

Introduction à l'économie

Comment devenir entrepreneur ?

Unité 9B - Développer votre modèle d'entreprise

Leçon 2 - Développer votre modèle d'entreprise

Dans cette leçon, les élèves commenceront à élaborer un modèle d'entreprise pour l'activité qu'ils ont sélectionnée dans l'unité 1. Les entrepreneurs réussissent lorsqu'ils ont un plan pour atteindre leurs objectifs. Ce plan changera et évoluera presque toujours, mais il est important de commencer par un plan. Cette leçon commence par une introduction au concept de modèle d'entreprise, puis les élèves apprennent à cartographier visuellement leur modèle d'entreprise à l'aide du Gabarit de modèle d'affaire du Jeune Entrepreneur. Le canevas est un outil formidable qui permet aux startups allégées de concevoir, de discuter et d'améliorer rapidement un modèle d'entreprise.

Temps nécessaire : 45 min

Matériel requis : Connexion Internet, instrument d'écriture, tableau d'affichage, notes autocollantes, marqueurs

Conditions préalables : Leçon 8.1 - Mise en route

8.2.A - Revoir l'introduction suivante au concept de modèle d'entreprise [10 min] :

Activité : Notions de base sur le modèle d'entreprise

Un modèle d'entreprise décrit votre idée d'entreprise et donne une description générale du fonctionnement de votre entreprise. Il s'agit d'un plan de haut niveau, facile à comprendre, pour votre entreprise. Le modèle d'entreprise doit se concentrer sur les moyens par lesquels votre entreprise créera de la valeur. Le modèle d'entreprise répondra à des questions telles que

- Comment allez-vous créer de la valeur pour vos clients ?
- Comment allez-vous atteindre vos clients ?
- Quel sera le coût de votre produit ou service ?
- Combien d'argent comptez-vous gagner ?
- De quelles ressources aurez-vous besoin pour démarrer votre entreprise ?

Un modèle d'entreprise n'a pas besoin d'être trop détaillé, mais les entrepreneurs doivent tout de même présenter les objectifs de leur entreprise et leurs plans pour atteindre ces objectifs.

Les entrepreneurs qui réussissent font trois choses essentielles :

1. **Découvrir une opportunité** - Les entrepreneurs identifient un besoin non satisfait ou découvrent une opportunité d'améliorer la fourniture d'un produit ou d'un service existant.
2. **Comprendre le défi** - Une fois l'opportunité découverte, les entrepreneurs cherchent à comprendre le défi que représente l'exploitation de cette opportunité. Ils doivent comprendre comment leur solution créera de la valeur pour les gens et quelles sont les ressources dont ils ont besoin pour la mettre en œuvre.
3. **créer de la valeur** - Les entrepreneurs mettent leurs idées en pratique et apportent de la valeur à leurs clients.

Les entrepreneurs découvrent l'opportunité. Ils comprennent le défi. Ils créent de la valeur. Comment créer de la valeur ?

Dans la partie suivante de cette leçon, les élèves apprendront à visualiser et à cartographier leur modèle d'entreprise à l'aide d'un outil appelé "canevas de modèle d'entreprise". Cet outil permet de concevoir, de discuter et d'améliorer rapidement le modèle d'entreprise.

8.2.B - Regardez et discutez la [Gabarit de modèle d'affaire Explained \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=Jm8v8v8v8v8) vidéo en utilisant les questions ci-dessous pour guider votre discussion [10 min] :

Transcription de la vidéo :

Le modèle d'entreprise d'une organisation peut être décrit à l'aide de neuf éléments de base. Vos segments de clientèle, votre proposition de valeur pour chaque segment, les canaux pour atteindre les clients. Les relations avec les clients. Vous poignardez Lish le flux de revenus à générer. La ressource clé est l'activité wiki nécessaire pour créer de la valeur. Les partenaires clés et la structure des coûts du modèle d'entreprise. Mais il ne suffit pas d'énumérer les neuf éléments constitutifs, il faut aussi les cartographier sur un canevas préstructuré. Nous avons tiré le canevas de modèle

d'entreprise, l'outil qui vous aide à ne pas discuter, concevoir, inventer de nouveaux modèles d'entreprise. Passez brièvement en revue les éléments constitutifs de la nuit, en commençant par les segments de clientèle. Il s'agit de toutes les personnes et organisations qui créent de la valeur. Cela inclut les utilisateurs simples et les clients qui souffrent. Pour chaque segment, une proposition de valeur spécifique claire. Il s'agit d'ensembles de produits et de services qui créent de la valeur pour les clients. Les canaux décrivent les points de contact qui permettent d'interagir avec les clients et de leur apporter de la valeur. Les relations avec les clients décrivent le type de relation que vous établissez avec eux. Les flux de revenus indiquent clairement comment et par quels mécanismes de tarification votre modèle d'entreprise capture de la valeur. Vous devez ensuite décrire l'infrastructure permettant de créer, de fournir et de capturer de la valeur. La ressource clé consiste à montrer quels actifs sont indispensables à votre entreprise. L'activité montre quelles sont les choses dont vous avez vraiment besoin pour être performant. Une fois que vous avez compris l'infrastructure de votre modèle d'entreprise, vous avez une idée de sa structure de coûts. Le canevas du modèle d'entreprise. Vous pouvez représenter l'ensemble de votre modèle d'entreprise en une seule image. Cela fonctionne aussi bien pour les entrepreneurs en phase de démarrage que pour les cadres supérieurs.

(Strategyzer, 2:19 min)

"Un aperçu de 2 minutes du Business Model Canvas, un outil pour les visionnaires, les changeurs de jeu et les challengers. Cette méthode, tirée du best-seller Business Model Generation, est appliquée dans des organisations et des start-ups de premier plan dans le monde entier".

Il peut être utile d'écrire chacun des neuf éléments constitutifs au tableau pour faciliter la discussion en classe.

Activité : regarder cette [Gabarit de modèle d'affaire avec exemple, en 10 minutes \(modèle d'affaire\) \(youtube.com\)](#) vidéo sur le développement d'un modèle d'affaire

Modèle d'affaire : le Gabarit de modèle d'affaire(BMC) permet de cartographier un modèle d'affaire. La matrice d'affaires (nom du Gabarit de modèle d'affaire en français) a été conçue par Alexander Osterwalder et Yves Pigneur. Vous trouverez plus d'information sur leur site Strategyzer.com.

Questions à débattre: Explication du modèle d'entreprise (Business Model Canvas)

1. Comme indiqué dans la vidéo, quels sont les 9 éléments de base couramment utilisés pour décrire un modèle d'entreprise ?

1. Proposition(s) de valeur : L'explication de la manière dont votre entreprise apporte une valeur ajoutée qui la distingue de ses concurrents. Chaque section de votre modèle d'entreprise doit être liée à votre proposition de valeur.
2. Activités clés : Les activités commerciales les plus importantes nécessaires pour créer de la valeur et mettre en œuvre votre proposition de valeur.
3. Ressources clés : Les ressources physiques, financières et humaines nécessaires pour créer de la valeur pour votre client et faire fonctionner votre entreprise.
4. Réseau de partenaires : Les relations que vous développez et les alliances stratégiques que vous cultivez pour optimiser votre activité.
5. Segments de clientèle : Les clients que vous servez et les différents besoins auxquels votre entreprise répond.
6. Canaux : Les canaux par lesquels vous atteignez vos clients pour leur offrir votre proposition de valeur.
7. Relations avec les clients : Le type de relation que votre entreprise crée avec vos clients.
8. Structure des coûts : Les coûts d'exploitation de votre entreprise.
9. Les sources de revenus : L'argent que vous tirez de chaque segment de clientèle.

2. Pourquoi le canevas de modèle d'entreprise est-il un outil utile pour créer votre modèle d'entreprise ?

1. Le canevas de modèle d'entreprise est un outil qui vous permet de représenter l'ensemble de votre modèle d'entreprise en une seule image. Il permet aux entrepreneurs de décrire et de discuter rapidement de leur entreprise.
2. Le canevas de modèle d'entreprise est également un outil utile pour aider à inventer rapidement de nouveaux modèles d'entreprise.

8.2.C - Regardez la vidéo suivante et discutez-en en vous aidant des questions ci-dessous [25 min] :

Activité: Canvas du modèle d'entreprise du jeune entrepreneur

Le théoricien des affaires, Alexander Osterwalder, a développé un modèle d'entreprise basé sur les 9 éléments de base présentés au point 8.2.B dans la vidéo intitulée [Gabarit de modèle d'affaire Explained \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=9vUW1uLW0j4). Cette vidéo est en anglais et sous-titrée en français.

Décrivez avec 9 Bay. Vos clients. Proposition de valeur pour chaque segment les canaux pour atteindre les clients. les relations avec les clients. Vous établissez les flux de revenus que vous générez. La ressource clé est constituée par les activités clés nécessaires à la création de valeur. Les partenaires clés et la structure des coûts du modèle d'entreprise.

Mais il ne suffit pas d'énumérer les neuf éléments constitutifs. mais il faut surtout les cartographier sur le canevas préstructuré. L'outil de canevas de modèle d'entreprise qui vous aide à discuter, concevoir, inventer de nouveaux modèles d'entreprise. Passez aux éléments constitutifs de la nuit, en commençant par une phrase sur les clients. Il s'agit de toutes les personnes et organisations pour lesquelles des valeurs sont créées. Il s'agit notamment des simples utilisateurs et des clients payants. Pour chaque segment, une proposition de valeur spécifique, c'est-à-dire l'ensemble des produits et services qui créent de la valeur pour les clients, les canaux décrivent les points de contact par lesquels vous interagissez avec les clients et fournissez de la valeur. La relation client décrit le type de relation que vous établissez avec vos clients.

Les flux de revenus indiquent clairement comment et par quels mécanismes de tarification votre modèle d'entreprise capture de la valeur. Vous devez ensuite décrire l'infrastructure permettant de créer, de fournir et de capturer de la valeur, une ressource clé. Montrez quels sont les actifs indispensables à votre entreprise. Les activités montrent ce dont vous avez vraiment besoin pour être performant. Les partenaires clés indiquent qui peut vous aider à tirer parti de votre modèle d'entreprise, étant donné qu'ils ne répondront pas à toutes les questions vous-même et que vous ne réaliserez pas toutes les activités clés.

Une fois que vous avez compris l'infrastructure de votre modèle d'entreprise, vous devez également avoir une idée de sa structure de coûts. Le canevas de modèle d'entreprise vous permet de représenter l'ensemble de votre modèle d'entreprise en une seule image. Cela fonctionne aussi bien pour les entrepreneurs en phase de démarrage que pour les cadres supérieurs.

Vous trouverez ci-dessous une version simplifiée du modèle d'entreprise dans une présentation qui permet aux jeunes entrepreneurs d'esquisser et de résumer les éléments clés de leur entreprise.

CANEVAS DE MODÈLE D’AFFAIRE

La synthèse de notre Business Model

PARTENAIRES	ACTIVITÉS CLÉS	PROPOSITION DE VALEUR	RELATION CLIENTS	SEGMENTS DE MARCHÉ
	RESSOURCES CLÉS		DISTRIBUTION	
STRUCTURE DE COÛTS			SOURCES DE REVENU ET MODÈLE DE PRICING	



Réfléchissez de manière approfondie et créative pour répondre aux questions ci-dessous pour chaque section. Chaque section du canevas de modèle d'entreprise ne nécessite que quelques mots pour décrire les aspects clés de votre entreprise.

8.2.D - Auto-évaluation : Au cours des prochains jours, continuez à réviser votre modèle d'entreprise. Discutez des versions préliminaires de votre modèle d'entreprise avec vos parents, vos amis et vos mentors. Les étudiants présenteront leur modèle d'entreprise au groupe dans le cadre de la leçon 5 de ce module.

Au cours des prochains jours, les étudiants devraient consacrer du temps à l'élaboration de leur modèle d'entreprise. Ils devraient discuter des ébauches de leur modèle avec leurs parents, leurs amis et leurs mentors. Les élèves présenteront leur modèle d'entreprise au groupe dans le cadre de la leçon 5 de ce module.

Récapitulatif de la leçon

- Créer une entreprise n'est pas facile, mais le succès est possible si l'on procède étape par étape.
- Le canevas du modèle d'entreprise du jeune entrepreneur est un outil simplifié qui vous permet de représenter l'ensemble de votre modèle d'entreprise en une

seule image. Il permet aux entrepreneurs de décrire et de discuter rapidement de leur entreprise.

- Le canevas de modèle d'entreprise est également un outil utile pour aider à inventer rapidement de nouveaux modèles d'entreprise.
- Chaque section de votre modèle d'entreprise doit être liée à votre proposition de valeur. Comment créez-vous de la valeur ?
- Les entrepreneurs qui réussissent découvrent l'opportunité. Ils comprennent le défi. Ils créent de la valeur. Lorsque vous réfléchissez à vos idées d'entreprise en tant que vous-même : Comment créer de la valeur ?

Ressources complémentaires

Vidéo : [Giles Shih - Transformer une idée en entreprise | Entrepreneuriat | Khan Academy \(youtube.com\)](#)

(Fondation Kauffman, 3:35 mins)

"Giles Shih, président-directeur général de BioResource International, parle des origines de son entreprise, notamment de sa création avec son père. Giles conseille également aux entrepreneurs de se lancer et d'apprendre au fur et à mesure."

Vidéo [Les 5 clés de succès pour trouver la bonne idée pour la création de son entreprise \(youtube.com\)](#)

Vous souhaitez entreprendre, créer votre projet et le développer. Mais vous avez peur de ne pas trouver la « bonne » idée. Nous allons vous aider en 5 points.

1. Trouvez une idée de création d'entreprise La première étape est d'écouter votre environnement, d'être curieux du monde qui vous entoure et de comprendre les besoins des particuliers ou des entreprises. Pour résumer, chaque moment ou endroit de transformation ou de changements est créateur d'opportunités. Par exemple le digital sur presque tous les marchés crée de nouvelles opportunités économiques. Sachez rester à l'écoute de votre marché et imaginez des produits ou services capables de répondre aux besoins.

2. Trouvez l'idée qui vous convient. Trouver une idée c'est bien, mais vous devez avant tout penser à la vie que vous souhaitez mener. Par exemple, vous souhaitez ouvrir un restaurant, mais vous souhaitez aussi être chez vous chaque soir à 19h30 pour passer

du temps avec votre famille. Comment pourriez-vous concilier les 2 ? Être entrepreneur c'est aussi construire une activité qui correspond à la vie que l'on souhaite avoir. Trouvez l'idée qui vous convient et avec laquelle vous êtes à l'aise.

3. Trouvez l'idée qui convient au marché. Vous venez de trouver votre idée, elle est compatible avec votre mode de vie, il est temps de la confronter au marché. Parlez de votre produit ou service autour de vous, et vous verrez les réactions des acteurs de votre marché. On parle d'adéquation Produit / marché quand votre offre correspond à la demande de votre marché. Trouver le bon produit pour le bon marché peut parfois prendre plusieurs années. Soyez patient et agile pour vous adapter aux feedbacks du marché.

4. Formalisez votre idée pour la confronter au marché Maintenant que vous avez une idée, il faut la formaliser pour la confronter au marché. Pour cela, voici les 5 points qui vont structurer votre pitch. - Comment avez-vous identifié le problème que vous souhaitez résoudre - Quel est le produit ou service que vous avez imaginé - A qui s'adresse votre offre - Qui sont vos concurrents ? - De quoi avez-vous besoin pour vous lancer ? Vous êtes prêt à présenter votre idée aux personnes-clés de votre marché.

5. Testez avec le Lean Startup Afin de se lancer sans se faire mal, il existe une technique appelée Lean Startup. La philosophie de cette méthode est de tester une petite partie de votre projet sur votre public cible et de le transformer en fonction de ses retours.

Par exemple, je souhaite lancer une pâtisserie. Je vais dans un premier temps créer mes premières pâtisseries, et inviter mes meilleurs amis chez moi pour les goûter. Puis je vais proposer mes pâtisseries à l'anniversaire d'une amie, puis je vais essayer de les vendre grâce à un site internet et quand j'aurai beaucoup de vente, je pourrais envisager d'ouvrir ma première pâtisserie dans le centre-ville.

Ainsi vous rassurerez les banques, les investisseurs mais aussi vous-même. Car vous avez pu tester votre produit et votre marché avant de réaliser de lourds investissements. Les deux points-clés à retenir sont : votre idée doit être en adéquation avec votre personnalité et le marché Testez et testez encore pour ajuster votre offre au marché.

Voici une vidéo pour créer son Gabarit de modèle d'affaire [Le Gabarit de modèle d'affaire\(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=...)

Dans cette courte vidéo on vous explique l'intérêt du Gabarit de modèle d'affaire dans un projet d'innovation afin d'avoir une vision synthétique de l'organisation de votre

projet. Nous verrons également les 9 blocs principaux qui composent ce Gabarit de modèle d'affaire et comment le remplir.

Voici une autre vidéo [Faire un Business Model : Comment se démarquer ? \(youtube.com\)](#)

Un business model complet est la base d'une entreprise solide. Découvrez ce qu'est un Business Model et comment créer le vôtre (exemples et explications détaillées)
Notion abordées : - Gabarit de modèle d'affaire- Business Plan (à ne pas confondre avec Business Model) Contenu du business plan : - Segments clients - Offre - Canaux de distribution - Relation Client - Sources de revenus - Activités clefs - Ressources clefs - Partenaires - Structure des coûts Exemples de business plans : - Enchères - Freemium - Abonnement – coûts bas - A l'utilisation Pensez à la génération de business model avec <http://business-builder.cci.fr>