

# Business Model Canvas

<p><b>Partenaires clés</b></p> <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fournisseur des bâches en PVC, des cuves, des matériaux (PVC) pour les tiges, l'armature centrale (exemple : Leroy Merlin)</li> <li>• Fournisseur de panneau(x) solaire(s) et moteur</li> </ul>	<p><b>Activités clés</b></p> <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conception</li> <li>• Marketing ( site, réseaux sociaux, application)</li> <li>• Logistique</li> <li>• Production</li> <li>• Livraison</li> <li>• Installation du modèle pour les agriculteurs</li> </ul>	<p><b>Offre (proposition de valeur)</b></p> <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Économiser de l'argent</li> <li>• Récolter la rosée pour arroser (champs et potagers) et pour les élevages</li> <li>• Collecter une partie de la pluie</li> <li>• Comblent les besoins en eau</li> </ul>	<p><b>Relation client</b></p> <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modèle d'essais (1 mois)</li> <li>• Service individuel : contact sur application, site et numéro de téléphone</li> <li>• Service après vente</li> <li>• Garantie avec l'abonnement à l'application</li> </ul>	<p><b>Segments de clientèle</b></p> <p>Quels sont les segments de clientèle cibles ?          Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Agriculteurs et particuliers : meilleure gestion et économie d'eau, utilisation d'une ressource non exploitée (rosée)</b></li> </ul>
	<p><b>Ressources clés</b></p> <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bâche et structure en PVC</li> <li>• Cuve</li> <li>• Panneau solaire et batterie</li> <li>• Camions de livraison</li> <li>• Ressources humaines : employés de l'usine et livreur/technicien pour l'installation et la maintenance</li> </ul>		<p><b>Canaux de distribution</b></p> <p>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 ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Site internet EcoDew.fr</li> <li>• Réseaux sociaux : @eco_dew</li> <li>• Application EcoDew</li> <li>• Magasin de bricolage (Leroy Merlin, Brico Dépôt...)</li> </ul>	

### *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 ?

- Les principales dépenses pour le modèle agriculteur :
  - Bâche en PVC souple (500 € pour 100 m<sup>2</sup>)
  - Structure PVC : 16 tiges de soutien pour 100 € et une armature centrale pour 50 € (0.60 € le kilo)
  - Cuve de 1 000 L pour 150 €
  - Moteur et panneau(x) solaire(s) pour 220 € (TVA réduite à 10 % au lieu de 20%)
- Usines pour le moulage de la structure centrale, machines, personnel pour la fabrication et la livraison / installation
- Modèle particulier moins coûteux (plus petit et sans système électrique)

### *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 ?

- Modèle pour les particuliers (vendu 590 euros) et pour les agriculteurs (vendu 990 euros): plus grand, fermeture automatique et application pour le suivi des données (niveau d'eau, problème structurel...)
- Vente, service d'aide à l'installation (payant pour les particuliers et abonnement pour l'application.
- Achat via le site internet ou en magasin
- Aides régionales et gouvernementales :
  - Crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE)
  - Les Crédits d'impôts verts
  - Incitations financières à l'investissement vert
  - Exonérations fiscales et réductions de taxes

### *Coût social et environnemental*

- Impact environnemental du PVC (43% de dérivés du pétrole)
- Investissement conséquent pour les clients
- Juste rémunération des employés

### *Bénéfice social et environnemental*

- Recyclage du PVC à 100% (de nombreuses fois et sans dégradation des propriétés)
- Economie d'eau (utilisation d'une source d'eau autre que la pluie)
- Economie d'argent réalisée à long terme pour les clients
- Geste pour l'environnement