

3 MODULES POUR ENTREPRENDRE

Module 1: Les fondements de la gestion
d'un projet entrepreneurial

Session 1 sur 3: Le modèle économique

Temps: 10 min

Conférencier: Mr Philippe BOUITI VIAUDO

Email: contactpnr@cabinet-obac.com/ admin@obac-alert.com

Tel: +242 06 970 48 98



**DEVENEZ DES APPORTEURS
DE SOLUTIONS À FORTE
VALEUR AJOUTÉE DANS
VOTRE ENVIRONNEMENT**

SOMMAIRE

Module 1 - Session 1: Le modèle économique

- A/ Introduction à l'entrepreneuriat
- B/ Définition du modèle économique
- C/ Les 3 axes de réflexion découlant du modèle économique
- D/ Identification des risques d'exploitation sur la base des activités clés du modèle économique

A/Introduction à l'entrepreneuriat

- **Qu'est ce que l'entrepreneuriat et quel est son but ?**

Il s'agit de la capacité pour un individu de créer de la richesse en utilisant de la main-d'œuvre et du matériel réunis dans une structure d'entreprise commerciale. (Selon le Dictionnaire)

But: Apporter une solution dans son environnement et gagner de l'argent en le faisant.

- **Quel est le rôle d'un entrepreneur ?**

Le rôle d'un entrepreneur est d'apporter une solution à forte valeur ajoutée à une ou plusieurs problématiques identifiées dans un environnement donné d'une part en mobilisant des ressources humaines, matérielles, technologiques, financières et logistiques et d'autre part en s'organisant juridiquement et fonctionnellement.

- **Etude de marché ? Business Plan ? Quelle est la première étape à réaliser lorsque l'on est un « Porteur de projet »**

Toute entreprise commence par une idée: Le business model Canvas est un outil qui vous aidera à structurer votre idée.

B/Définition du modèle économique

- Le modèle économique ou « business model » est une description de la manière dont l'entreprise génère ou va générer des revenus.
- Le Business Model Canvas est tout simplement un outil qui permet de structurer et de visualiser votre modèle économique.
- Le business model canvas que nous allons vous présenter est celui d'Alexander Osterwalder, un chercheur et entrepreneur suisse. Le business model d'Alexander Osterwalder présente 9 cases à compléter pour structurer votre idée

B/ Définition du modèle économique

Partenaires clés Fournisseurs et partenaires clés grâce auquel le modèle fonctionne	Activités clés Quelles activités / processus clés nos propositions de valeur exigent-elles ?	Proposition de valeur Combinaison produits/services qui crée de la valeur pour un segment Quelle valeur apportons nous ? Quels problèmes contribuons nous à résoudre ?, à quels besoins répondons nous ?	Relation avec les clients Quel type de relation chacun de nos segments souhaite-t-il que nous entretenions avec lui ?	Segments de clients Différents groupes d'individus ou d'organisations cibles Pour qui créons nous de la valeur ?
	Ressources clés Actifs les plus importants requis : Physique, humains, financiers,..		Canaux Comment l'entreprise communique et entre en contact avec ses segments pour apporter une proposition de valeur	
Structure des coûts Coûts inhérents au modèle économique Coûts les plus importants Ressources clés les plus coûteuses Activités clés les plus coûteuses		Flux de revenus Revenus générés par chaque segment Pour quelle valeur nos clients sont ils disposés à payer ? Pourquoi et comment payent-ils, préfèrent-ils payer ?		

C/ Les 3 axes de réflexion découlant du modèle économique

Le modèle économique s'avère être un formidable outil pour:

- **Accroître sa rentabilité**, en travaillant d'une part sur la réduction des coûts des ressources clés et d'autre part sur l'augmentation des revenus
- **Innover**, en travaillant sur l'offre, les canaux de distribution, la relation client et avec des partenaires clés innovants
- **Identifier les risques d'exploitation liés à son activité**, en s'appuyant sur les activités clés de l'entreprise

D/ Identification des risques d'exploitation des activités clés du modèle économique

- Si « Entreprendre » c'est « prendre des risques », alors il est important de savoir maîtriser ces risques pour mener à bien son projet.
- Or, vous ne pouvez maîtriser que ce que vous connaissez: Il est donc primordial d'identifier au préalable les risques auxquels votre entreprise peut être confrontée.
- Pour identifier ces risques, il sied d'avoir en tête deux définitions:

D/ Identification des risques d'exploitation des activités clés du modèle économique

Définition 1: Une activité clé est une activité pour laquelle, si elle ne fonctionne pas, l'entreprise ne peut pas fonctionner. Il s'agit d'une activité essentielle. Chaque organisation dispose au moins de 4 activités clés à savoir:

- L'approvisionnement
- La production
- Le marketing-vente
- La gestion des finances

Commentaire: Lorsque les quatre activités clés fonctionnent convenablement, une entreprise apportant une véritable valeur ajoutée sur un marché en croissance, aura tendance à bien se développer

D/ Identification des risques d'exploitation des activités clés du modèle économique

- **Définition 2:** Le risque est la probabilité qu'un évènement qui peut causer un dommage se produise. Il s'agit d'un danger éventuel, plus ou moins prévisible.

Commentaire important: Sachant que pour fonctionner convenablement, votre entreprise a besoin que l'ensemble de ses activités clés fonctionne convenablement, **le risque d'exploitation de votre entreprise portera donc sur tous les évènements qui peuvent empêcher le bon fonctionnement de vos activités clés**

D/ Identification des risques d'exploitation des activités clés du modèle économique

- Ainsi pour identifier les risques, vous devrez vous poser plusieurs questions en tenant compte d'une part de 3 indicateurs (Les coûts, les revenus, et les délais) et d'autre part des ressources clés qui permettent de faire fonctionner ces activités clés (Ressources humaines, financières, matérielles, technologiques, temporelles)

Ex:

- **Qu'est ce qui peut perturber votre activité d'approvisionnement ?**
 - Le couts des matières premières / Les délais de livraisons / Le manque de RH compétentes / Le manque de finance etc.
- **Qu'est ce qui peut perturber votre activité de production ?**
 - Le manque de RH / Le manque de matériels / Le manque de technologie etc.
- **Qu'est ce qui peut vous empêcher de vendre ?**
 - Le manque de RH compétentes / Le manque de matériels / Le manque de technologie etc.
- **Qu'est ce qui peut vous empêcher de gérer convenablement vos finances ?**
 - Le manque de RH compétentes / Le manque de technologie etc.

D/ Identification des risques d'exploitation des activités clés du modèle économique

- Identifier les risques d'exploitation de votre activité, est une étape très importante. Elle vous permettra par la suite de mettre en place des outils ayant pour objectif de les maîtriser.
- En guise d'exercice pratique, nous vous proposons:
 - 1- De réaliser le modèle économique du projet que vous souhaitez réaliser (tout en réfléchissant aux moyens d'accroître votre rentabilité et d'innover sur votre marché)
 - 2- D'identifier les risques liées à votre activité

Vous présenterez par la suite votre travail au business analyst d'OBAC qui vous accompagne dans le cadre de cette formation.

OBAC

IF YOU DREAM IT YOU
CAN DO IT

Email: contactpnr@cabinet-obac.com / admin@obac-alert.com

• Tel: +242 06 970 48 98