

CHAPITRE 2 : ELABORER UN BUSINESS MODEL

✍ Leçon 1

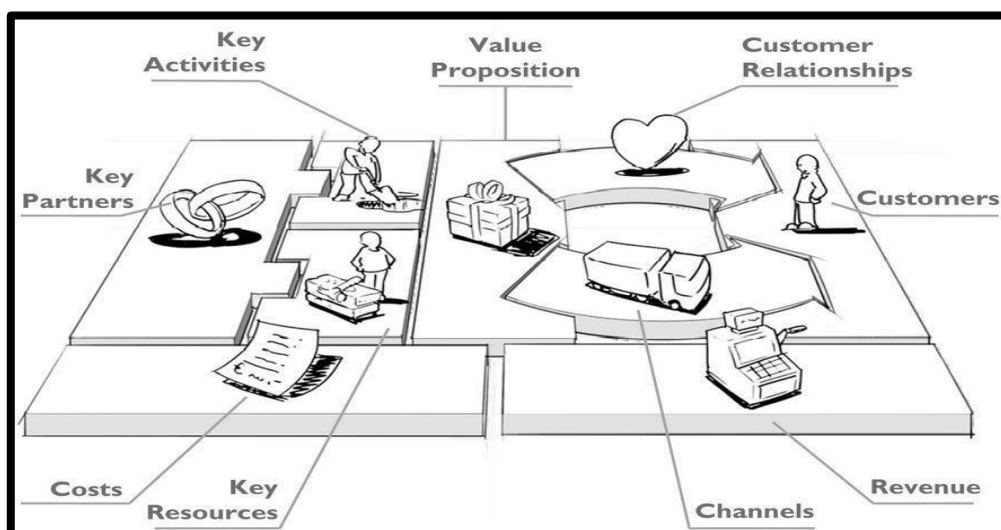
POURQUOI FAIRE UN BUSINESS MODEL ?

Plan de la leçon	Objectifs pédagogiques
Introduction I. Origine et évolution du business model 1. Définition du business model 2. Finalités du business model Conclusion	<i>Au terme de ce chapitre l'étudiant doit être capable de :</i> ✍ Comprendre l'origine de cette notion de business model ; ✍ Définir le concept et la finalité du business model

Introduction

Le business model canevas (BMC) est traduit indifféremment en français par modèle économique ou modèle d'affaires. Néanmoins l'appellation anglo-saxonne est la plus utilisée. Le business model ne se résume pas à un modèle de revenus même si la question centrale reste celle-ci : « comment gagner de l'argent ? » ou « comment générer des revenus ? » par son projet entrepreneurial.

La question initiale, qui reste par ailleurs au centre de toutes les définitions du business model, est la suivante : comment peut-on gagner de l'argent avec ce projet entrepreneurial ?



CHAPITRE 2 : ELABORER UN BUSINESS MODEL

I. Origine et évolution du business model

1. Définition du business model

- ☞ Le business model est l'ensemble des choix que font les organisations pour générer des revenus en proposant une offre de valeur à leurs clients. Il désigne « les choix que font les organisations pour générer des revenus : chiffre d'affaires, produits de licences, loyers, prestations de services, cessions d'actifs, produits financiers, subventions, etc. » (Lecocq et alii, 2006).
- ☞ Un business model, ou modèle économique, explique précisément comment l'entreprise va créer de la valeur et gagner de l'argent. Le business model Canvas (BMC) est une méthode qui permet de construire facilement son modèle économique et de le présenter avec clarté.
- ☞ Le BMC est un outil stratégique essentiel utilisé par les entrepreneurs, les startups et les entreprises établies pour conceptualiser, visualiser et analyser la logique économique de leur modèle d'affaires.
- ☞ Le BMC se présente sous la forme d'une carte ou d'une toile divisée en neuf blocs.
- ☞ Chaque bloc représente un aspect spécifique d'une entreprise, notamment la proposition de valeur, les segments de clientèle, les canaux de distribution, les relations clients, les sources de revenus, les activités clés, les ressources clés, les partenariats clés et la structure des coûts.
- ☞ Cette méthode permet de visualiser de manière claire et concise comment une entreprise crée, fournit et capture de la valeur, favorisant ainsi une compréhension approfondie de son fonctionnement et offrant un cadre pour repenser, innover et améliorer son modèle d'affaires.

2. Finalités du business model

La proposition de valeur est au cœur du business model : elle décrit le produit, bien et/ou service, que l'entreprise va proposer à ses clients sous l'angle de la valeur qu'il leur apporte. L'offre de l'entreprise ou sa proposition de valeur est une solution apportée à ses clients et à ses parties prenantes pour satisfaire un besoin. Ainsi, s'interroger sur sa proposition de valeur amène l'entreprise à s'interroger sur toutes les activités utiles pour réaliser cette proposition de valeur et donc son business model.

Le business model ne concerne pas nécessairement un projet innovant mais décrit un projet :

CHAPITRE 2 : ELABORER UN BUSINESS MODEL

- ✓ Qui répond à un réel besoin ;
- ✓ Qui peut évoluer dans le temps.

Le business model

- ✍ Détaille l'offre proposée et délivrée aux clients : l'utilité du produit ou du service, la façon de le proposer au client, l'usage qu'il va en faire, la marque ou les services associés, etc. ;
- ✍ Précise les clients à qui la proposition de valeur s'adresse : en fonction des types de clients, les modes de distribution et de commercialisation devront être adaptés. La question « A qui l'entreprise va vendre ? » conditionne la question « comment va-t-elle vendre à ces clients ? » ;
- ✍ Dessine l'organisation et le réseau qui va permettre de fournir cette proposition de valeur aux clients : l'ensemble des partenaires utiles à la réalisation et à la délivrance de cette offre aux clients ;
- ✍ Étudie les compétences et les ressources utiles à la réalisation du projet entrepreneurial : Celles que l'on a en interne mais également celles que l'on doit acquérir auprès de partenaires et/ou de prescripteurs ;
- ✍ Décrit les sources de coûts (cash out) et de revenus (cash in) de l'entreprise afin de vérifier que l'activité ou les activités puisse(nt) bien rapporter davantage d'argent que ce qu'elle(s) en coûte(nt) pour que l'entreprise puisse être pérenne ;
- ✍ Permet de vérifier la pertinence et le réalisme du projet pour ensuite inspirer l'étude de marché qui confirmera l'existence et la taille du marché pour cette activité ;
- ✍ Est également destiné à communiquer auprès de l'ensemble des parties prenantes, y compris des investisseurs.

Conclusion

Le business model formalise le projet de l'entrepreneur sous tous ses aspects afin de vérifier qu'il est réellement viable et pérenne.