

POSTURE

PARCOURS RÉALISER

LE *BUSINESS MODEL*
CANVAS SIMPLIFIÉ
ET LE *LEAN STARTUP* SIMPLIFIÉ

Action proposée : concevoir un projet entrepreneurial dans tous ses aspects.
Thèmes abordés : postures de l'enseignant(e) et méthodologies d'accompagnement des élèves durant les différentes phases du projet.



OBJECTIF

Développer des compétences entrepreneuriales.

Cette action a pour but d'initier les élèves à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprise d'une manière très concrète. L'idée consiste à les faire travailler sur un vrai projet entrepreneurial pour qu'ils puissent pratiquer et apprendre en faisant et non d'une manière théorique. Cette pédagogie a fait ses preuves et a montré des résultats très encourageants lorsque la méthodologie est bien appliquée et que les enseignant(e)s adoptent la ou les postures qu'il faut.

L'outil « le *Business Model Canvas* simplifié » et le « *Lean Startup Canvas* simplifié » est à utiliser durant toutes les phases du projet entrepreneurial pour permettre aux élèves d'apprendre comment structurer leurs idées et quels sont les éléments les plus importants sur lesquels il faut passer du temps lorsqu'on démarre un projet entrepreneurial. Les deux outils sont très schématiques et sont très puissants pour structurer la réflexion des élèves et les amener dans le bon sens d'un vrai projet entrepreneurial.

L'utilisation de ces outils permettra aux élèves de développer des compétences d'organisation, structuration d'une réflexion, la force de conviction et d'acquérir des connaissances sur un projet entrepreneurial comme la clientèle, la proposition de valeur, la logique financière : dépenses versus revenus.



MÉTHODOLOGIE À SUIVRE

GUIDE DE L'ENSEIGNANT(E)	SUGGESTIONS DE POSTURES À ADOPTER
<p>Le Business Model Canvas simplifié</p> <p>DURÉE :</p> <p>0-90 min'</p> <p>> Ce qu'on appelle <i>Business Model</i> c'est la manière avec laquelle une organisation crée, délivre et capture de la valeur (Osterwalder et Pigneur, 2011, <i>Business Model nouvelle génération</i>).</p> <p>Cette définition a donné lieu à un canevas constitué de neuf blocs : les segments de clientèle, la proposition de valeur, les canaux, la relation client, les flux de revenus, les activités clés, les ressources clés, les partenariats clés et la structure des coûts.</p>	<p>> Pour la bonne utilisation de cet outil, vous devez tout d'abord, bien le comprendre vous-même et essayer même d'en faire quelques-uns pour d'autres idées pour comprendre le mécanisme du <i>Business Model Canvas</i>.</p> <p>Vous pouvez également regarder celles qui ont été déjà faites pour des entreprises existantes en tapant tout simplement « <i>Business model canevas</i> » sur Google et allez dans image. Vous pouvez du coup visualiser le <i>business model canevas</i> de Google, Facebook, Uber et d'autres entreprises connues.</p>

GUIDE DE L'ENSEIGNANT(E)

SUGGESTIONS DE POSTURES À ADOPTER

Dans un souci de simplification et d'adaptation à vos élèves de lycée / collège, nous avons simplifié ce canevas pour vous sans pour autant perdre son esprit.

Vous allez donc plutôt pousser vos élèves à se concentrer uniquement sur 4 blocs de ce *business model* canevas à savoir : les segments de clientèle, la (ou les) proposition(s) de valeur, les flux de revenus et la structure des coûts.

Ces 4 éléments sont essentiels pour réfléchir à un projet et ne sont pas très compliqués à comprendre pour des élèves de lycée / collège.

> Pour mieux vous aider, nous avons détaillé le contenu de chacun des blocs :

1) Les segments de clientèle : Ici, les élèves doivent identifier à qui s'adresse leur produit/service ? Quelles sont leurs attentes ? Quels sont leurs besoins ? Quelles sont leurs douleurs ? Quels sont leurs problèmes ?

2) La (ou les) proposition(s) de valeur : Ici, les élèves doivent imaginer les réponses aux questions soulevées dans le 1^{er} bloc. Ils doivent donc imaginer les remèdes aux douleurs des clients, les solutions à leurs problèmes, les réponses à leurs attentes et besoins.

3) Les flux de revenus : Ici, les élèves répondront à la question, comment gagneront-ils de l'argent ? En vendant des produits par exemple ? En proposant leurs services à d'autres personnes/entreprises ? En instaurant un système d'abonnement ?

4) La structure des coûts : Ici, les élèves vont réfléchir à toutes les dépenses liées à leur projet. L'achat de matières premières nécessaire à la fabrication de leur produit ? La location d'un lieu ? les coûts de transport d'un point A à un point B ? Ce qu'ils doivent payer à un ami parce qu'il leur a créé un site web ?

> Votre posture ici est celle du consultant, vous devez orienter vos élèves pour leur permettre de voir plus clair dans leurs idées et bien approfondir leur réflexion. Vous devez vérifier s'ils ont pris en compte l'ensemble des clients à qui leur projet s'adresse. Autrement dit, leur demander si leurs clients ce sont des personnes ou bien des entreprises, si ce sont des personnes, est-ce des hommes ou des femmes, des jeunes ou des adultes, etc. En tant que consultant, vous pouvez leur ouvrir d'autres pistes et les laisser ensuite gamberger et avancer sur la piste en question. Par exemple, leur suggérer les entreprises comme segment de clientèle si le projet s'y prête et qu'ils ne l'ont pas vu. Leur suggérer un système de revenu sous forme d'abonnement si le projet s'y prête, leur suggérer un modèle collaboratif où la force d'une communauté est pertinente.

Plus vous vous intéressez aux *business models* des entreprises que vous connaissez, plus vous apprenez sur eux, plus vous serez capable de mieux conseiller vos élèves.

Pour que l'utilisation du canevas soit la plus pertinente possible, demandez à vos élèves de travailler sur des feuilles A5, de remplir les 4 cases avec des post-it de différentes couleurs. Ainsi vous pourriez leur expliquer les changements qu'ils doivent faire s'ils modifient une case du *business model*

GUIDE DE L'ENSEIGNANT(E)

SUGGESTIONS DE POSTURES À ADOPTER

Le Lean Startup Canvas simplifié

DURÉE :



0-90 min'

> **Le *Lean Startup Canvas* est arrivé après le *Business Model Canvas*.** C'est Ash Maurya dans son ouvrage *Running Lean* qui en est à l'origine. Il s'est fortement inspiré du *Business Model Canvas* mais il l'a adapté à la particularité des projets entrepreneuriaux qui sont au tout début du processus.

Le *Lean Startup Canvas* garde le même principe d'une matrice en 9 blocs mais certains blocs ont été modifiés. Voici les 9 blocs : Les segments de clientèle, la (ou les) proposition(s) de valeur unique, les canaux, l'avantage concurrentiel, les flux de revenus, les problèmes des clients, les solutions à ces problèmes, les métriques les plus importants à mesurer et la structure des coûts.

Il y a 4 blocs qui ont été modifiés par rapport au BMC. L'idée de Ash Maurya est de se concentrer sur les 3 problèmes les plus importants auxquels les clients font face au lieu de parler de partenariats clés car au tout début il est rare pour une jeune pousse d'avoir des partenariats. À ces 3 problèmes, il faut imaginer trois 3 solutions. Ici Ash Maurya supprime le bloc Activités clés car une entreprise au démarrage ne va pas avoir plus d'une activité. Pour la relation client, Ash Maurya identifie surtout l'avantage concurrentiel de la solution apporté aux clients. En effet, Ash Maurya pense, à juste titre, qu'une entreprise au tout début ne va pas avoir une multitude de clients mais un petit nombre et donc il est plus utile de se concentrer sur la valeur unique qu'on peut leur apporter. Enfin, le bloc ressources clés est remplacé par les métriques car les ressources sont très souvent très faibles au démarrage et il est plus utile d'amasser des informations, retours sur une première version de son produit ou service.

Nous vous proposons de travailler avec une version simplifiée du *Lean Startup Canvas* en gardant les blocs suivants : Les segments de clientèle, les problèmes, les solutions, la proposition de valeur unique, l'avantage concurrentiel, les flux de revenus et la structure des coûts.

> Comme pour le *Business Model Canvas*, votre posture ici est celle du consultant. Vous allez donc favoriser les pistes de réflexion chez vos élèves pour les amener à imaginer des solutions innovantes voire disruptives.

GUIDE DE L'ENSEIGNANT(E)	SUGGESTIONS DE POSTURES À ADOPTER
<p>> Le contenu des blocs segments de clientèle, flux de revenus, la structure des coûts est le même que pour le BMC. Voici le détail des autres blocs.</p> <p>1) Les problèmes: ici, les élèves doivent identifier les 3 principaux problèmes de leur clientèle.</p> <p>2) Les solutions: ici, les élèves doivent identifier les 3 solutions aux 3 problèmes identifiés pour leur clientèle.</p> <p>3) La proposition de valeur unique: ici, les élèves doivent identifier, à partir des 3 solutions déjà imaginées, laquelle peut constituer un produit ou un service unique pour leur clientèle.</p> <p>4) L'avantage concurrentiel: ici, les élèves doivent répondre à la question si leur valeur ajoutée est facilement copiable par d'autres.</p>	<p>> En tant que consultant, vous pouvez orienter vos élèves pour remplir le bloc de l'avantage concurrentiel. Il s'agit ici tout d'abord, de scruter le marché et identifier les produits/services déjà existants qui peuvent concurrencer les produits/services de vos élèves. Demandez-leur de chercher sur internet, de poser des questions à leurs proches pour savoir si des produits/services comparables existent sur le marché. Votre posture en tant que consultant les aidera à dépasser les freins pour remplir le <i>Lean Startup Canvas</i>.</p>

LE BUSINESS MODEL CANVAS SIMPLIFIÉ

Proposition de valeur 1) Proposition 1 2) Proposition 2 3) Proposition n	Segments de clientèle 1) Qui ? 4) Douleurs ? 2) Besoins ? 5) Problèmes ? 3) Attentes ?
Structure des coûts Liste des dépenses	Flux de Revenus Comment on gagne de l'argent

LE LEAN STARTUP CANVAS SIMPLIFIÉ

Problèmes 1) Problème 1 2) Problème 2 3) Problème 3	Solutions 1) Solution 1 2) Solution 2 3) Solution 3	Proposition de valeur unique 1) Proposition 1 2) Proposition 2 3) Proposition n	Avantage concurrentiel Est-ce que notre valeur ajoutée est facilement copiable ?	Segments de clientèle 1) Qui ? 2) Besoins ? 3) Attentes ? 4) Douleurs ? 5) Problèmes ?
Structure des coûts Liste des dépenses			Flux de revenus Comment on gagne de l'argent ?	

