre

Kodable : apprendre à un maximum d'enfants à savoir coder grâce à un contenu pédagogique et ludique.

Innovation : Le contenu pédagogique de base est gratuit et ouvert à tous. Une offre plus complète pour les écoles est payante.

Résultats : utilisé par 50% des classes maternelles américaines.

Identifier les bénéficiaires indirects et leur faire payer le service

Cresus : lutte contre le surendettement.

Innovation : démontrer aux établissements financiers qu'ils perdent de l'argent avec le surendettement et leur proposer de lutter ensemble contre ce fléau à travers un outil digital, la formation de leurs conseillers bancaires à la prise en charge et l'accompagnement des clients les plus critiques.

Résultats : 65 établissements partenaires, 750 conseillers formés, passé de 5000 à 50 000 bénéficiaires en 3 ans, forfait d'accompagnement de centaines de clients des établissements/



_Innovover sur ses revenus

Quelques exemples

Vendre des prestations aux entreprises utilisatrices

Micro-don : financer des associations en proposant au grand public de faire un micro-don en arrondissant leur facture ou leur bulletin de salaire.

Innovation : MicroDon ne se rémunère pas par une commission mais pas la prestation de service qu'il offre aux entreprises et magasins partenaires. Pour ces entreprises soucieuses de leur RSE, c'est un moyen d'insuffler l'engagement et d'impliquer leurs parties prenantes, clients et salariés, dans leur action solidaire.

Résultats : 200 sociétés et plus de 2 000 magasins partenaires, 4 millions d'euros reversés, 350 associations aidées en 2017.

Monétiser les coûts évités à des tiers

Siel Bleu : L'inactivité physique entraîne de lourdes répercussions sur le nombre d'années de vie en bonne santé et peut parfois aller jusqu'à causer la mort.

Innovation : Siel Bleu a fait une étude d'impact avec McKinsey qui démontre que leurs activités pourraient faire économiser 15 milliards d'euros sur 3 ans à la société. Des mutuelles proposent ainsi à leurs adhérents des ateliers Siel Bleu afin de diminuer les frais de santé complémentaires pris en charge. L'objectif à terme étant d'être reconnu comme une action de prévention remboursée par la sécurité sociale.

Résultats : 100,000 bénéficiaires et 450 salariés.



_Innover sur ses revenus

Quelques exemples



Monétiser l'accès aux bénéficiaires

Les Talents d'Alphonse: permettent de recréer du lien intergénérationnel en permettant à des seniors de transmettre des savoir-faire manuels à des curieux

Innovation : Les Talents d'Alphonse valorise leur accès à une communauté de seniors actifs afin de diffuser du contenu permettant de mieux se comprendre entre générations

Résultats : Depuis 2016, 300+ seniors inscrits, 3000+ demandes de curieux, 2000+ heures d'échanges

<p>9 .PARTENAIRES</p>	<p>8. ACTIVITÉS</p>	<p>2. OFFRE DE VALEUR <i>Quelle est la solution permettant de résoudre la problématique que vous avez identifiée ? (C'est le concept de votre projet)</i></p>	<p>5. RELATION CLIENTS/ BÉNÉFICIAIRES <i>Quels types de relations souhaitez-vous avoir ?</i></p>	<p>3. CIBLES <i>Qui sont vos bénéficiaires (ceux qui bénéficient de l'impact social) ?</i></p> <p><i>Qui sont vos clients (ceux qui paient pour votre solution) ?</i></p> <p><i>Qui a intérêt à acheter votre solution ? Et qui en bénéficie directement ?</i></p>
<p>7. RESSOURCES <i>Financières, humaines, logistiques, propriété intellectuelle, etc.</i></p>		<p>4. CANAUX DE DISTRIBUTION <i>Par quel moyens délivrez-vous votre produit / service ?</i></p>		
<p>10. COÛTS</p>		<p>6. REVENUS <i>Les revenus que vous allez gagner en vendant votre produit/service ou grâce à vos partenariats</i></p>		
<p>1. LES BÉNÉFICES SOCIAUX ET/OU ENVIRONNEMENTAUX <i>Quels sont les problèmes sociaux et/ou environnementaux que vous essayez de résoudre ? Qu'est-ce que votre business va améliorer ? Dans 5 ans, qu'est-ce que vous aurez changé dans la société ? Quel sera votre impact ?</i></p>				



Ressources

Quelles sont les **ressources clés** sans lesquelles votre business n'existerait pas ?

Comment **optimiser** vos ressources pour réduire vos coûts ?

9 .PARTENAIRES

8. ACTIVITÉS

Vos activités clés ? (= votre coeur de métier)

7. RESSOURCES

Financières, humaines, logistiques, propriété intellectuelle, etc.

2. OFFRE DE VALEUR

Quelle est la solution permettant de résoudre la problématique que vous avez identifiée ? (C'est le concept de votre projet)

5. RELATION CLIENTS/ BÉNÉFICIAIRES

Quels types de relations souhaitez-vous avoir ?

4. CANAUX DE DISTRIBUTION

Par quel moyens délivrez-vous votre produit / service ?

3. CIBLES

Qui sont vos bénéficiaires (ceux qui bénéficient de l'impact social) ?

Qui sont vos clients (ceux qui paient pour votre solution) ?

Qui a intérêt à acheter votre solution ? Et qui en bénéficie directement ?

10. COÛTS

6. REVENUS

Les revenus que vous allez gagner en vendant votre produit/service ou grâce à vos partenariats

1. LES BÉNÉFICES SOCIAUX ET/OU ENVIRONNEMENTAUX

Quels sont les problèmes sociaux et/ou environnementaux que vous essayez de résoudre ? Qu'est-ce que votre business va améliorer ? Dans 5 ans, qu'est-ce que vous aurez changé dans la société ? Quel sera votre impact ?



Activités

Concevoir votre offre

La **distribuer**

Etablir une **relation client**

Gérer les différents **modes de revenus**

9 .PARTENAIRES

Vos sponsors, partenaires, et fournisseurs externes pour vous aider à proposer votre solution?

8. ACTIVITÉS

Vos activités clés ? (= votre coeur de métier)

7. RESSOURCES

Financières, humaines, logistiques, propriété intellectuelle, etc.

2. OFFRE DE VALEUR

Quelle est la solution permettant de résoudre la problématique que vous avez identifiée ? (C'est le concept de votre projet)

5. RELATION CLIENTS/ BÉNÉFICIAIRES

Quels types de relations souhaitez-vous avoir ?

4. CANAUX DE DISTRIBUTION

Par quel moyens délivrez-vous votre produit / service ?

3. CIBLES

Qui sont vos bénéficiaires (ceux qui bénéficient de l'impact social) ?

Qui sont vos clients (ceux qui paient pour votre solution) ?

Qui a intérêt à acheter votre solution ? Et qui en bénéficie directement ?

10. COÛTS

6. REVENUS

Les revenus que vous allez gagner en vendant votre produit/service ou grâce à vos partenariats

1. LES BÉNÉFICES SOCIAUX ET/OU ENVIRONNEMENTAUX

Quels sont les problèmes sociaux et/ou environnementaux que vous essayez de résoudre ? Qu'est-ce que votre business va améliorer ? Dans 5 ans, qu'est-ce que vous aurez changé dans la société ? Quel sera votre impact ?



Partenaires

Qui sont vos **principaux partenaires** ?

Quels **différents types** de partenariats pouvez-vous créer ?
(fournisseurs, financiers, communication etc.)

Quelles **ressources** vous procurent vos partenaires ?

Quelles **activités** réalisent-ils pour vous ?

9 .PARTENAIRES

Vos sponsors, partenaires, et fournisseurs externes pour vous aider à proposer votre solution?

8. ACTIVITÉS

Vos activités clés ? (= votre coeur de métier)

7. RESSOURCES

Financières, humaines, logistiques, propriété intellectuelle, etc.

2. OFFRE DE VALEUR

Quelle est la solution permettant de résoudre la problématique que vous avez identifiée ? (C'est le concept de votre projet)

5. RELATION CLIENTS/ BÉNÉFICIAIRES

Quels types de relations souhaitez-vous avoir ?

4. CANAUX DE DISTRIBUTION

Par quel moyens délivrez-vous votre produit / service ?

3. CIBLES

Qui sont vos bénéficiaires (ceux qui bénéficient de l'impact social) ?

Qui sont vos clients (ceux qui paient pour votre solution) ?

Qui a intérêt à acheter votre solution ? Et qui en bénéficie directement ?

10. COÛTS

Quels sont les aspects de votre modèle économique qui va générer des coûts ? Quels sont-ils ?

6. REVENUS

Les revenus que vous allez gagner en vendant votre produit/service ou grâce à vos partenariats

1. LES BÉNÉFICES SOCIAUX ET/OU ENVIRONNEMENTAUX

Quels sont les problèmes sociaux et/ou environnementaux que vous essayez de résoudre ? Qu'est-ce que votre business va améliorer ? Dans 5 ans, qu'est-ce que vous aurez changé dans la société ? Quel sera votre impact ?



_Coûts

Quels sont les **coûts les plus importants** de votre projet ?

Quelles sont les **activités** les plus coûteuses ?

Quelles sont les **ressources** les plus coûteuses ?

Comment pourriez-vous **réduire** ces coûts ?

_Innover sur ses coûts

Quelques exemples

Mobiliser les bénéficiaires



La Louve : propose une alimentation de qualité, à prix réduit, en majorité bio, locale et artisanale.

Innovation : La main d'oeuvre est la deuxième source de coûts dans la grande distribution. Afin de donner accès à une alimentation de qualité à un coût accessible, la Louve propose à ses adhérents de participer bénévolement à la gestion du magasin et ainsi avoir accès à des tarifs plus abordables. (il faut donner 3h de travail pour pouvoir y faire ses courses)

Résultats : success story à New York, a ouvert en 2017 à Paris, 4000 adhérents.

S'appuyer sur des réseaux de distribution existants



Compte Nickel : donner accès à des moyens de paiement aux 2,5 millions d' "interdits bancaires" et aux plus précaires.

Innovation : Compte Nickel a fait un partenariat avec des buralistes pour distribuer cette nouvelle offre low cost. On peut ouvrir un compte dans un bureau de tabac

Résultats : 400 000 comptes ouverts en 3 ans, +2500 buralistes agréés, rachetés par BNP 200 millions d'euros.

_Innover sur ses coûts

Quelques exemples



Transformer des déchets en ressources

Too Good To Go : propose aux commerçants de mettre en ligne leurs invendus de la journée sur une appli où ils sont revendus à petit prix au lieu d'être jetés.

Innovation : Too Good to Go crée de la valeur et développe son offre à partir de matière première qui auraient dû être jetées. Il s'agit donc de créer de la valeur à partir de matière première qui devrait ne plus en avoir.

Résultats : 400 000 téléchargements, 1 600 commerces partenaires, 250 000 repas sauvés

Externaliser la production ou une partie des activités

Love Your Waste : sensibilise les acteurs de la restauration collective au sujet du gaspillage alimentaire et collecte les déchets alimentaires pour les transformer en biogaz grâce à la méthanisation

Innovation : Love your waste fait appel à des salariés en insertion pour collecter les déchets dans les restaurants en insertion. Pour cela Love your Waste fait appel à une entreprise d'insertion qui réalise le suivi et l'encadrement des salariés en insertion.

Résultats : 349 tonnes de déchets valorisés et 7500 personnes sensibilisés



Le business model un outil de pilotage évolutif et qui s'accorde avec les principes du lean startup.

_Quelques exemples

Des modèles économiques qui ont fait leurs preuves.

_La vente ONE SHOT

Vendre un produit ou un service à un client

1. Différents modèles possibles :

- _ vente avec ou sans intermédiaires (modèle des AMAP)
- _ vente en boutique, à domicile (réunion tupperware) en ligne, etc.

2. Différents variantes possibles :

- _ plateformes e-commerce (Amazon, etc.)
- _ modèle des enchères (Ebay)



_La vente par abonnement

Vendre un produit ou un service sous forme d'abonnement avec une durée et fréquence choisie.

L'avantage de cette méthode est notamment de **fidéliser les clients**, en leur proposant un **tarif dégressif** sous réserve d'avoir un **engagement minimum** de 1 an par exemple.

Exemples :

- **Classique** : Journaux, salle de sport, forfait téléphonique, etc.
- **Le modèle des "box"** : Vente d'échantillons (cosmétiques, alimentaires) livrés mensuellement.
→ Si les produits vous plaisent, vous pouvez ensuite les acheter en boutique !



_Le modèle de la commission

Prélever une commission sur une mise en relation entre plusieurs personnes pour un service précis.

*C'est le cas de nombreuses **plateformes** internet qui proposent des **services "du quotidien"** entre particuliers. Pour qu'un tel modèle puisse fonctionner, il faut avoir un **grand nombre d'utilisateurs** !*

Exemples :

- _ **Blablacar** : Commission prélevée sur chaque mise en relation entre conducteur et passager.
- _ **AirBnB** : Commission prélevée sur chaque mise en relation entre hébergeur et voyageur



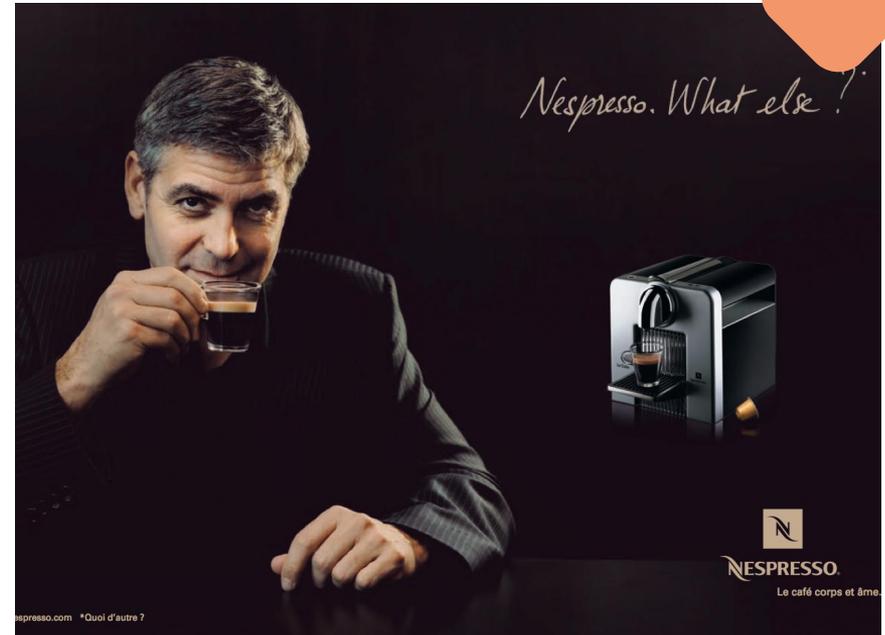
_Le modèle de l'imprimante

Vendre un produit à un prix plutôt bas et abordable pour le marché, mais avec un produit ou service associé plus onéreux, qui contraint le client à être fidèle à votre marque.

C'est également le fonctionnement de la plupart des modèles **"low-cost"** qui propose un coût d'entrée très bas, et des **services "extra"** très onéreux (ex. Ryanair).

Exemples :

- _ Les imprimantes (60€) et les cartouches d'encre (37€)
- _ Les machines à café et les capsules



_Le modèle freemium

Combinaison d'une offre gratuite pour un segment de clients, et d'une offre payante "premium" pour un autre segment.

Les revenus générés par le **service payant** permettent de proposer le **service gratuit** !

Exemples :

_ **Skype** : Service gratuit pour communiquer par ordinateur et service Premium pour appeler fixes et mobiles partout dans le monde

_ **Spotify** : Ecouter de la musique gratuitement, à condition d'écouter des pubs et Service Premium avec écoute illimitée sans pub



9 .PARTENAIRES

Vos sponsors, partenaires, et fournisseurs externes pour vous aider à à proposer votre solution?

8. ACTIVITÉS

Vos activités clés ? (= votre coeur de métier)

7. RESSOURCES

Financières, humaines, logistiques, propriété intellectuelle, etc.

2. OFFRE DE VALEUR

Quelle est la solution permettant de résoudre la problématique que vous avez identifiée ? (C'est le concept de votre projet)

5. RELATION CLIENTS/ BÉNÉFICIAIRES

Quels types de relations souhaitez-vous avoir ?

4. CANAUX DE DISTRIBUTION

Par quel moyens délivrez-vous votre produit / service ?

3. CIBLES

Qui sont vos bénéficiaires (ceux qui bénéficient de l'impact social) ?

Qui sont vos clients (ceux qui paient pour votre solution) ?

Qui a intérêt à acheter votre solution ? Et qui en bénéficie directement ?

10. COÛTS

Quels sont les aspects de votre modèle économique qui va générer des coûts ? Quels sont-ils ?

6. REVENUS

Les revenus que vous allez gagner en vendant votre produit/service ou grâce à vos partenariats

1. LES BÉNÉFICES SOCIAUX ET/OU ENVIRONNEMENTAUX

Quels sont les problèmes sociaux et/ou environnementaux que vous essayez de résoudre ? Qu'est-ce que votre business va améliorer ? Dans 5 ans, qu'est-ce que vous aurez changé dans la société ? Quel sera votre impact ?

Merci de votre
attention !

Contactez-nous



Loan Cong
Entrepreneurs Programs Manager

loan@makesense.org
+33 6 75 47 91 80

A vous de jouer !

make_sense

_learn _create _transform

Contact



Loan Cong

Responsable de programmes
d'entrepreneuriat social

loan@makesense.org
+33 6 75 47 91 80