

Business Model Canvas

<p>Partenaires clés</p> <p>Qui sont vos partenaires clés ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eranovabioplastics (bio-plastiques issus des algues vertes) • Valoplastic (valorisation des plastiques) • Ovive (valorisation des coquillages pour l'alimentation animale) • DHL (société de transport) <p>Qui sont vos fournisseurs clés ?</p> <p>ROSIER Mecatronique (distribution de matériels industriels en motorisation)</p> <p>Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ?</p> <p>Matières premières, Services de revalorisation et Collecte des déchets</p> <p>Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellents ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eranovabioplastics : utilisation des macro-algues vertes pour la fabrication de résines biosourcées, recyclables, compostables • Valoplastic : spécialisée dans le négoce, la valorisation, le traitement et le recyclage des déchets plastiques • Ovive : traitement des coquilles destinées à 90 % pour l'alimentation des poules pondeuses et des pigeons sous forme de compléments alimentaires 	<p>Activités clés</p> <p>Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l'offre ? (logistique, marketing, production...)</p> <p>Activités clés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Production du robot • Logistique (stockage et transport du produit vers le client) • Maintenance (techniciens pour l'installation et la réparation) <p>Quel lien avec les canaux de distribution (Vente directe)?</p> <p>Service Logistique -> Lien avec le transporteur</p> <p>Quel lien avec la relation client ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Service Maintenance -> SAV • Service de Vente -> commercialisation du produit <p>Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?</p> <p>Coût total robot : 35 000 €</p> <p>Sources de revenus : % de vente de robots, revalorisation des déchets par catégorie (algues, coquillages, plastiques)</p>	<p>Offre (proposition de valeur)</p> <p>Quelle proposition de valeur pour les clients ?</p> <p>Nettoyage de qualité, Faune et flore respectée, Bien-être des plaisanciers, Tarif attractif par rapport à la concurrence (40 000 €, BeBot), Personnel qualifié</p> <p>Quelles solutions concrètes l'offre apporte-t-elle aux clients ?</p> <p>Nettoyage des plages et revalorisation des déchets</p> <p>Quelles solutions l'offre apporte-t-elle à chacun des segments de clientèle ?</p> <p>Répondre au cahier des charges</p> <p>Quelle réponse l'offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ?</p> <p>Récolte et trie des déchets</p>	<p>Relation client</p> <p>Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de l'entreprise ?</p> <p>Relation gagnant-gagnant.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vente de nos robots. Récupération et revalorisation des déchets effectuées par nos soins. • Stations balnéaires, respect du cahier des charges, plages propres, amélioration du cadre de vie, augmentation de l'attractivité touristique <p>Lister les types de relations client.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Co-création, participation à la valeur de l'entreprise • Long terme <p>Comment la relation client s'intègre-t-elle au reste du modèle économique ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relation client positive : long terme, mutuellement bénéfique, environnement stable <p>Quel en est le coût ?</p> <p>225 000 € à l'année soit 25 % du total des coûts</p>	<p>Segments de clientèle</p> <p>Quels sont les segments de clientèle cibles ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Station balnéaire française <p>Comportement : respect du cahier des charges, sensibilité à l'environnement</p> <p>Segments hétérogènes</p> <p>Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les vacanciers • Les plagistes • Les touristes • Les plaisanciers
---	---	--	---	---

<ul style="list-style-type: none"> DHL : leader mondial du transport et de la logistique 	<p>Ressources clés</p> <p>Quelles ressources clés la production de l'offre requiert-elle ?</p> <p>Matériaux : Microcontrôleur, servo-moteur pour bras, servo-variant pour tapis, tapis en plastique recyclé perçable, tubes, bacs de récupération Coût prototype : 115 €.</p> <p>Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ?</p> <p>Transporteur et magasins partenaires (Circuit Court) Service commercial</p>		<p>Canaux de distribution</p> <p>A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ?</p> <ul style="list-style-type: none"> Vente directe Circuit court <p>Comment les différents canaux s'intègrent-ils ?</p> <ul style="list-style-type: none"> Vente directe : production et stockage des robots au pôle logistique puis transport via une société dédiée. Circuit court : production des robots, transport vers des magasins de robotique dédiés aux professionnels pour la vente <p>Quel est le canal privilégié ?</p> <p>Vente directe réduction des coûts et pas d'intermédiaires</p> <p>Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ?</p> <p>Vente directe, facilité et peu de coûts de transport par rapport à l'achat en Circuit Court</p>	
<p>Structure des coûts</p> <p>Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ?</p> <p>Production, Logistique, Collecte & transport des déchets, Maintenance (techniciens)...</p> <p>Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ? Matières premières, Personnel qualifié</p> <p>Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ? Production, Logistique, Maintenance (techniciens)...</p>		<p>Sources de revenus</p> <p>Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ?</p> <p>Les 35 000€ seront amortis au bout de 9 passages du robot. Le coût moyen d'un nettoyage étant de 9 000€</p> <p>Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ? Virement bancaire ou chèque</p> <p>Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ?</p> <p><u>Revalorisation sur une année, sur une plage :</u></p> <p>50€ la tonne de coquillage pour 35 tonnes par an, soit 1750 € 250 € la tonne pour le plastique, avec 20 tonnes par an, en moyenne soit 5 000 € 40 € la tonne pour 60 tonnes d'algues à l'année soit 2 400 € Pour 250 plages, le total des revenus est de 2 287 500 €</p> <p><u>Vente :</u></p> <p>Prix de vente à 35 000 €, taux de marge à 20 % soit 7 000€ par robot vendu</p>		

