

LE *BUSINESS MODEL*
***CANVAS* :**
LE « BMC »

LE BUSINESS MODEL CANVAS : LE « BMC »

CE QU'IL EST

- FACILE**
- LUDIQUE**
- EFFICACE**
- VISUEL**



**VIDÉOS D'USAGE
ET TEMPS DE LECTURE**

Faire son BM -BMC
par CCI Entreprendre | 13:15 min |
<https://youtu.be/VgWdyYAiX08>

IL SERT À

- Déterminer sa stratégie d'entreprise.**
- Préparer la création d'une entreprise viable.**
- Présenter et clarifier l'activité ou les activités d'une entreprise.**
- Réfléchir à la création d'un nouveau produit et / ou service.**



NOTRE AVIS

Le *Business Model Canvas* est l'Outil-clé de l'entrepreneur. S'il n'est pas bien défini, difficile d'évoluer dans de bonnes conditions et de vous vendre ! Pour les néophytes, il faudra sans doute un peu de temps pour arriver à bout de cet exercice. Ne confondez pas stratégie et Business Model ni encore Business Model et Business Plan ! Faites vous accompagner.



DESCRIPTION DE L'OUTIL

Établir un modèle d'affaires est essentiel pour une création d'entreprise mais aussi pour ré-étudier les équilibres d'une entreprise existante, réinterroger sa survie, mettre à jour sa stratégie. Le « *Business Model* » ou « modèle économique » ou « modèle d'affaires », c'est la logique par laquelle une organisation crée, délivre et capte de la valeur. C'est l'articulation entre la proposition de valeur (ce que l'on propose de vendre) l'architecture de valeur (comment elle est construite) et l'équation de profit (le rapport coût-bénéfice).

Le *Business Model Canvas* (BMC) est un outil, introduit en 2008 par Alexander Osterwalder, qui traduit visuellement le modèle d'affaires, le fonctionnement d'une entreprise, sous la forme d'un tableau dynamique comportant de 9 à 11 cases. Les 9 cases sont :

<p>7 Qui vous aide Les partenaires-clés qui se mettent au service des activités-clés</p>	<p>5 Ce que vous faites Les partenaires-clés qui se mettent au service des activités-clés.</p>	<p>1 Votre contribution La proposition de valeur c'est-à-dire l'offre (le produit et/ ou le service) de l'entreprise.</p>	<p>3 Comment vous interagissez La nature de la relation-clients, qui doit être favorable aux clients et à l'entreprise.</p>	<p>2 Qui vous aidez Les segments de clients.</p>
	<p>6 Vous et les moyens dont vous disposez Les ressources.</p>		<p>4 Comment vous diffusez votre offre Les canaux de distribution qui permettent de relier l'offre aux différents segments-clients.</p>	
<p>8 Ce que vous donnez La structure des coûts nécessaire pour pouvoir délivrer l'offre.</p>		<p>9 Ce que vous recevez L'offre, le réseau de distribution et la politique de relation client définissent la structure des revenus.</p>		

(On peut rajouter aussi 2 cases supplémentaires sur les coûts et bénéfices sociétaux.)



COMMENT METTRE EN PRATIQUE L'OUTIL ?

Remplissez un canvas par entreprise ou mieux par activité. Utilisez des post-its. Respectez l'ordre de remplissage du Canevas tel que proposé sur www.creerentreprise.fr :

1) Décrivez et détaillez :

- la proposition de valeur (n°1) : les bénéfices offerts par votre service et/ou produit, puis :
 - les « 3 briques clients » : les segments de clientèle (n°2), les relation-clients (n°3) et le canal de distribution (n°4) ;
 - les « 3 briques production » : les activités clés (n°5), les ressources-clés (n°6) et les partenaires clés (n°7) ;
 - les « 2 briques économiques » : les sources de revenus (régulières et ponctuelles, etc...) et la structure des coûts (coûts fixes et variables, etc.) ;
 - les rubriques sociétales si vous le souhaitez selon le modèle choisi de BMC (11 cases) = SBMC (*Social Business Model Canvas*).

2) Pour que le modèle économique soit cohérent, il ne suffit pas de remplir les rubriques mais aussi et surtout d'explicitier les liens entre chacune d'elles.



LES RÉSULTATS OBTENUS :

Vue synthétique de l'activité de l'entreprise et de son fonctionnement à un instant donné. Le BMC peut se transformer en une phrase ou un « Pitch » de votre business.

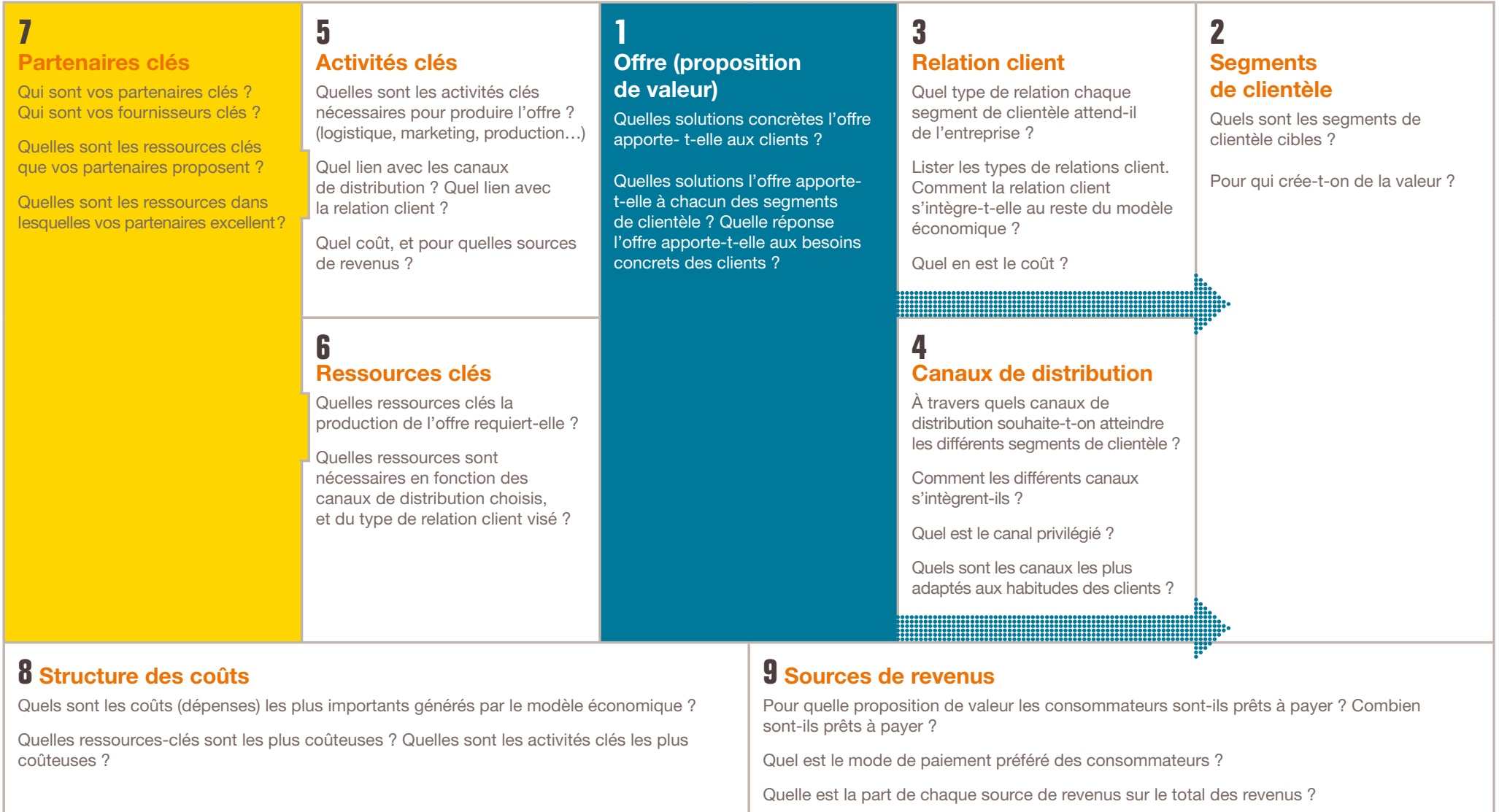
EXEMPLE AVEC UNE BOULANGERIE :



7 Fournisseur de Farine et autres matières premières	5 Fabrication Vente 6 Magasin Machines Fours Boulangers	1 Pains Gâteaux Croissants ...	3 On papote en magasin 4 Vente en magasin ou Distribution dans plusieurs magasins	2 Clients Locaux Professionnels (restaurants) Particuliers
8 Achat au kilo des ingrédients • Location du commerce • Salaires (boulangier et caissière)		9 Vente à l'unité		



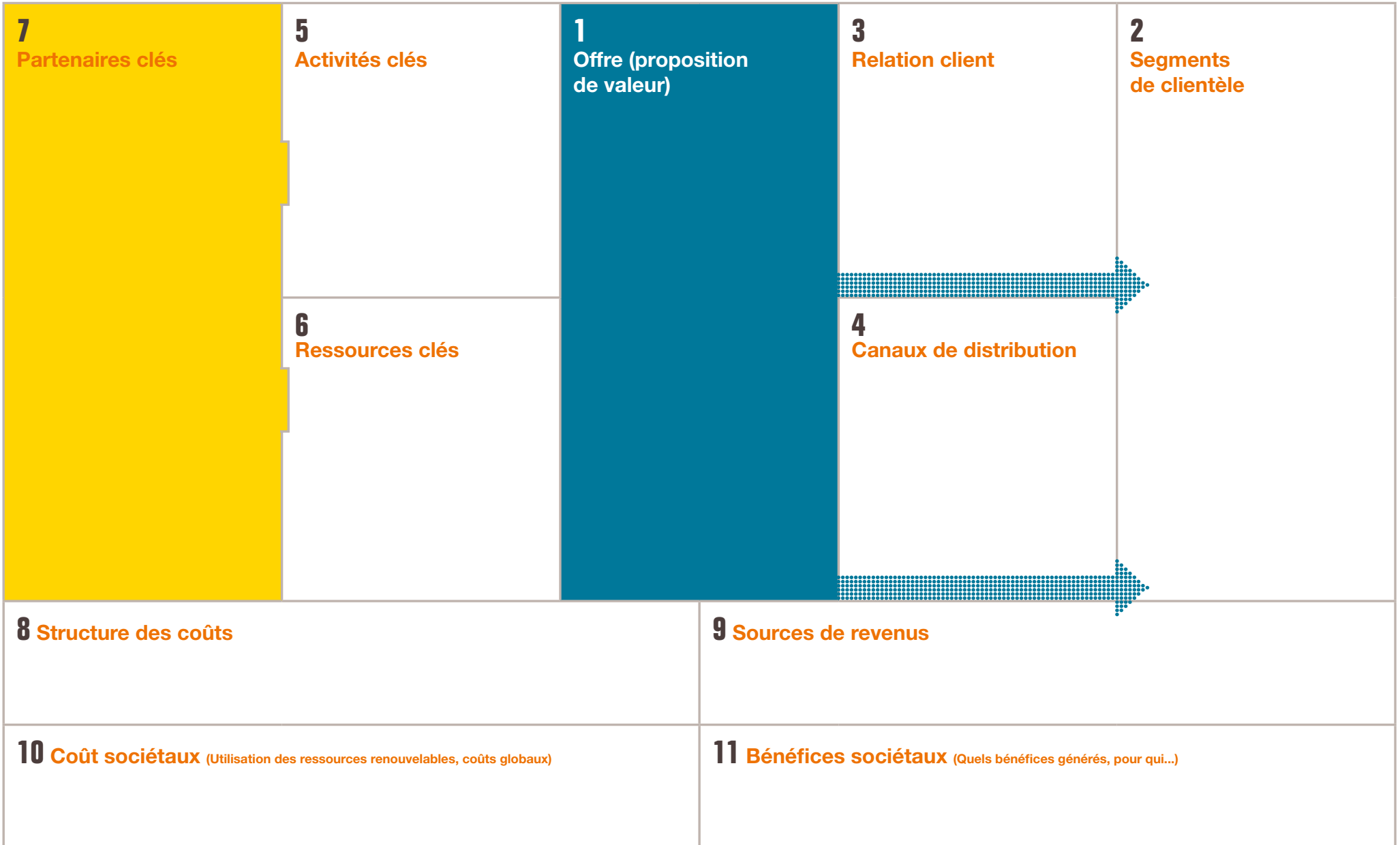
LE SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS / POSTER 9 CASES



DATE : ÉQUIPE DE TRAVAIL :



LE SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS / POSTER 11 CASES



DATE : ÉQUIPE DE TRAVAIL :