

# Le business modèle et innovation

Seladji Yasmine

13 mai 2023

# Introduction



# Le business modèle : définition

Le business modèle décrit la manière dont l'entreprise gagnera de l'argent en définissant ce qu'elle vendra, comment et à quelle cible elle s'adresse.

Un Business Modèle Canvas est un outil qui permet de formaliser un business model simplement au travers d'un tableau synthétique.

Les étapes du business modèle Canvas :

- Les segments marché (clients).
- La proposition de valeur (Votre offre).
- La distribution (les canaux).
- La relation client.
- Les ressources clés.
- Les activités clés.
- Les partenaires clés.
- Les revenus.
- Les structures de coûts.

Les différentes techniques d'innovation du business modèle.

- L'innovation par les épïcètres.
- L'innovation par un jeu de questions.
- L'innovation par l'expérience client.
- L'innovation par le SWOT.










# Le business modèle par l'exemple

Exemple 1 : Des bijoux fantaisie fabriqués avec une imprimante 3D et conçus sur la base des bijoux portés par les célébrités du moment. Vendus en commerce ambulants à Tlemcen.



# Le business modèle par l'exemple

## Le business modèle de base.

<b>Partenaires clés</b> 	<b>Activités clés</b> 	<b>Proposition de valeur</b> 	<b>Relations avec les clients</b> 	<b>Segments de clientèle</b> 
Imprimeurs 3D	Conception Fabrication Vente	Des bijoux fantaisie conçus sur la base du style des bijoux portés par les people du moment, fabriqués via une imprimante 3D et vendus sur les marchés	Sur-mesure	Jeunes filles de 10 à 15 ans
	<b>Ressources clés</b> 		<b>Canaux</b> 	
	Logiciel 3D Magazines people Designers		Réseaux sociaux pour la communication  Vente en direct sur les marchés à Tlemcen Voire en ligne dans un 2 <sup>ème</sup> temps	
<b>Structure des coûts</b> 		<b>Flux de revenus</b> 		
Charges variables majoritairement		A la vente.		












Les innovations possibles :

- **Une innovation pilotée par les ressources** : faire concevoir les modèles par les consommateurs (crowdsourcing) plutôt que par des designers professionnels. Ou, dans un premier temps, passer par des écoles de design pour avoir des stagiaires
- **Innovation sur les revenus** : ajouter une possibilité d'abonnement mensuel ou annuel.
- Les produits étant des achats à coup de cœur, définir une stratégie pour fidéliser les clientes pour qu'elles reviennent ou s'abonnent (créer des bijoux sur mesure à la demande).

# Le business modèle par l'exemple

## Le business modèle ajusté.

<p><b>Partenaires clés</b> </p> <p>Imprimeurs 3D</p>	<p><b>Activités clés</b> </p> <p>Conception Fabrication Vente</p> <hr/> <p><b>Ressources clés</b> </p> <p>Logiciel 3D Magazines people Designers</p>	<p><b>Proposition de valeur</b> </p> <p>Des bijoux fantaisie conçus sur la base du style des bijoux portés par les people du moment, fabriqués via une imprimante 3D et vendus sur les marchés de Tiemcen</p> <p><b>En moyenne, une collection tous les mois. Chaque collection étant composée d'une bague, un bracelet, un collier.</b></p>	<p><b>Relations avec les clients</b> </p> <p>Sur-mesure</p> <hr/> <p><b>Canaux</b> </p> <p>Réseaux sociaux pour la communication</p> <p>Vente en direct sur les marchés à Tiemcen Voire en ligne dans un 2<sup>ème</sup> temps</p>	<p><b>Segments de clientèle</b> </p> <p>Jeunes filles de 10 à 15 ans</p>
<p><b>Structure des coûts</b> </p> <p>Charges variables majoritairement</p>		<p><b>Flux de revenus</b> </p> <p>A la vente.</p> <p><b>Dans un 2-ème temps, avec la vente en ligne, voire pour proposer un abonnement : pour un certaine somme par mois, la cliente reçoit sa nouvelle collection chaque mois.</b></p>		

Exemple 2 : faire du conseil en sécurisation des données informatiques pour les petites entreprises en proposant un choix de solutions techniques adaptées aux problématiques du client.










# Le business modèle par l'exemple

Exemple 2 : faire du conseil en sécurisation des données informatiques pour les petites entreprises en proposant un choix de solutions techniques adaptées aux problématiques du client.



# Le business modèle par l'exemple

## Le business modèle de base.










<p><b>Partenaires clés</b> </p> <p>Aucun</p>	<p><b>Activités clés</b> </p> <p>Ingénierie Conseil Veille et analyse</p> <hr/> <p><b>Ressources clés</b> </p> <p>Base des entreprises de la cible pour la prospection</p>	<p><b>Proposition de valeur</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une offre de conseil en sécurisation des données en entreprise qui se compose de 4 prestations : la découverte du besoin du client, la comparaison des solutions possibles, le choix de la meilleure solution, l'implémentation dans l'entreprise de la solution</li> <li>- Un site d'information qui proposera : des explications théoriques sur la sécurisation des données, les risques en cas de non-sécurisation dans certaines activités particulières, des exemples..., des cas pratiques avec les coûts des solutions, une présentation détaillée de mon profil et de mon expérience, une veille sur toutes les solutions disponibles avec leurs analyses.</li> </ul>	<p><b>Relations avec les clients</b> </p> <p>Sur-mesure</p> <hr/> <p><b>Canaux</b> </p> <p>Prospection Site internet</p>	<p><b>Segments de clientèle</b> </p> <p>PME région nord ouest</p>
<p><b>Structure des coûts</b> </p> <p>Pas de charges fixes (travail à domicile)</p>		<p><b>Flux de revenus</b> </p> <p>Sur devis. Facturation aux nombres de jours de travail</p>		

Les innovations possibles :

- Un Service Après Vente (SAV) à vie rend le client captif.
- Ayant besoin de la confiance et du bouche-à-oreille pour rassurer mes prospects, je vais travailler sur l'expérience client que je peux faire vivre à mes clients.
- Suite à ce travail, je fais évoluer ma proposition de valeur et j'ajoute sur mon site Internet un système de diagnostic du niveau de sécurisation actuel des données de l'entreprise avec une préconisation pour la rendre plus performante.

# Le business modèle par l'exemple

## Le business modèle ajusté.

<p><b>Partenaires clés</b> </p> <p>Aucun</p>	<p><b>Activités clés</b> </p> <p>Ingénierie Conseil Veille et analyse</p> <p><b>Ressources clés</b> </p> <p>Base des entreprises de la cible pour la prospection</p>	<p><b>Proposition de valeur</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une offre de conseil qui se compose de 4 prestations : la découverte du besoin du client, la comparaison des solutions possibles, le choix de la meilleure solution, l'implémentation dans l'entreprise de la solution</li> <li>- Une offre de SAV à vie</li> <li>- Un site d'information qui proposera : un auto-diagnostic du système actuel utilisé par l'entreprise, des explications théoriques sur la sécurisation des données, les risques en cas de non-sécurisation dans certaines activités particulières, des exemples..., des cas pratiques avec les coûts des solutions, une présentation détaillée de mon profil et de mon expérience, une veille sur toutes les solutions disponibles avec leurs analyses.</li> </ul>	<p><b>Relations avec les clients</b> </p> <p>Sur-mesure</p> <p><b>Canaux</b> </p> <p>Prospection Site internet</p>	<p><b>Segments de clientèle</b> </p> <p>PME Nord Ouest</p>
<p><b>Structure des coûts</b> </p> <p>Pas de charges fixes (travail à domicile)</p>		<p><b>Flux de revenus</b> </p> <p>Sur devis. Facturation aux nombres de jours de travail SAV à vie</p>		