

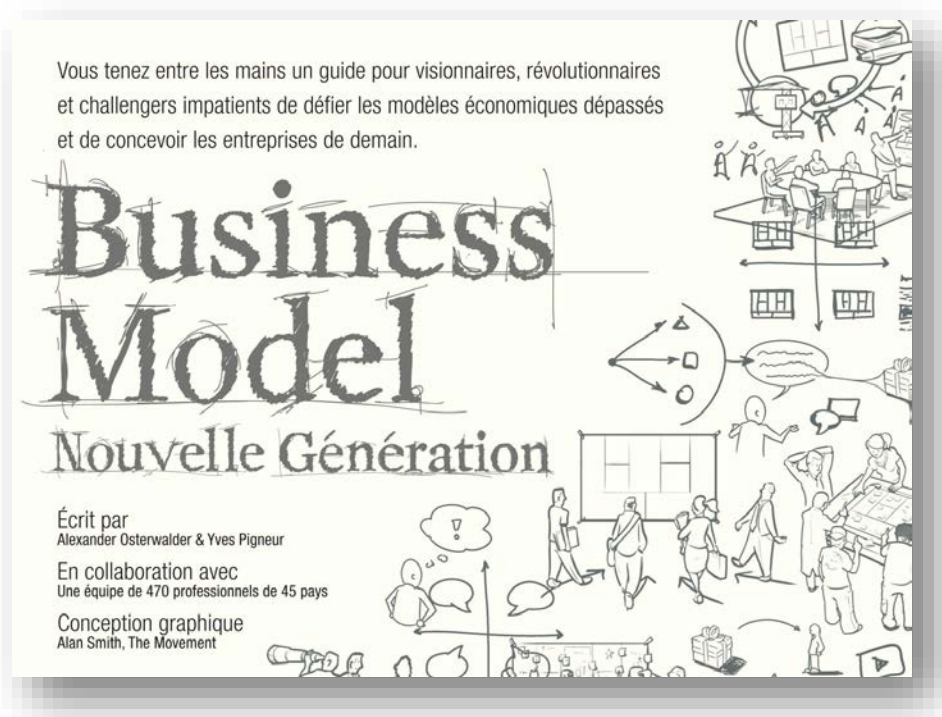


Le Business Model Canvas

La lecture de ce support est **indispensable avant** votre participation aux séances tutorées

Les auteurs

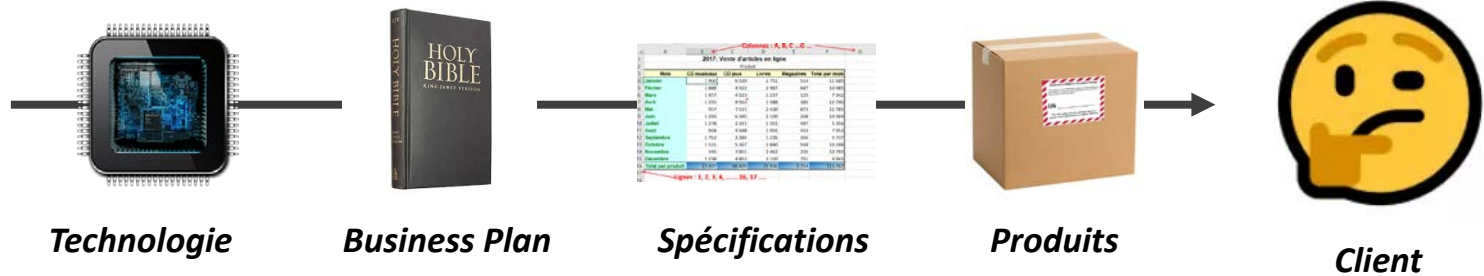
- Alexandre OSTERWALDER & Yves PIGNEUR



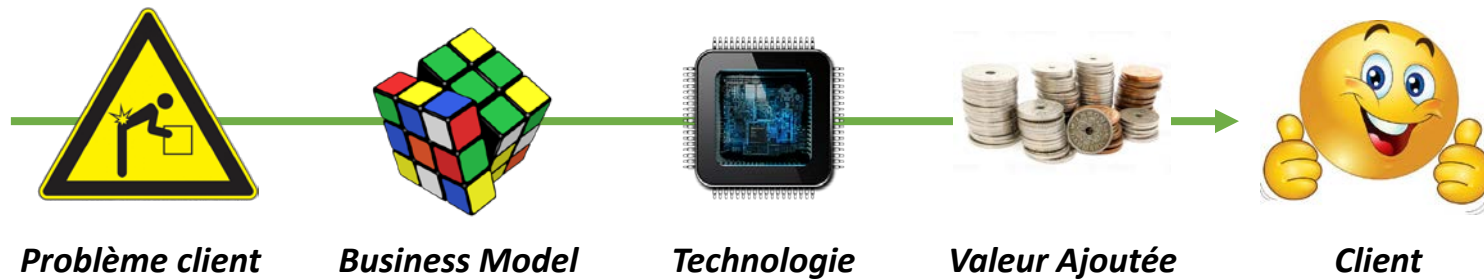
Construction d'un projet

- Il y a deux approches :

Approche classique



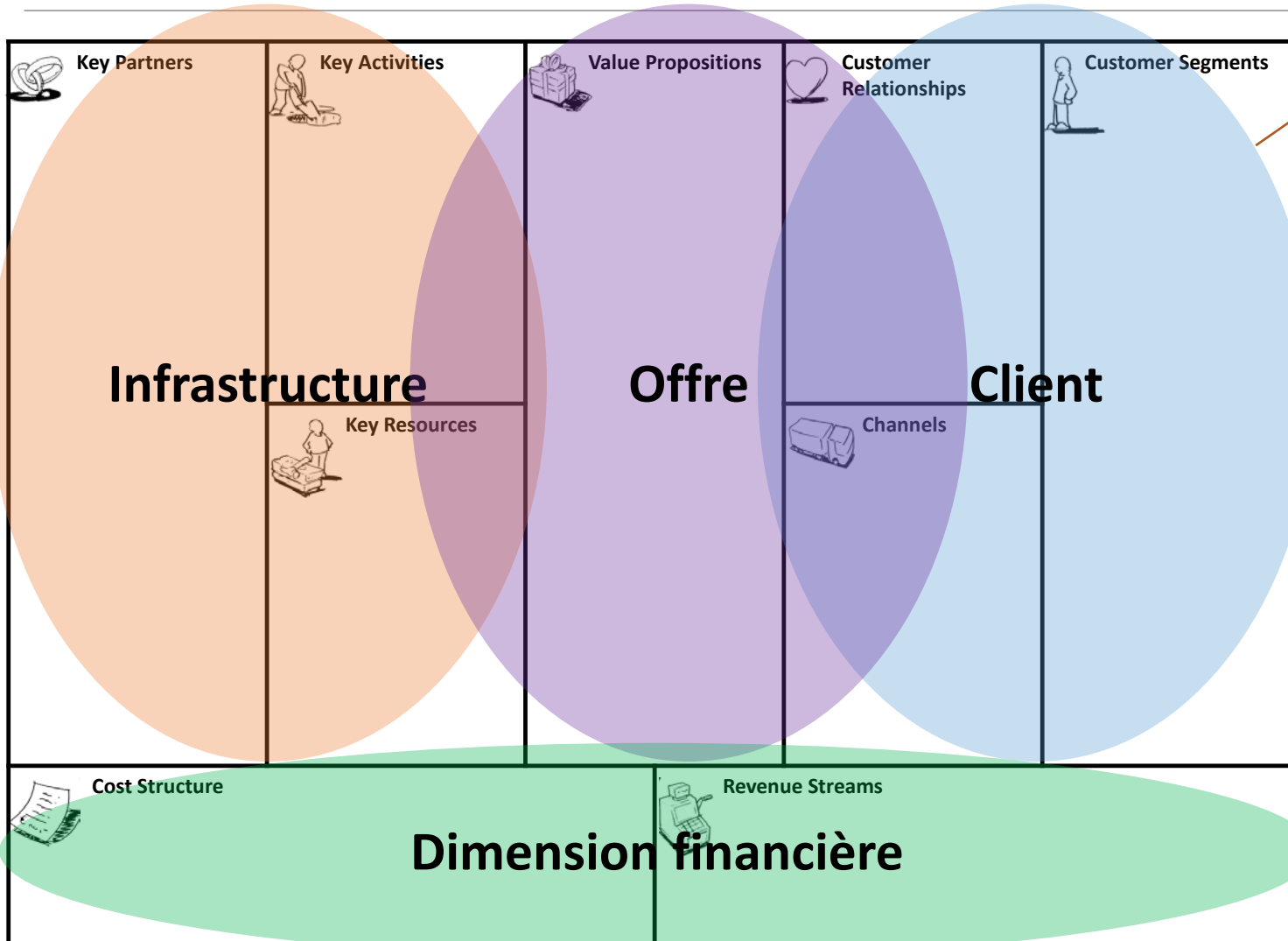
Approche nouvelle génération



Définitions

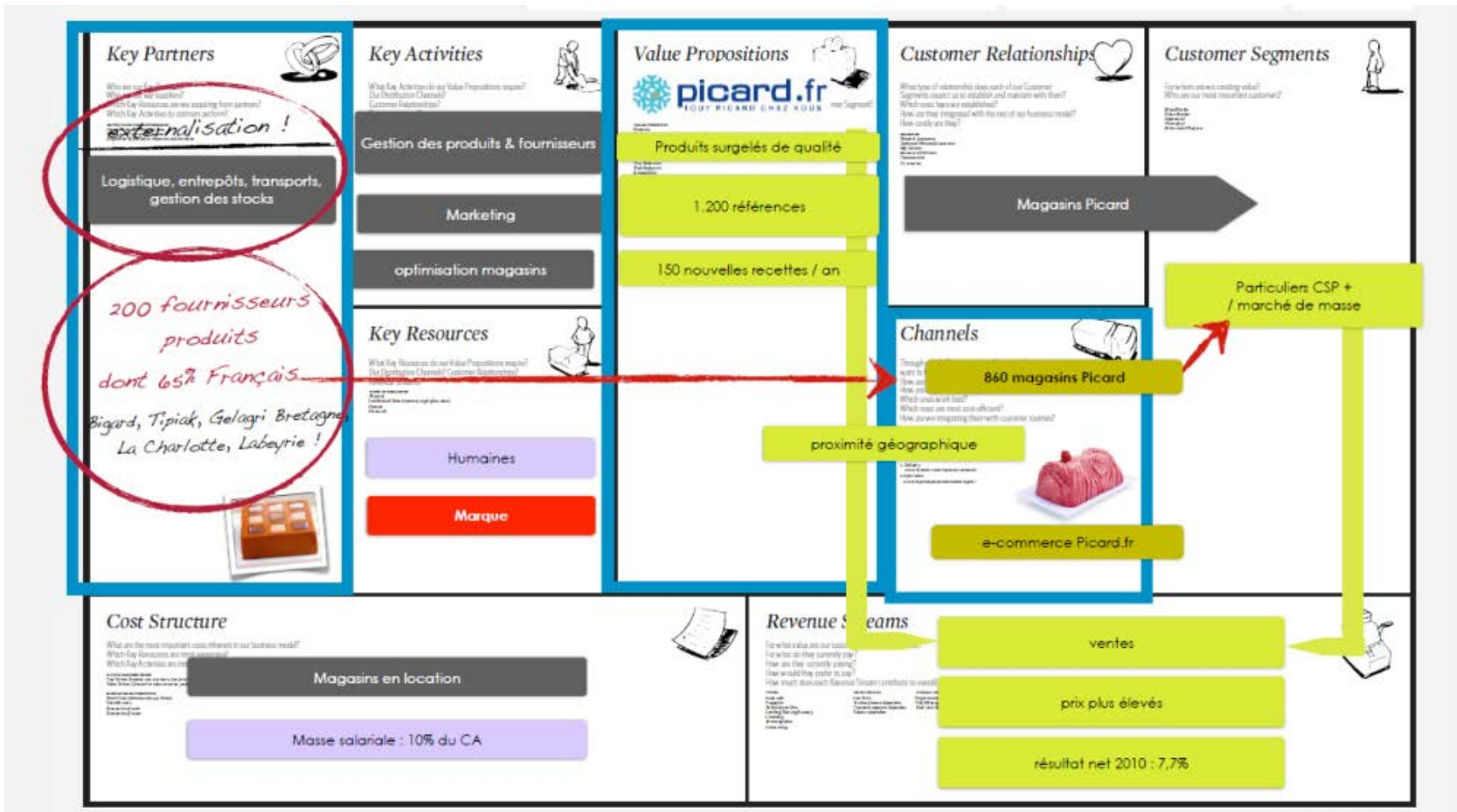
- **Ne pas confondre «business model» et «business plan» :**
 - **Le business plan** (ou plan d'affaires) : document présentant la stratégie de l'entreprise et son plan financier
 - **Le business model** : le business model ou modèle économique décrit les principes selon lesquels une organisation crée, délivre et capture de la valeur
 - **Le business model** positionne l'entreprise au sein de la chaîne de valeur : ses relations avec ses clients, fournisseurs et partenaires afin de générer du profit.
 - Du **BM traditionnel** (production/vente) – franchise aux BM de la nouvelle économie : plateforme collaboratives, e-commerce, freemium...

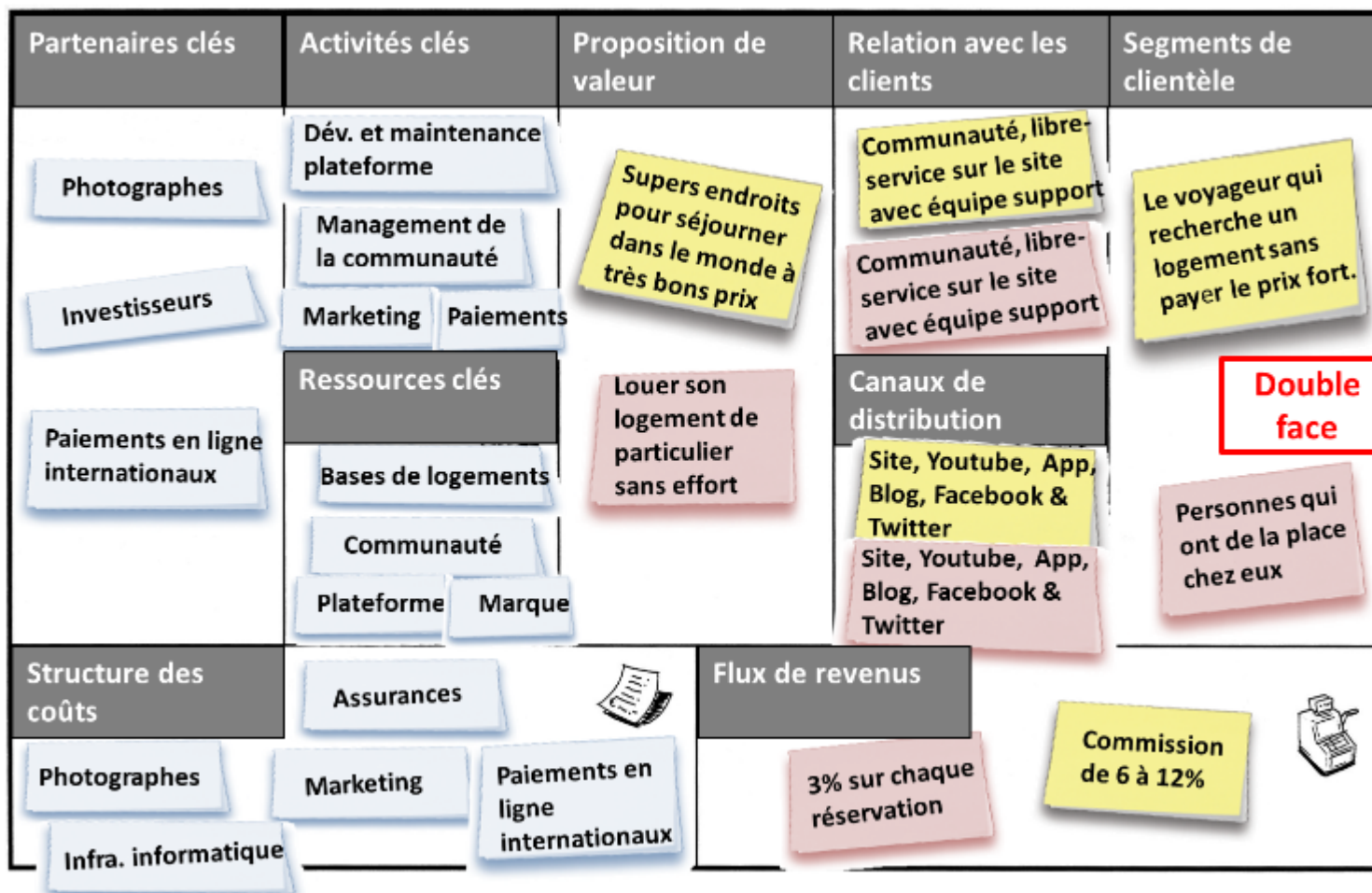
Construire son business model...



Raconte comment vous créez de la valeur à vos clients

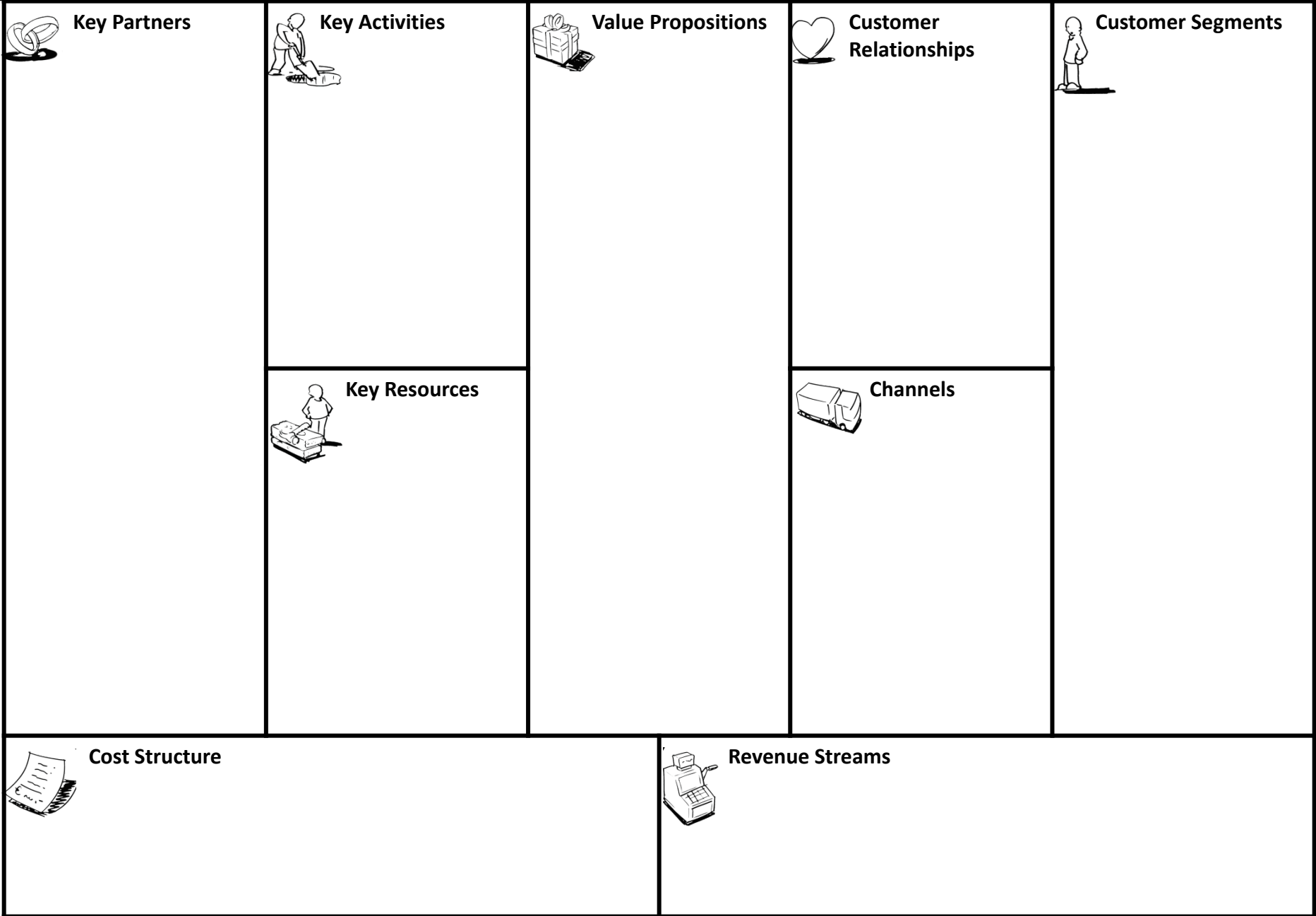
Exemples de BMC



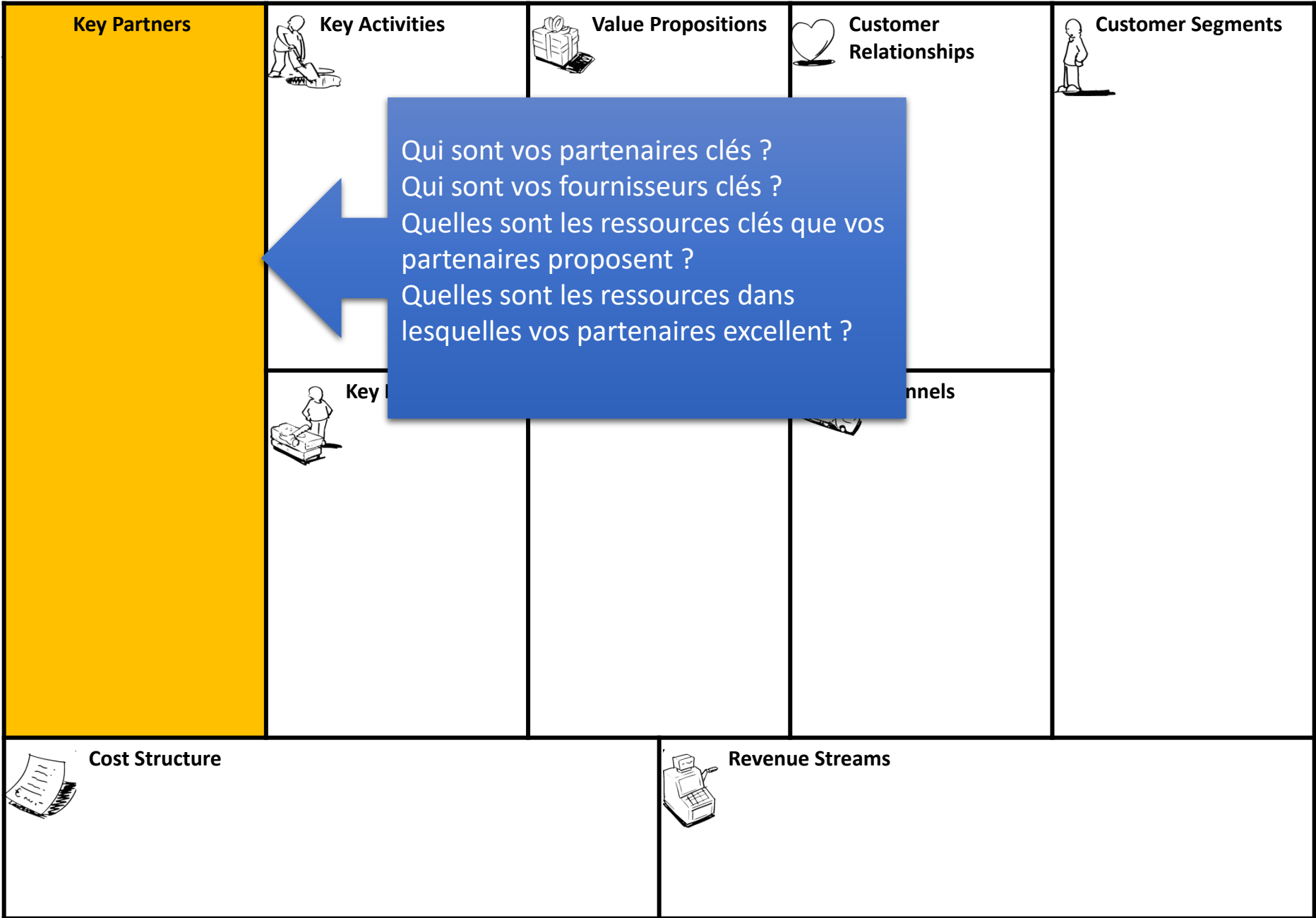


Construire son BMC

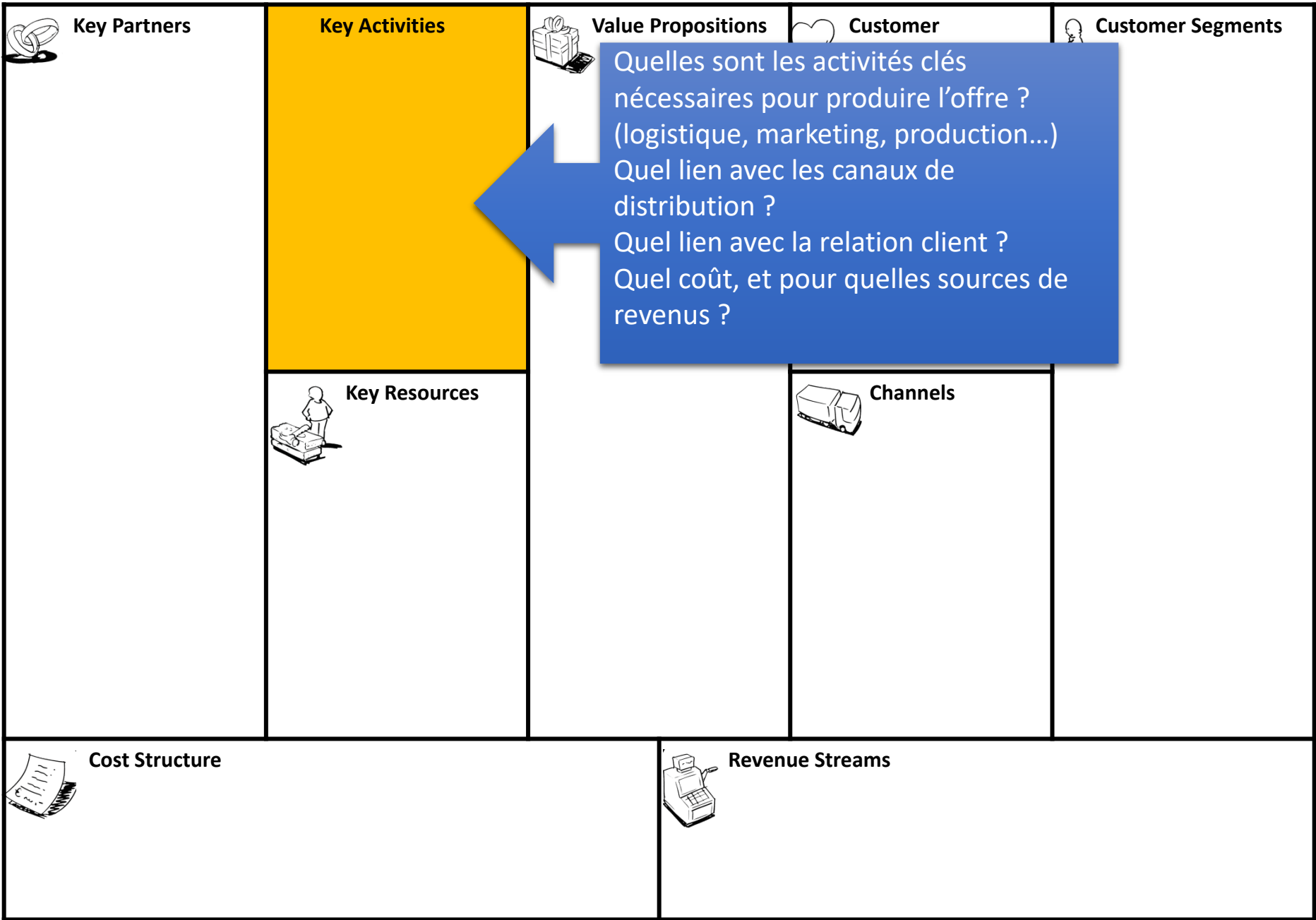
Business Model Canvas -



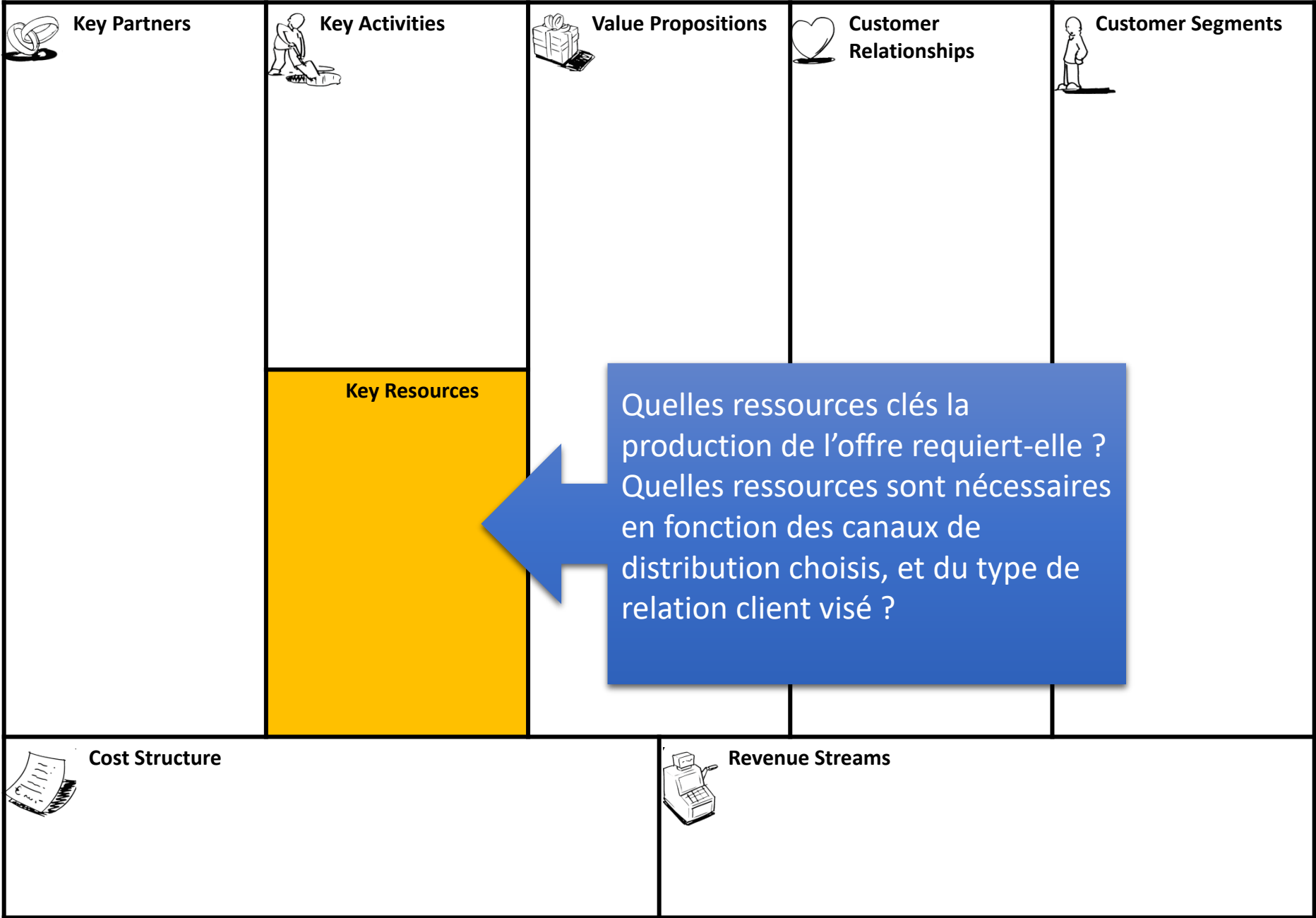
Business Model Canvas -



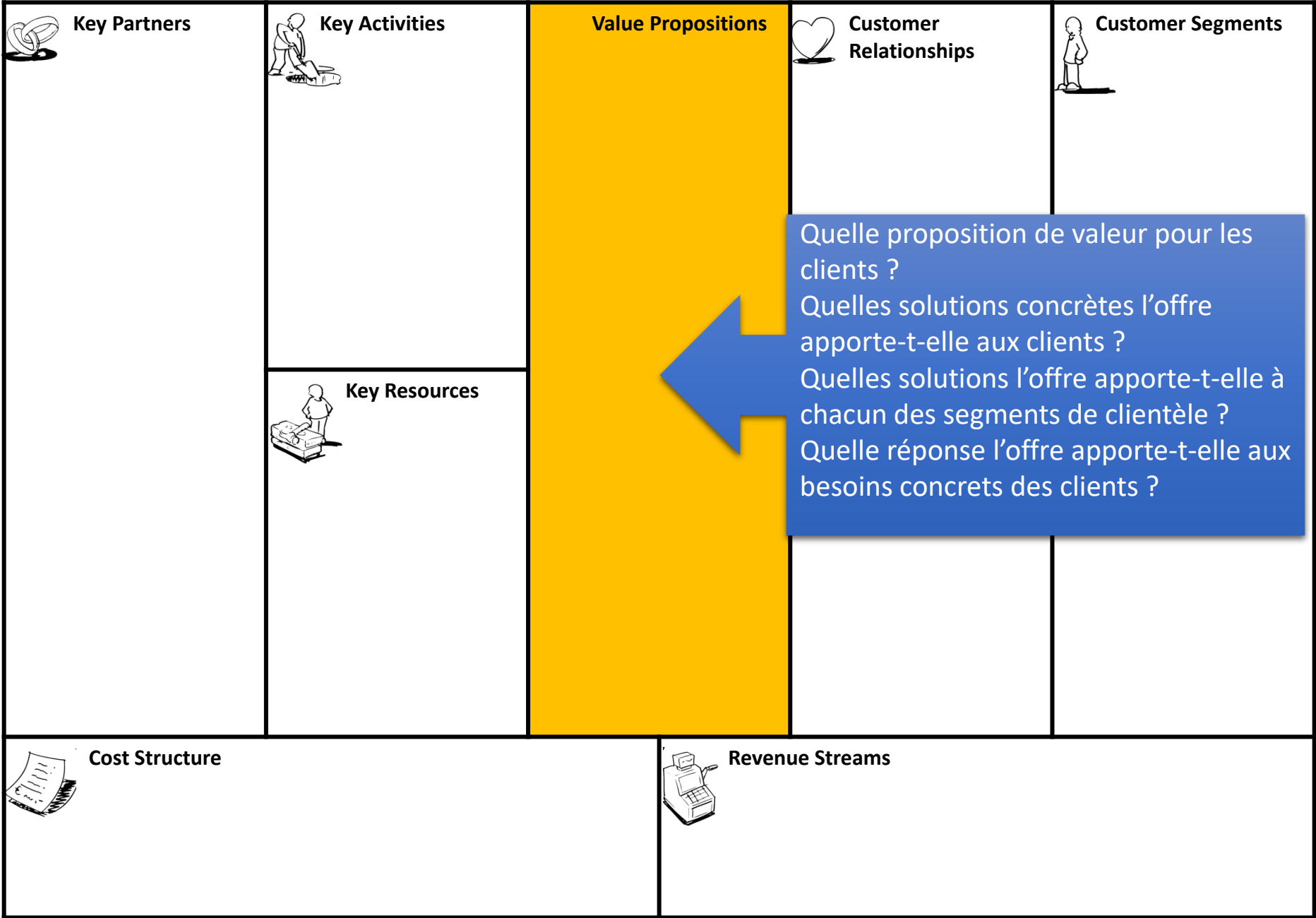
Business Model Canvas -



Business Model Canvas -



Business Model Canvas -



Key Partners

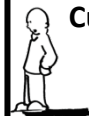


Key Activities

Value Propositions



Customer Relationships



Customer Segments



Key Resources

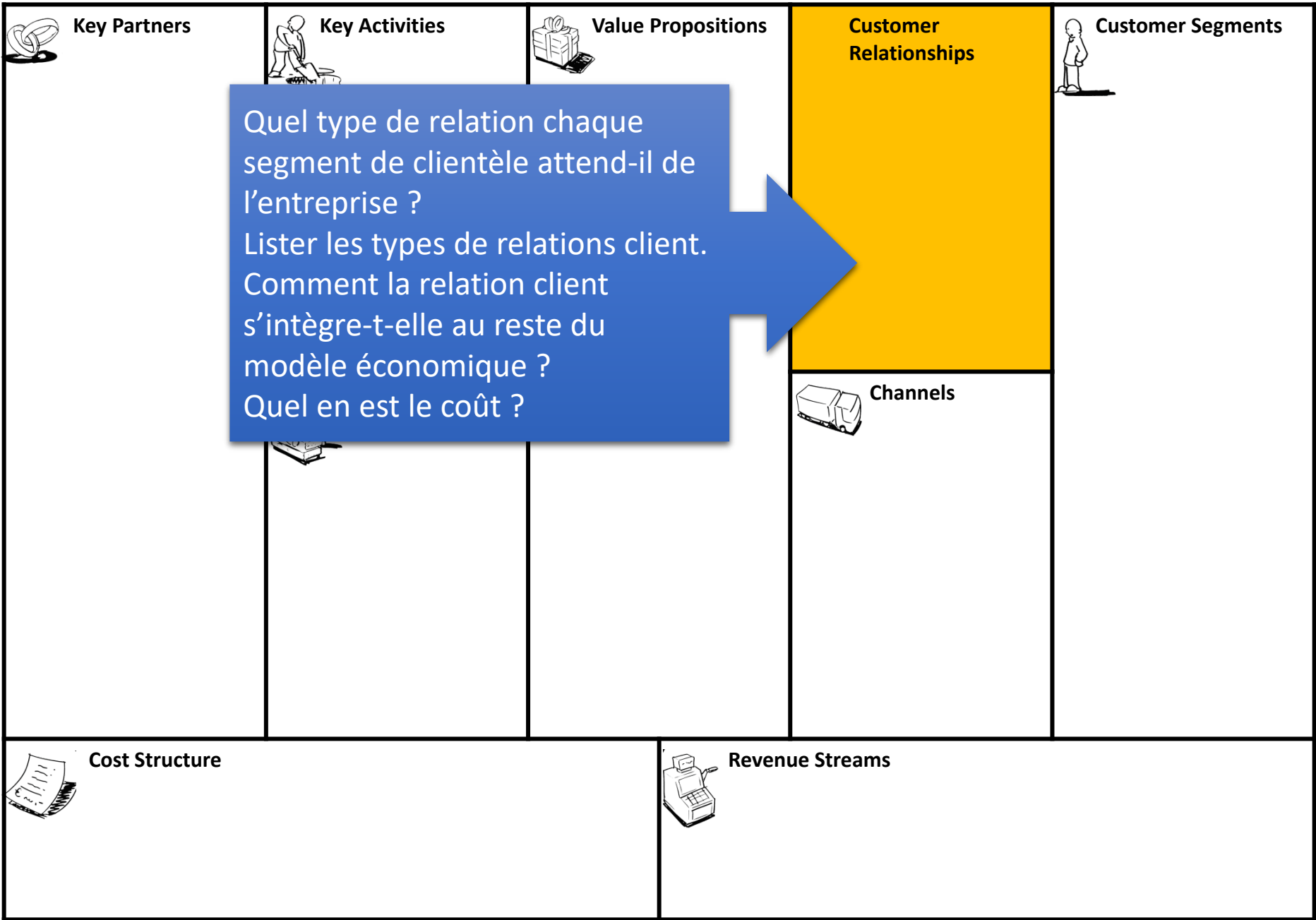


Cost Structure

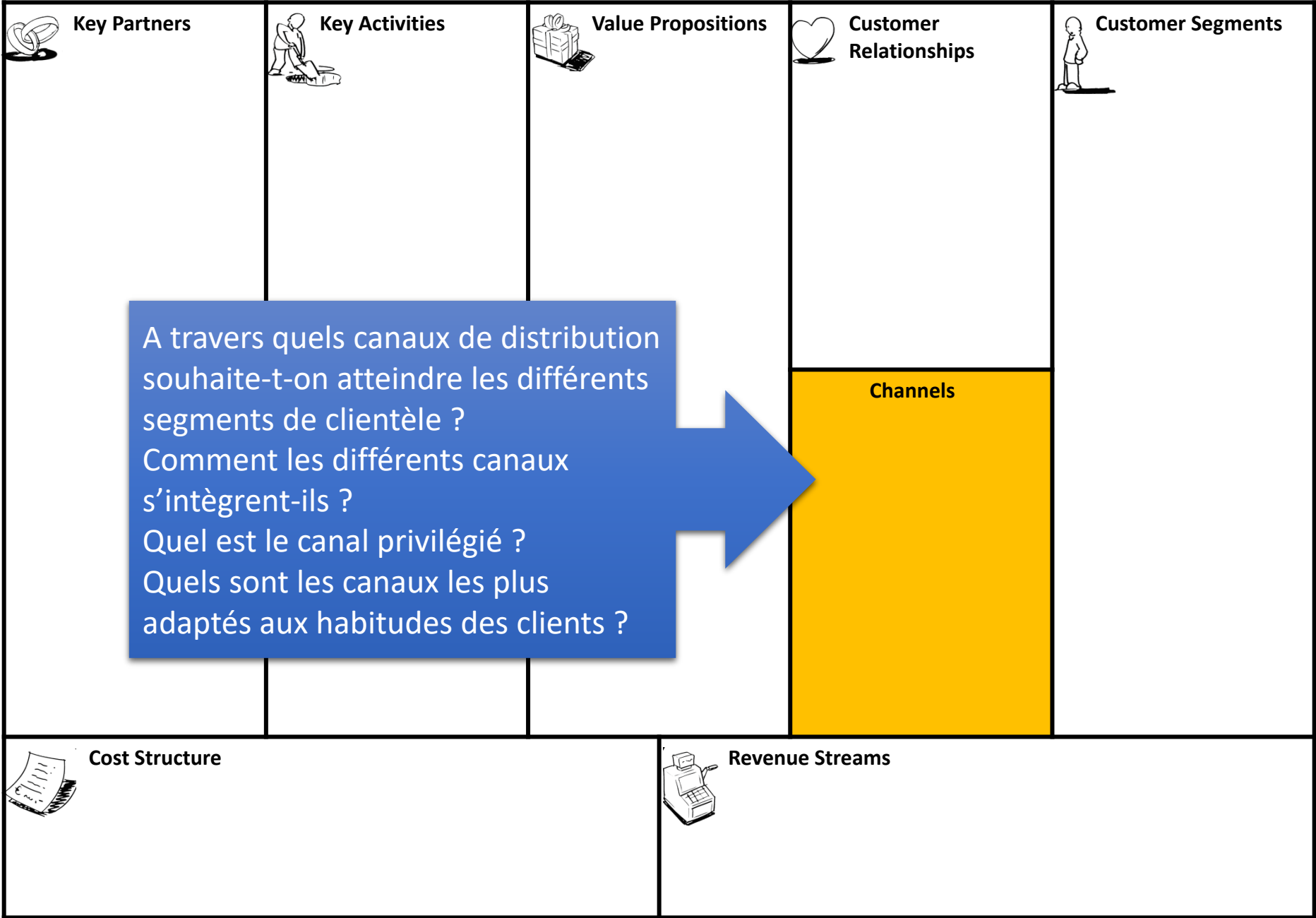


Revenue Streams

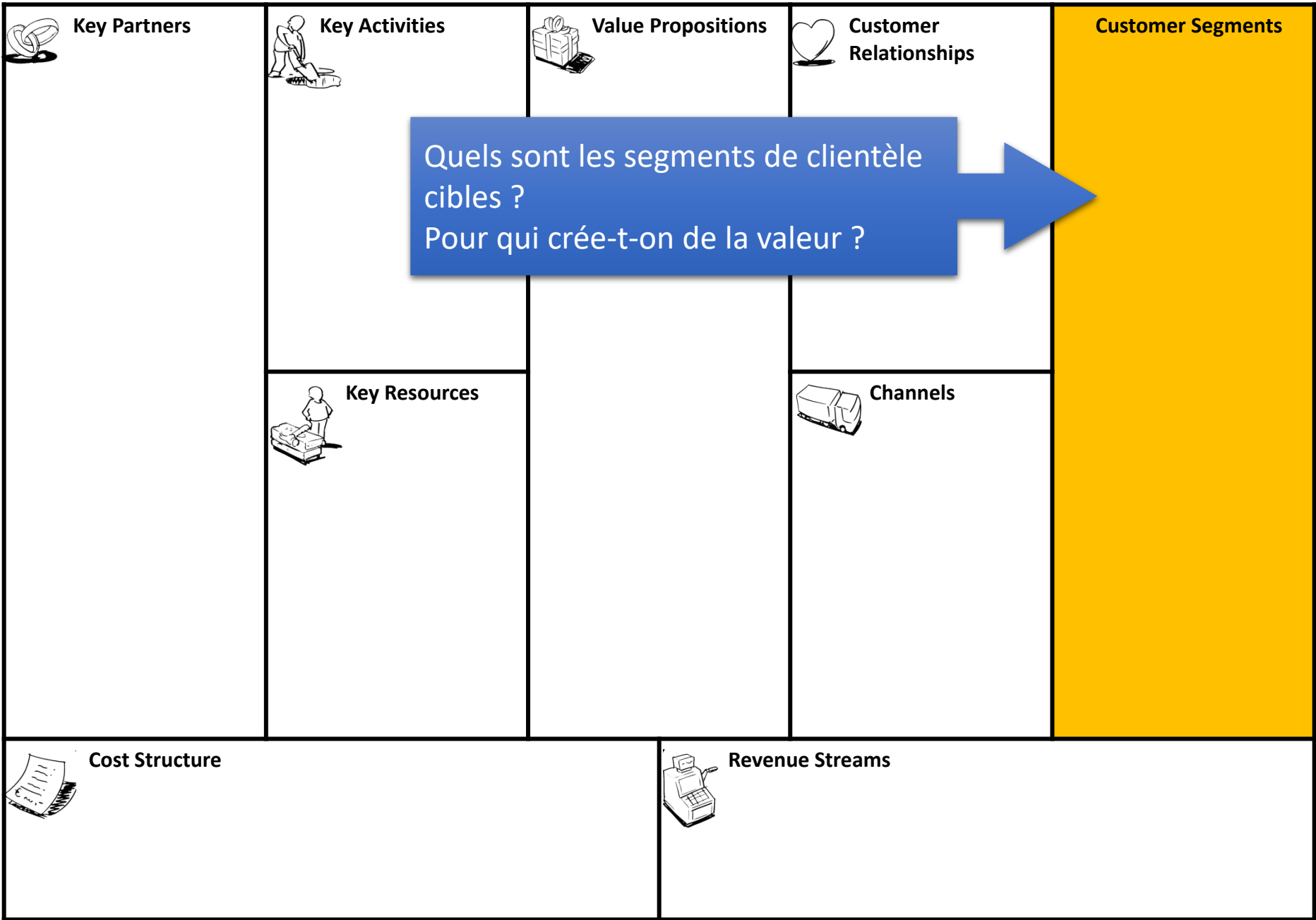
Business Model Canvas -



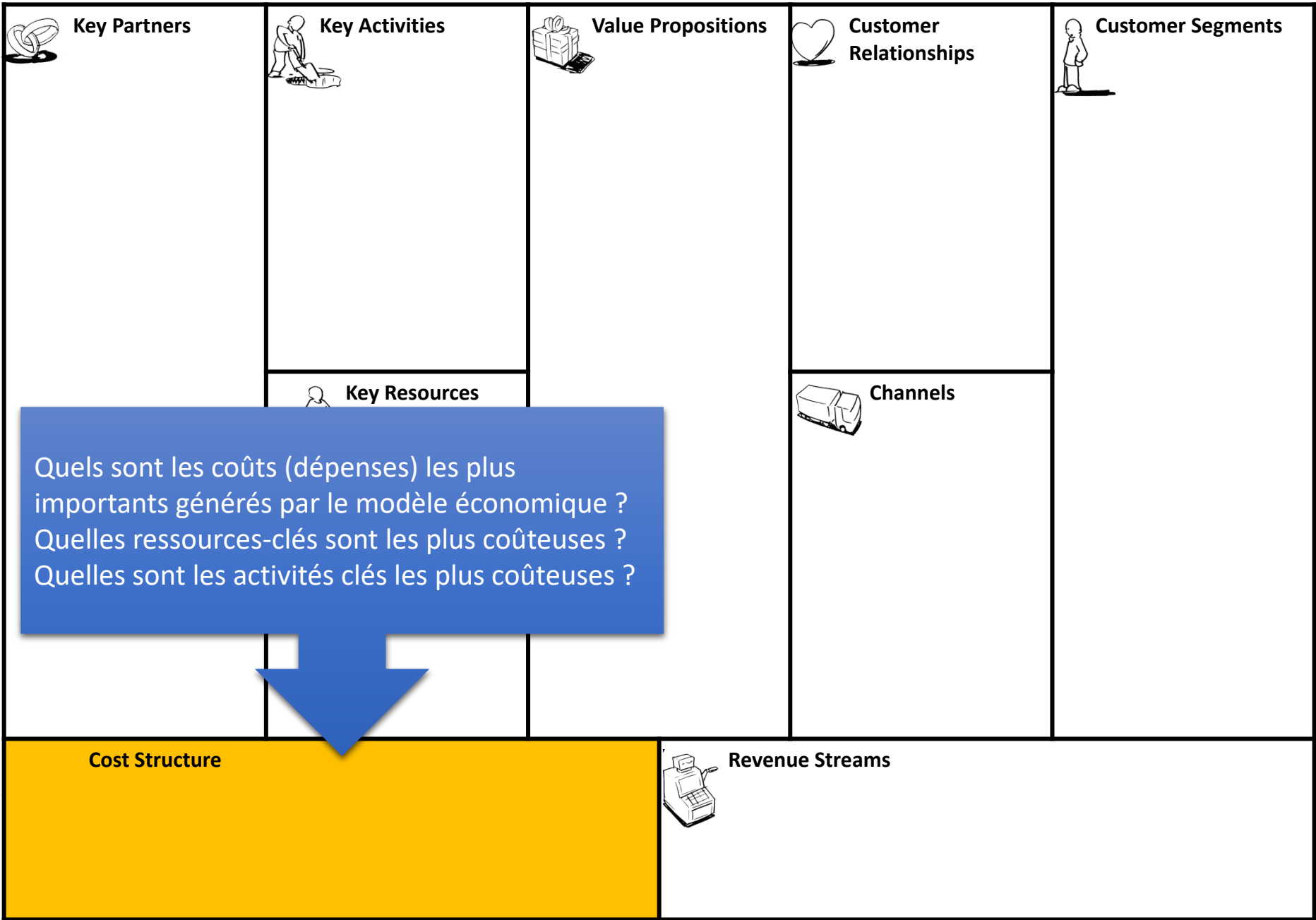
Business Model Canvas -



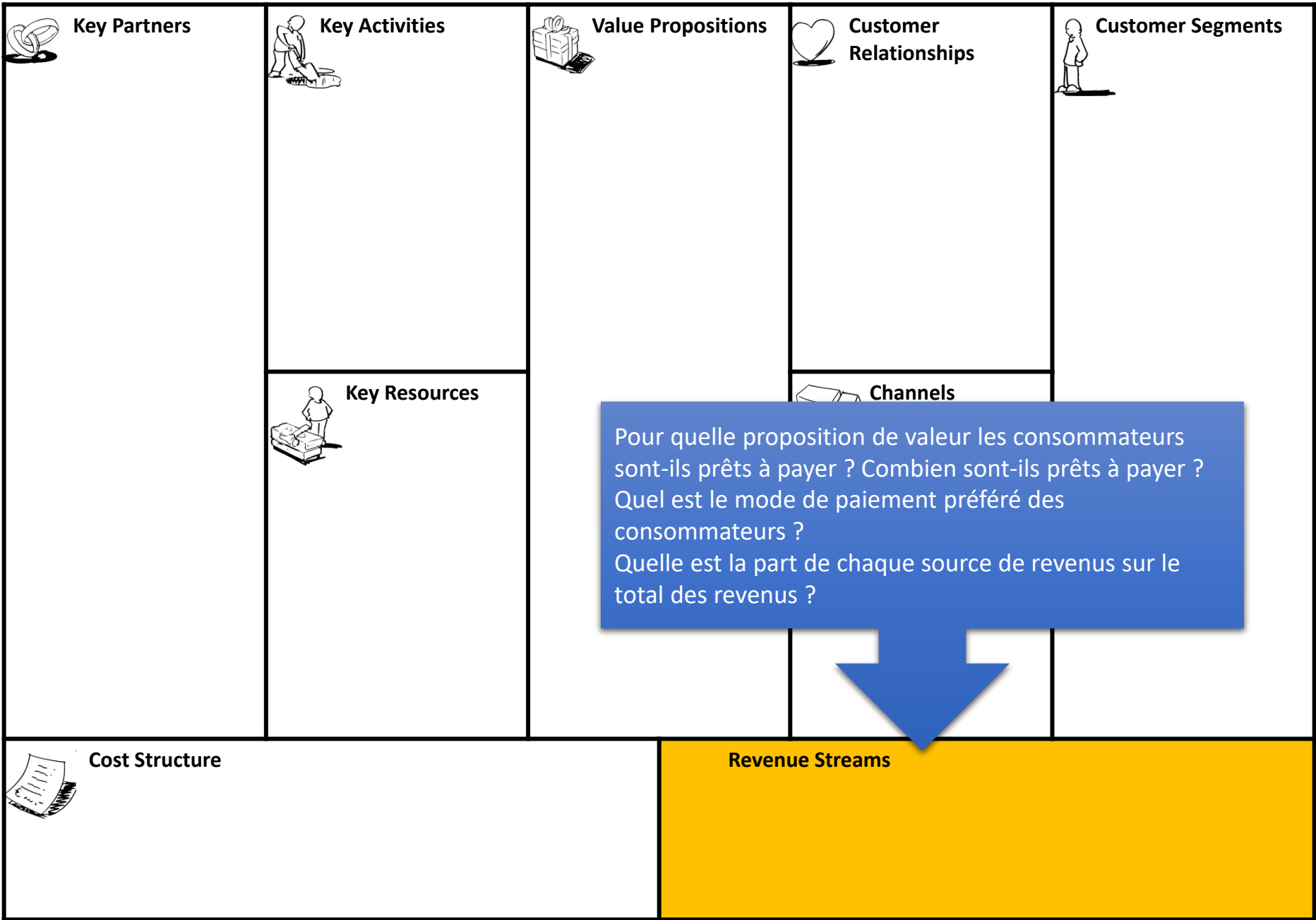
Business Model Canvas -



Business Model Canvas -

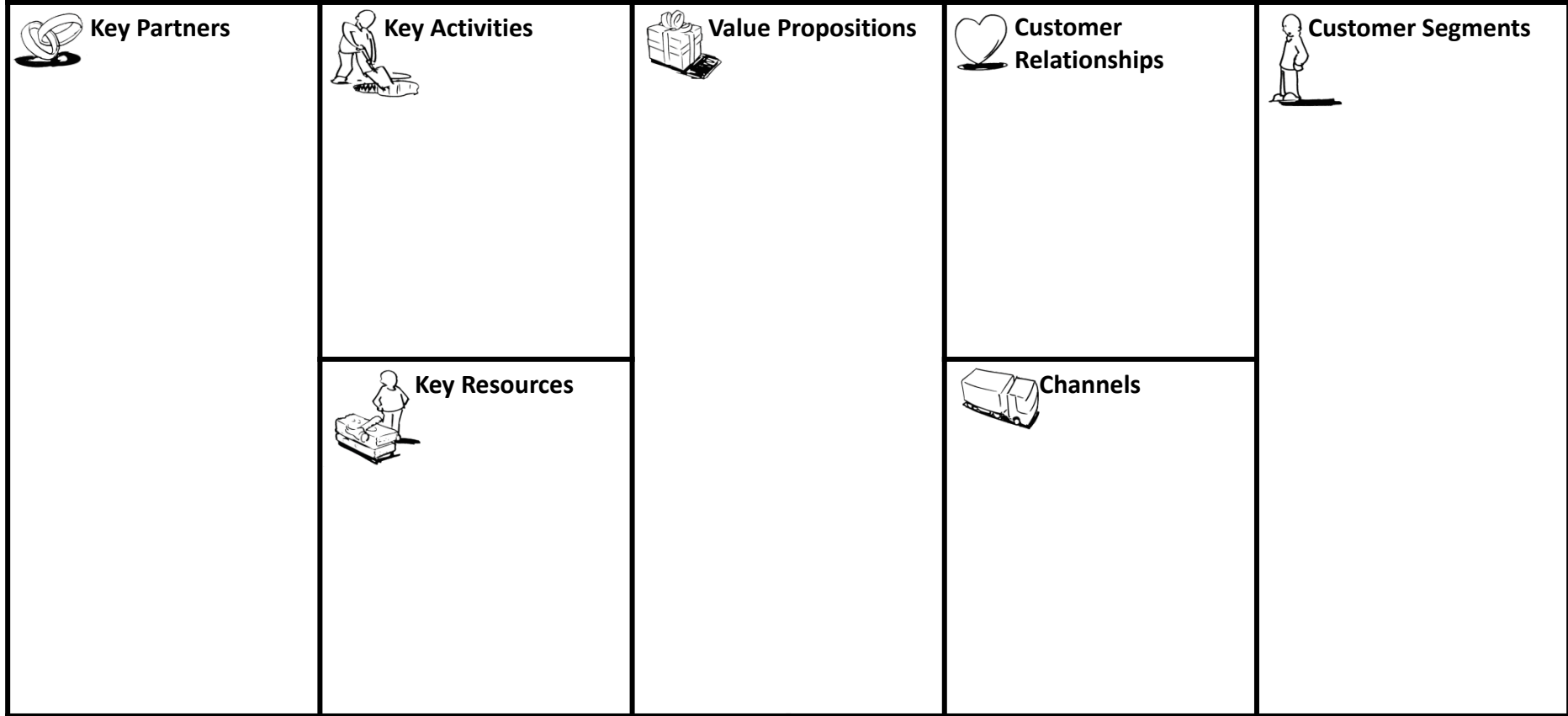


Business Model Canvas -




Avec l'approche RSE intégrée


Business Model Canvas -



 **Cost Structure**

 **Revenue Streams**

 **Social & Environmental Cost**

 **Social & Environmental Benefit**

Pour avoir un business model robuste

Conseils pour un bon BM

Ecouter les besoins du clients...

Un atout pour réussir son business model !

En amont de la
création du
Business Model

Pendant la
création du
Business Model

A l'issue de la
création du
Business Model

Avantages / Inconvénients

- + Imagé et facile à comprendre
- + Nouveau
- + Facile à présenter
- Statique
- Pas si simple à remplir
- Pas adapté à tous les produits du portefeuille d'activité d'une entreprise

Pour en faire un simplement sans vous prendre la tête et en mode collaboratif ► <https://canvanizer.com/>