



Du modèle au plan économique

« Du modèle au plan économique »,
COMPAS, Georges TORCK,
version 2, mai 2018



Modèle économique ou Business modèle de l'entreprise



Objectifs

Quelle offre au client ?



Objectifs

Quelles innovations dans :

- l'offre ou son usage
- les moyens mis en œuvre
- la stratégie commerciale



Objectifs

- Comment l'entreprise gagne-t-elle de l'argent ?
- Quelles sont les compétences nécessaires à acquérir ou disponibles auprès de partenaires ?
- Quel est le recensement des moyens matériels, immatériels, humains et financiers ?
- Quelles sont les bases de la stratégie commerciale ?
- Quelle est l'esquisse de l'organisation en termes de production, de logistique et de gestion ?
- Quel est le périmètre de la recherche-action ?



Du modèle vers le plan

Après la **recherche-action**, vous préciserez :

Qui sont les créateur-trice-s ?

Quel est le modèle ?

Quel est le marché ?

Quelle est la stratégie de l'entreprise ?

Quelles sont les prévisions financières ?

Quel est l'état d'avancement du projet ?

... \ ...



CANVAS

Jeter ses premières idées dans un canevas

Business modèle CANVAS par Alexander OSTERWALDER et Yves PIGNEUR
dans « Business Modèle Nouvelle Génération »

CANVAS

Partenaires clés

Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples :

- fournisseurs,
- sous-traitants,
- organisations professionnelles,
- prescripteurs, ? Etc.

Activités clés

Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?

Avez-vous une activité de :

- conception,
- achat/revente,
- production,
- gestion logistique,
- intermédiation commerciale ? Etc.

Offre

Quel produit/service proposez-vous ?
A quel besoin/problème répond-il ?
Quel est son avantage par rapport aux autres ?

Votre offre est-elle :

- nouvelle,
- moins cher,
- personnalisable,
- plus accessible,
- plus performante ? Etc.

Relation client

Quelle relation spécifique allez-vous mettre en place avec vos clients pour les attirer, les fidéliser et les inciter à acheter ?

Allez-vous proposer :

- une assistance personnelle,
- un service d'échange,
- un programme de fidélité ? Etc.

Clients

Qui sont vos clients ?
Combien sont-ils ?
Y'a-t-il différents segments de clientèle ?

Quelles sont leurs caractéristiques :

- entreprises, particuliers, etc.
- local/international,
- niveau de revenus,
- habitudes de consommation ? Etc.

Ressources clés

Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?

Avez-vous besoin de :

- salariés,
- savoir-faire,
- fonds de commerce,
- local,
- licences, brevets,
- matériels ? Etc.

Canaux

Quels modes de distribution et de communication allez-vous utiliser pour valoriser votre offre, la distribuer et en assurer le SAV ?

Exemples :

- flyer,
- site internet,
- boutique,
- agents commerciaux,
- vente directe,
- conseiller clientèle/SAV ? Etc.

Coûts

Quelles sont les principales charges de votre activité ?
Quelles sont les charges fixes et les charges variables ?

Exemples :

- marchandises,
- loyer,
- salaires,
- sous-traitance ? Etc.

Revenus

Comment vos clients vont-ils payer pour acquérir votre produit/service ?

Doivent-ils payer :

- un prix fixe, variable,
- une location,
- un abonnement,
- un forfait ? Etc.



COMPAS mobilise des moyens importants pour vérifier que les informations mises à disposition soient complètes, correctes, exhaustives et à jour. Malgré ces efforts, des erreurs peuvent apparaître dans les informations mises à votre disposition. L'essentiel pour chaque lecteur-trice est de garder un sens critique vis-à-vis des informations fournies. Nous sommes intéressé-e-s par vos avis et propositions.

Utilisez le formulaire disponible sur <http://www.compas-association.be/outils/>.

Sauf mention contraire, les informations sont libres de droits.

Les informations peuvent être utilisées gratuitement, mais moyennant mention de la source. Lorsqu'une autorisation préalable est requise pour l'utilisation ou pour la reproduction de certaines informations, les limites d'utilisation sont explicitement mentionnées.

Lors de l'utilisation de cet outil, utilisez les références suivantes :

« Du modèle au plan économique », COMPAS, Georges TORCK, version 2, mai 2018