

Business Model Canvas

| | | | | |
|--|---|---|--|---|
| <p><i>Partenaires clés</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Distributeur qui ont un réseau bien ancré pour la vente ● Partenariat commercial avec entreprises du secteur de la pêche | <p><i>Activités clés</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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) | <p><i>Offre (proposition de valeur)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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) ● | <p><i>Relation client</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Circuit court (vente direct) - Service de marketing intégré - Service de reprise des filets pour les recycler et en refaire des nouveaux | <p><i>Segments de clientèle</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Professionnels de la pêche (petites et grande compagnies) pêchant en haute mer ● Distributeurs |
| | <p><i>Ressources clés</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● De l'espace pour cultiver le Bambou ● main d'œuvre ● Electricité , ● machines ● Infrastructures | | <p><i>Canaux de distribution</i></p> <p>Canal privilégié : Vente direct (limiter le nombre d'intermédiaire)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Site internet - Vente à des entreprises qui ont déjà des canaux de distribution bien ancrés | |

| | |
|--|---|
| <p><i>Structure des coûts</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 | <p><i>Sources de revenus</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 |
| <p><i>Coûts environnementaux et sociaux</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Utilisation de produits chimiques (processus d'amélioration continue qui vise à enlever l'utilisation de produits chimiques dans notre procédé de fabrication)</i> - <i>Besoin d'espace pour les infrastructures et la culture du bambou</i> | <p><i>Bénéfices sociaux et environnementaux</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Création d'emplois pour les personnes habitants aux alentours</i> - <i>moins de pollution marine et filets perdus car les filets en bambou durent plus longtemps et sont biodégradables</i> - <i>moins de pollution visuelle liée aux filets abandonnés sur les plages</i> |
| <p><i>financement du projet</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>fondations et organisations environnementales (subvention pour les innovations visant à préserver l'environnement)</i> - <i>investisseurs privés</i> - <i>partenariat commercial avec entreprise secteur de la pêche</i> | |