Top of Form

Business Model Canvas

Bottom of Form

| *Partenaires clés*   * Distributeur qui ont un réseau bien ancré pour la vente * Partenariat commercial avec entreprises du secteur de la pêche | *Activités clés*   * Culture du bambou près de nos usines * Transformation du bambou * Fabrication du filet de pêche * Vente et livraison des filets * Processus d'amélioration continue pour améliorer et optimiser nos procédés de transformation du bambou * Marketing pour vendre (publicité et prospection de nouveaux clients | *Offre (proposition de valeur)*   * Filet + résistant et meilleure qualité par rapport au nylon * Moins de pollution (filet perdu ou troué) donc pêche + durable * Meilleur rentabilité dans le temps * Améliorer la réputation des entreprises de pêche à qui nous vendons (pêche + éco responsable) | | *Relation client*   * Circuit court (vente direct) * Service de marketing intégré * Service de reprise des filets pour les recycler et en refaire des nouveaux | *Segments de clientèle*   * Professionnels de la pêche (petites et grande compagnies) pêchant en haute mer * Distributeurs |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Ressources clés*   * De l’espace pour cultiver le Bambou * main d’œuvre * Electricité , * machines * Infrastructures | *Canaux de distribution*  Canal privilégié : Vente direct (limiter le nombre d'intermédiaire)     * Site internet * Vente à des entreprises qui ont déjà des canaux de distribution bien ancrées |
| *Structure des coûts*   * Transformation du bambou en fibre (electricité) * Et fabrication du filet à partir de la fibre (électricité, eau ,produits ) * Investissement (machines, bâtiments) , main d’œuvre (salaire) et les charges * Marketing | | | *Sources de revenus*  Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ?  Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ?  Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ?   * entreprises de pêche prêt a payer un peu plus cher que les filets en nylon en vue de l’amélioration de la qualité du filet et de la durée de vie   (entre 10 et 25% plus chers )   * Subventions de l’état pour l’aide à l’innovation | | |
| *Coûts environnementaux et sociaux*   * *Utilisation de produits chimiques (processus d'amélioration continue qui vise à enlever l’utilisation de produits chimiques dans notre procédé de fabrication)* * *Besoin d’espace pour les infrastructures et la culture du bambou* | | | *Bénéfices sociaux et environnementaux*   * *Création d’emplois pour les personnes habitants aux alentours* * *moins de pollution marine et filets perdus car les filets en bambou durent plus longtemps et sont biodégradables* * *moins de pollution visuelle liée aux filets abandonnés sur les plages* | | |
| *financement du projet*   * *fondations et organisations environnementales ( subvention pour les innovations visant à préserver l’environnement )* * *investisseurs privés* * *partenariat commercial avec entreprise secteur de la pêche* | | |  | | |

Top of Form