



Canevas de modèle économique

Le canevas de modèle économique est un outil permettant de planifier les détails pratiques d'un modèle économique ou de service. Le modèle invite les utilisateurs à explorer les fonctions essentielles, les partenaires, le marketing et les structures d'une idée d'entreprise. Le canevas complété est un document vivant et peut être utilisé pour expliquer et affiner le modèle commercial.

Le canevas de modèle économique peut être utilisé comme :

- Un outil de collecte de données pour comprendre le fonctionnement d'une entreprise WASH existante
- Un outil d'analyse de données pour compiler des données sur les entreprises WASH existantes
- Un outil de planification pour concevoir des entreprises WASH

OBJECTIF

Le canevas de modèle économique décrit une idée d'entreprise, de produit ou de service de manière détaillée.

CONNECTION WASH-CCH

Un canevas de modèle économique est un outil utile pour documenter et encadrer des solutions basées sur le marché pour le secteur WASH. Le canevas (modèle de feuille de calcul) comprend un cadre décrivant le fonctionnement d'une entreprise.

DUREE

30 minutes - 2 heures

SUPPORTS

- MODÈLE DE BUSINESS MODEL CANEVAS
- STYLOS OU CRAYON

ETAPES

1. **Préparez le matériel et le modèle.** Imprimez ou dessinez une grande version du modèle de canevas de modèle économique pour que votre équipe puisse travailler ensemble. Rassemblez les ressources pertinentes des phases précédentes telles que la carte des parties prenantes, la carte du parcours et la carte de la personnalité à référencer lors de la réalisation de l'activité.
2. **Complétez le côté droit de la quadrant.** Ce côté représente la partie de votre entreprise avec laquelle les autres interagiront et verront. Remplissez-le dans l'ordre suivant :
 - A. Proposition de valeur : ce que l'entreprise offre aux clients
 - a. Comment votre entreprise, produit ou service offre-t-il de la valeur à vos clients ?
 - b. Lequel des problèmes de nos clients proposons-nous à chaque segment ?
 - c. Quels besoins clients satisfaisons-nous ?
 - d. Quelles sont les bases de ce que nous proposons ?
 - B. Segment de clientèle : utilisateurs visés
 - a. Pour qui votre entreprise, produit ou service crée-t-elle de la valeur ?
 - b. Qui est le client final ?
 - c. Qui sont nos clients les plus importants ?
 - d. Quels sont les archétypes clients ?
 - C. Relations clients : types de relations établies avec chaque segment de clientèle
 - a. Que ferez-vous pour établir des relations avec vos clients ?
 - b. Comment obtenons-nous, conservons-nous et développons-nous des clients ?
 - c. Quelles relations clients avons-nous établies ?
 - d. Comment s'intègrent-ils au reste de notre modèle économique ?
 - e. Combien coûtent-ils ?





Canevas de modèle économique

2. (suite)

- D. Canaux : engagement, marketing et canaux de rétroaction pour les clients
 - a. Comment votre solution offre-t-elle ces produits ou services à vos clients et à leurs clients ?
 - b. Par quels canaux nos segments de clientèle souhaitent-ils être atteints ?
 - c. Comment les autres clients les atteignent-ils ?
 - d. Qu'est-ce qui fonctionne le mieux ?
 - e. Quels sont les plus rentables ?
- E. Produits : conception nouvelle ou améliorée introduite sur le marché
 - a. *Il s'agit d'une section facultative et unique pour les professionnels WASH qui présentent de nouvelles choses comme les latrines, les filtres à eau, les dispositifs de lavage des mains, etc.*
- F. Flux de revenus : fonds et ventes
 - a. Que faites-vous ou vendez-vous pour générer des revenus ?
 - b. Pour quelle valeur nos clients sont-ils vraiment prêts à payer ? Que paient-ils actuellement ?
 - c. Quel est le modèle de revenus ?

3. Complétez le côté gauche du quadrant

Ce côté reflète les opérations et la composition de votre entreprise. Ces fonctions et partenariats sont nécessaires pour réaliser les composants tournés vers l'extérieur de la section précédente du canevas. Remplissez-le dans l'ordre suivant :

- A. Activités clés
 - a. Quelles sont les principales choses que vous devez faire pour livrer vos produits et services ?
 - b. De quelles activités clés notre canal de distribution a-t-il besoin ?
 - c. Quelles sont les activités clés que nécessitent nos relations clients ?
 - d. Quelles activités clés les partenaires effectuent-ils ?

- B. Ressources clés : actifs nécessaires pour rendre votre entreprise possible
 - a. De quelles ressources clés notre proposition de valeur a-t-elle besoin ? Nos canaux de distribution ? Relation client ?
 - b. Quatre types d'actifs :
 - i. Physique = bâtiments, véhicules, machines, matières premières
 - ii. Intellectuel : marque, propriété, savoir-faire, brevets
 - iii. Humain = personnel, expérience
 - iv. Financier = trésorerie, crédit, stock
- C. Partenaires clés : relations nécessaires pour faire fonctionner le modèle
 - a. Qui sont nos partenaires clés ?
 - b. Quels sont nos principaux fournisseurs ?
 - c. Quelles ressources clés acquérons-nous de nos partenaires ?
 - d. Quelles activités clés les partenaires effectuent-ils ?
- D. Structure des coûts : principaux facteurs de coûts
 - a. Quels sont les coûts les plus importants pour notre modèle économique ?
 - b. Quelles ressources clés sont les plus chères ?
 - c. Quelles activités clés sont les plus chères ?





Canevas de modèle économique - modèle

PARTENAIRES CLÉS :

Avec qui devez-vous vous associer pour que votre entreprise fonctionne ?
Quel est leur rôle ?

ACTIVITÉS CLÉS :

Quelles sont les activités, les emplois et les tâches que vous devez accomplir pour gérer votre entreprise ?

PRODUITS OU SERVICES :

Quelle est votre offre ?

LES RELATIONS AVEC LES CLIENTS :

Comment connaissez-vous vos clients ?

UTILISATEURS :

Qui sont vos clients ?

RESSOURCES :

Quelles sont les ressources dont vous disposez ?

PROPOSITION DE VALEUR :

Pourquoi les gens devraient-ils choisir votre entreprise par rapport aux autres ?

CHANNELS:

How do you market and sell products to your customers?

COÛTS :

Qu'est-ce qui vous coûte de l'argent dans cette entreprise ?

REVENUS :

Comment gagnez-vous de l'argent dans cette activité ?