Nom de l'entreprise : Hélic'tricité

Date:

Business Model Canvas

Partenaires clés

Qui sont vos partenaires clés ?
Qui sont vos fournisseurs clés ?
Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ?
Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellent ?

- Leroy Marlin : fournisseur de tôle
- CME Transformateur : fournisseur pour le transformateur
- EDF : collaborateur nécessaire pour déterminer la part d'électricité produite
- Magasins de bricolages (Brico Dépôt, Castorama, etc.) : distribution du produit

Activités clés

Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l'offre ? (logistique, marketing, production…)
Quel lien avec les canaux de distribution ?
Quel lien avec la relation client ?
Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?

- Conception
- Marketing
- Services financiers

Ressources clés

Quelles ressources clés la production de l'offre requiert-elle ?
Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ?

- Gouttière
- Système électrique
- Un réseau de partenaires

Offre (proposition de valeur)

Quelle proposition de valeur pour les clients ?
Quelles solutions concrètes l'offre apporte-t-elle aux clients ?
Quelles solutions l'offre apporte-t-elle à chacun des segments de clientèle ?
Quelle réponse l'offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ?

- Offre : turbine permettant de générer de l'électricité
- Turbine permettant ainsi d'économiser de l'argent en produisant soi-même une part de son énergie

Relation client

Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de l'entreprise ?
Lister les types de relations client.
Comment la relation client s'intègre-t-elle au reste du modèle économique ?
Quel en est le coût ?

- Montage de la structure
- Service après-vente
- Accompagnement à l'installation

Canaux de distribution

A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ?
Comment les différents canaux s'intègrent-ils ?
Quel est le canal privilégié ?
Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ?

- Magasins de bricolage (physiques)
- Sites internet

Segments de clientèle

Quels sont les segments de clientèle cibles ?
Pour qui crée-t-on de la valeur ?

- Habitants de maison exclusivement
- En ville ou en campagne
- Utilisateurs voulant réaliser de petites économies dans une démarche écoresponsable

Structure des coûts

Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ?
Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ?
Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?

- Dépenses sur l'année pour un local de 254 m2 à Lille
  loyer: 25 000/an
  gaz: 1360€/an
  électricité 2213€/an
  => 28 573€/an

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 ?

- Revenus vente: 22€ l'unité donc 22*5000 = 110 000€
- Aides financières
- Concours national à l'aide à la création d'entreprises : aides pouvant aller jusqu'à 450 000€
- Concours french tech : aides pouvant aller jusqu'à 30 000 €
- l'ACRE: 45% des ARE => 5927,85/an
- NACRE: aide pour les nouvelles entreprises 250 000€

• Coûts variables en fonction de l'évolution du marché coût transport: 257,18€ • Coûts fixes 3 ouvriers intérimaires (3*1500/mois) 2 chargés communication (2*2000/mois 2 chargés business (2*3000/mois) 2 Ingénieur électrique (2*3000/mois) 1 responsable usine (3000/mois) => 282 000€/an • Investissement On compte 20 cm2 par hélice donc pour une production de 5000 quantité on compte 10 m2 150€ Transformateur : 15*5000 = 75 000€ Tapis roulant 2896€ Fonderie de pvc 1850€ Moules hélices Bassin de de refroidissement des hélices 2470€ Transpalettes 772,99 Palettes 7€ Cartons 111€ Marketing: 900€ => 8273,49 €/an • TOTAL : 395 003,67€/an	• Statut jeune entreprise innovante : bénéficier régime sociale et fiscale avantageux • Crédit d'impôts recherche : financer jusqu'à 30% de dépenses pour la recherche dans la limites de 100 millions d'euros • L'Aide pour la Faisabilité de l'Innovation (AFI) ; 40 000€ • L'Aide pour le Développement de l'Innovation (ADI) ; • Partenariats Régionaux d'Innovation (PRI) 200 000€ • Sur 3 ans: 1,4 millions de recettes (au maximum) • TOTAL : 228 773, 64€ de bénéfices sur 3 ans