

Entreprenariat Vert et Economie Circulaire

Séance 9

Antoine Karam
antoine.karam@proquale.com
Consultant SwitchMed / Proquale Management Consulting & Training



Ce projet est financé
par l'Union européenne



Programme du cours

Thème
Rappel séance(s) précédente(s)
Structure de coûts
Flux de revenus

Rappel séance(s) précédente(s)

Modèle d'affaires vert

GREEN BUSINESS CANVAS

Mission		OBJECTIFS			NOM _____
Vision					DATE _____
ITERATION# _____					
PARTIES PRENANTES CLÉS 	ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS 	PROPOSITIONS DE VALEUR 	RELATIONS CLIENTS & CANAUX 	SEGMENTS DE CLIENTÈLE 	
STRUCTURE DE COÛTS 		FLUX DE REVENUS 			

Modèle d'affaires vert

GREEN BUSINESS CANVAS

Mission  Vision 		OBJECTIFS 			NOM _____ DATE _____ ITERATION# _____
PARTIES PRENANTES CLÉS 	ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS 	PROPOSITIONS DE VALEUR 	RELATIONS CLIENTS & CANAUX 	SEGMENTS DE CLIENTÈLE 	
STRUCTURE DE COÛTS 		FLUX DE REVENUS 			

Modèle d'affaires vert

GREEN BUSINESS CANVAS

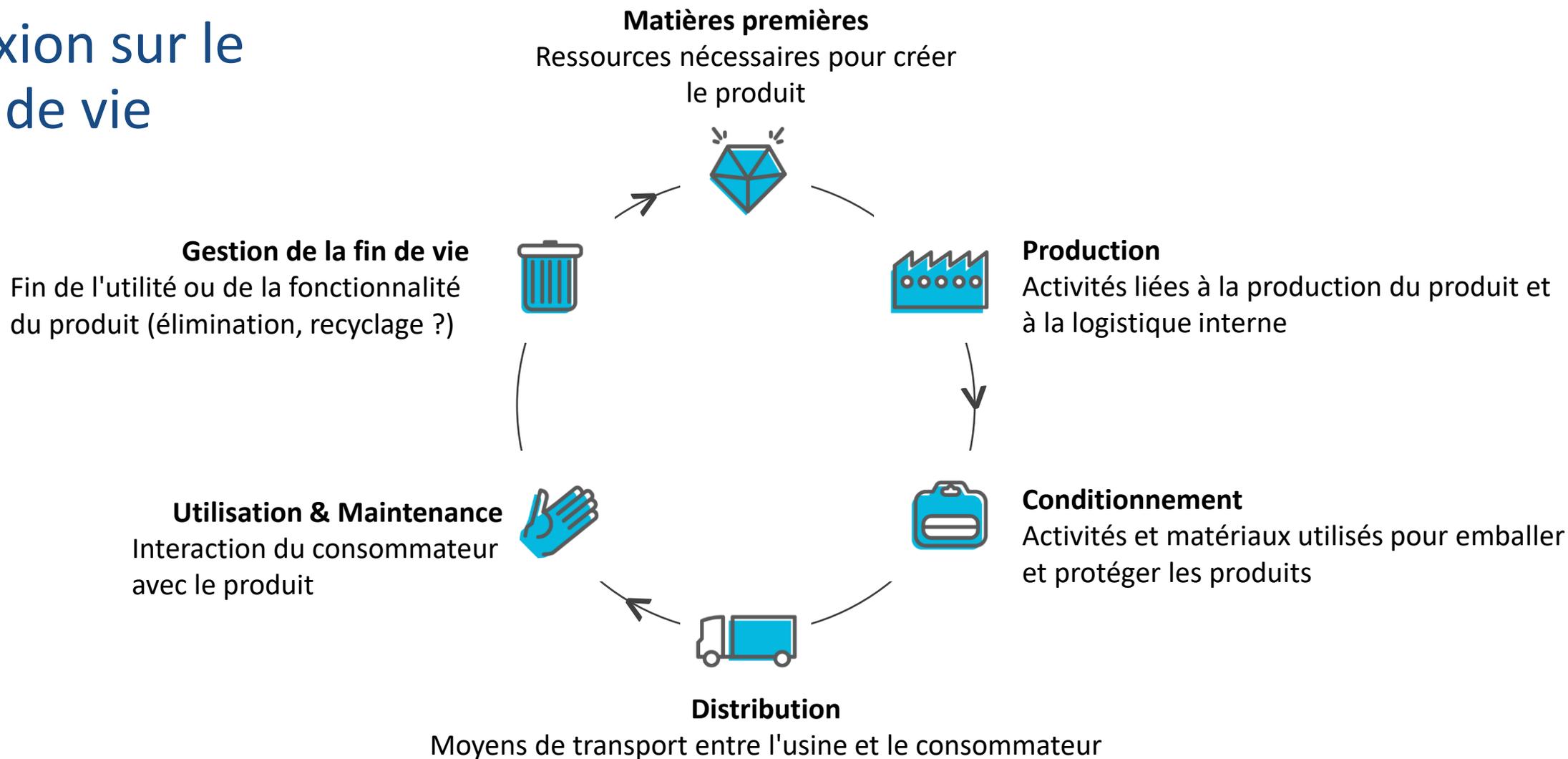
Mission  Vision 		OBJECTIFS 			NOM _____ DATE _____ ITERATION# _____
PARTIES PRENANTES CLÉS  	ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS 	PROPOSITIONS DE VALEUR 	RELATIONS CLIENTS & CANAUX 	SEGMENTS DE CLIENTÈLE 	
	STRUCTURE DE COÛTS 		FLUX DE REVENUS 		

Modèle d'affaires vert

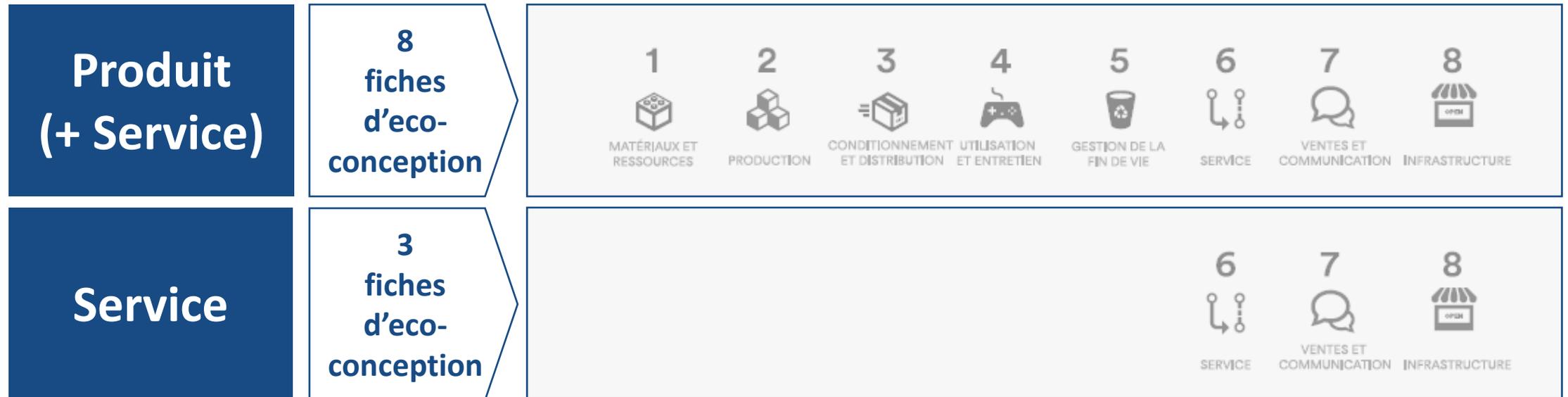
GREEN BUSINESS CANVAS

Mission  Vision 		OBJECTIFS 			NOM _____ DATE _____ ITERATION# _____
PARTIES PRENANTES CLÉS  	ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS  	PROPOSITIONS DE VALEUR 	RELATIONS CLIENTS & CANAUX 	SEGMENTS DE CLIENTÈLE 	
STRUCTURE DE COÛTS 		FLUX DE REVENUS 			

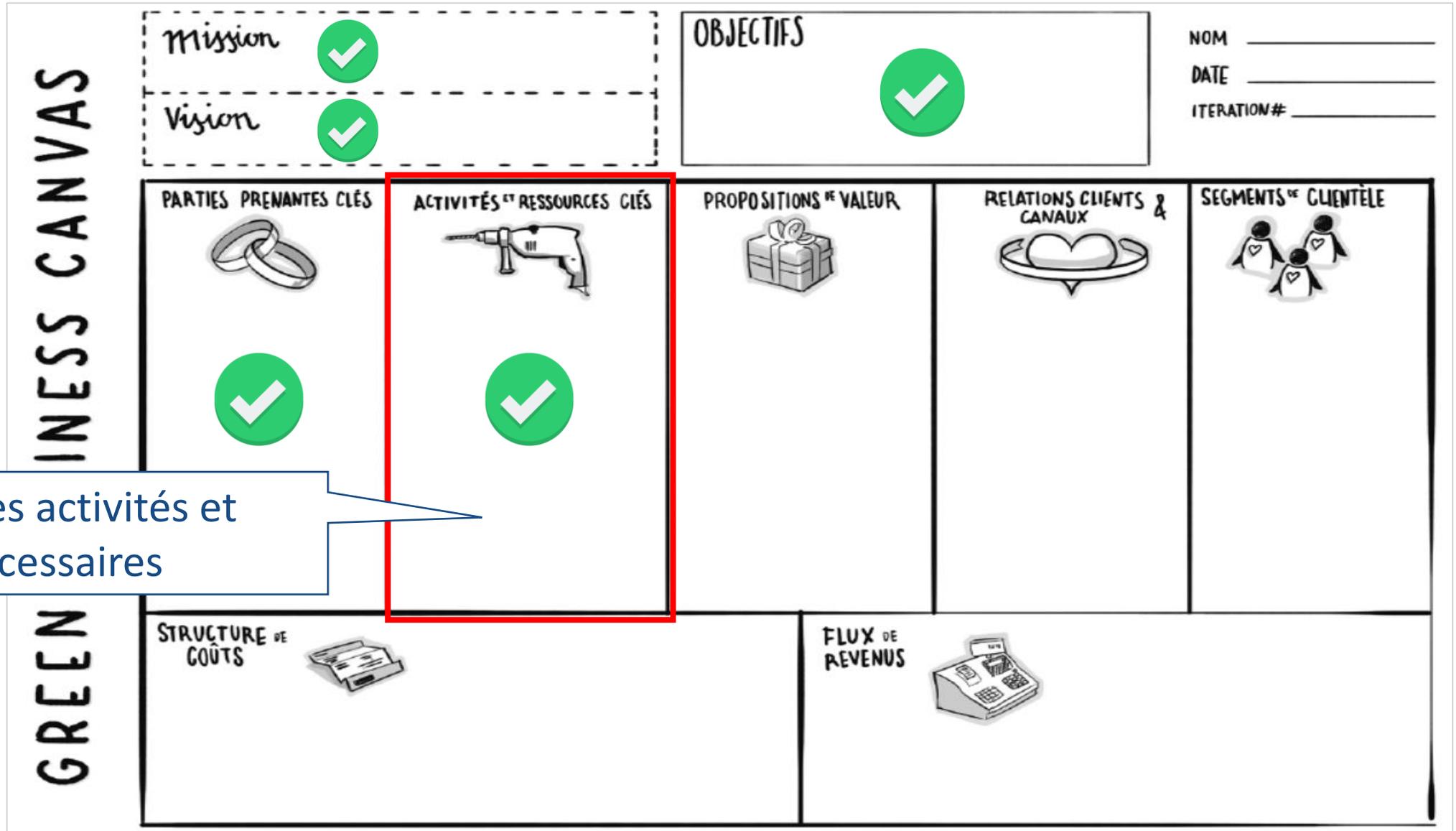
Réflexion sur le cycle de vie



Fiches d'eco-conception: Produit ou Service?



Modèle d'affaires vert



Modèle d'affaires vert

GREEN BUSINESS CANVAS

Mission  Vision 		OBJECTIFS 		NOM _____ DATE _____ ITERATION# _____
PARTIES PRENANTES CLÉS  	ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS  	PROPOSITIONS DE VALEUR 	RELATIONS CLIENTS & CANAUX 	SEGMENTS DE CLIENTÈLE  
STRUCTURE DE COÛTS 		FLUX DE REVENUS 		

Modèle d'affaires vert

GREEN BUSINESS CANVAS

Mission  Vision 		OBJECTIFS 			NOM _____ DATE _____ ITERATION# _____
PARTIES PRENANTES CLÉS  	ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS  	PROPOSITIONS DE VALEUR  	RELATIONS CLIENTS & CANAUX  	SEGMENTS DE CLIENTÈLE  	
STRUCTURE DE COÛTS 		FLUX DE REVENUS 			

Modèle d'affaires vert

GREEN BUSINESS CANVAS

Mission  Vision 		OBJECTIFS 		NOM _____ DATE _____ ITERATION# _____
PARTIES PRENANTES CLÉS  	ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS  	PROPOSITIONS DE VALEUR  	RELATIONS CLIENTS & CANAUX  	SEGMENTS DE CLIENTÈLE  
STRUCTURE DE COÛTS 		FLUX DE REVENUS 		

Structure de coûts

Modèle d'affaires vert

GREEN BUSINESS CANVAS

Mission  Vision 		OBJECTIFS 			NOM _____ DATE _____ ITERATION# _____
PARTIES PRENANTES CLÉS  	ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS  	PROPOSITIONS DE VALEUR  	RELATIONS CLIENTS & CANAUX  	SEGMENTS DE CLIENTÈLE  	
STRUCTURE DE COÛTS 			FLUX DE REVENUS 		

Structure des coûts

Coûts variables : ensemble des charges qui varient en fonction du volume de biens ou de services produits (matériaux et énergie nécessaires à la production, coûts de distribution, ressources humaines externalisées, etc.).



VS.



Coûts fixes : ensemble des charges qui ne varient pas, indépendamment du volume de biens ou de services produits (salaires, loyers, chauffage, électricité, etc.).

Votre structure de coûts doit être la plus équilibrée possible.

→ Pour les premières années d'opération, il faut essayer de réduire les coûts

Estimation des coûts

A partir de la liste finale des Activités et Ressources clés, identifiez:

- 1- Les coûts d'investissement pour lancer votre entreprise verte
 - 2- Les coûts fixes (les plus importants) par mois ou année
 - 3- les coûts variables (les plus importants) par pièce produite ou service délivré
- et ce pour 1, 2 ou 3 années

ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS

POUVEZ-VOUS LES QUANTIFIER?

INVESTISSEMENTS

Quels sont les coûts d'investissement pour lancer votre entreprise ?

COÛTS FIXES

Quels sont les coûts fixes les plus importants ?
Pourriez-vous en donner une estimation ?

COÛTS VARIABLES

Quels sont les coûts variables les plus importants ?
Pourriez-vous en donner une estimation ?

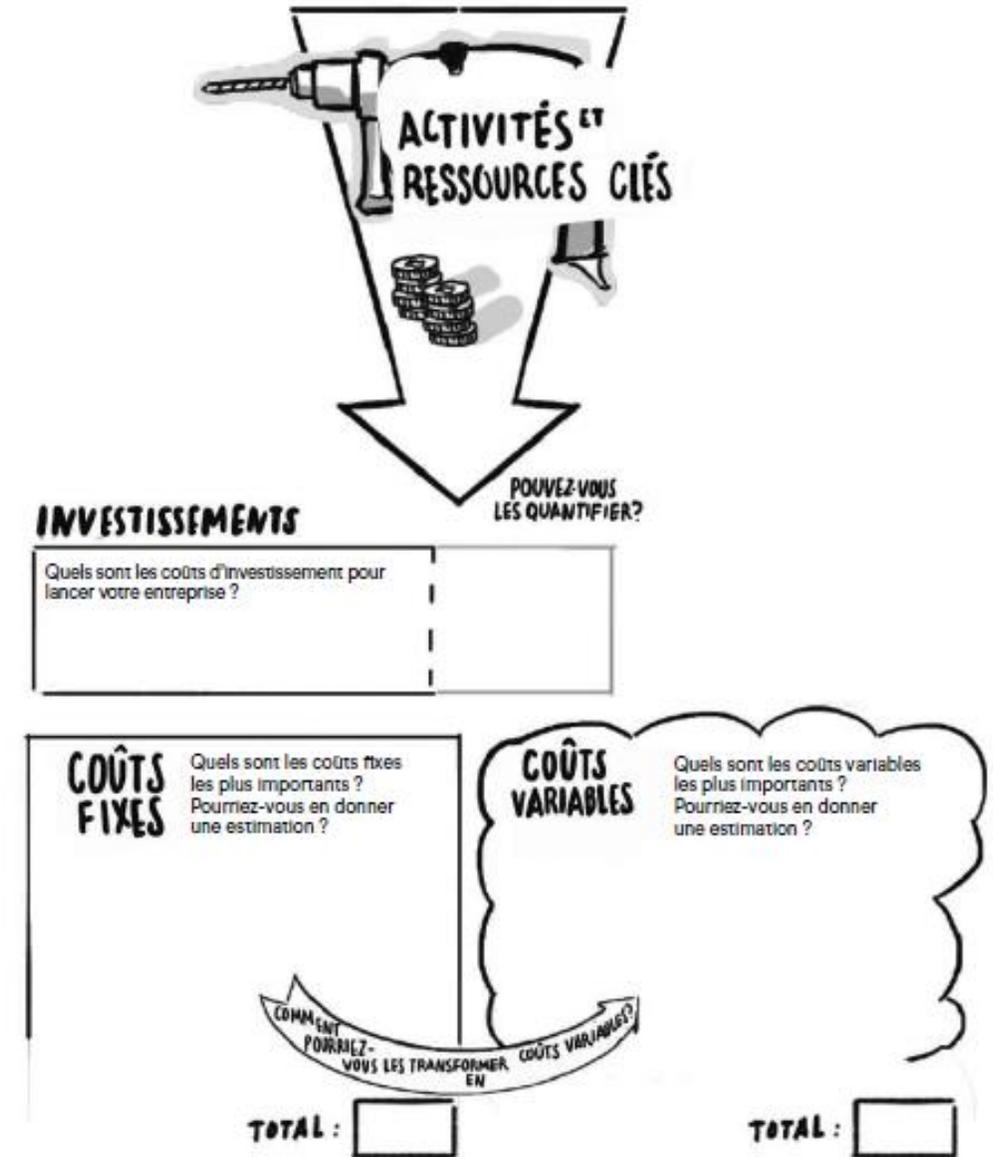
COMMENT POURRIEZ-VOUS LES TRANSFORMER EN COÛTS VARIABLES?

TOTAL :

TOTAL :

Optimisation de la structure des coûts

Pour diminuer vos risques, développez des stratégies pour faire passer des coûts fixes et des coûts d'investissement en coûts variables



Exemple

Projet de collecte, réparation et revente d'ordinateurs portables « obsolète »

Coûts d'investissement	
Formation des techniciens	300.000 DA
1 camionnette utilisée pour la récupération des ordinateurs	2.500.000 DA
1 voiture utilisée par le manager et les vendeurs	2.000.000 DA
Développement site web	150.000 DA
Equipement de réparation des ordinateurs	150.000 DA
Total	5.100.000 DA

Exemple

Coûts Fixes (la 1ere année: 2022)	Par mois
Salaires 2 techniciens	20.000 DA / technicien → 40.000 DA / mois
Salaires directeur (entrepreneur)	30.000 DA / mois
Salaire comptable	20.000 DA / mois
Loyer de l'atelier / bureau à Alger	30.000 DA / mois
1 connexion internet	3.000 DA / mois
Licences logicielles	4.000 DA / mois
Marketing	10.000 DA / mois
Frais avocat	5.000 DA / mois
Estimation coûts électricité	5.000 DA / mois
Estimation coûts de maintenance des voiture et camionnette	15.000 DA / mois
Estimation besoin essence	13.000 DA / mois
Total	175.000 DA / mois

Exemple

Coûts Variables (la 1ere année: 2022)	Par ordinateur
Prix moyen d'achat d'un ordinateur obsolète	4.000 DA / ordinateur
Prix moyen de pièces détachées nécessaires par ordinateur	5.000 DA / ordinateur
Prix licences logiciels à installer	2.000 DA / ordinateur
Emballage	500 DA / ordinateur
Distribution au client final (après vente en ligne)	500 DA / ordinateur
Total	12.000 DA / ordinateur

Optimisation de la structure des coûts

Puis-je pour faire passer des coûts fixes ou d'investissement en coûts variables?

Modèle d'affaires vert

GREEN BUSINESS CANVAS

Mission  Vision 		OBJECTIFS 			NOM _____ DATE _____ ITERATION# _____
PARTIES PRENANTES CLÉS  	ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS  	PROPOSITIONS DE VALEUR  	RELATIONS CLIENTS & CANAUX  	SEGMENTS DE CLIENTÈLE  	
STRUCTURE DE COÛTS 			FLUX DE REVENUS 		

Listez vos principaux coûts d'investissement, coûts fixes et coûts variables (avec les totaux)

Flux de revenus

Modèle d'affaires vert

GREEN BUSINESS CANVAS

Mission  Vision 		OBJECTIFS 			NOM _____ DATE _____ ITERATION# _____
PARTIES PRENANTES CLÉS  	ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS  	PROPOSITIONS DE VALEUR  	RELATIONS CLIENTS & CANAUX  	SEGMENTS DE CLIENTÈLE  	
STRUCTURE DE COÛTS  		FLUX DE REVENUS 			

Flux de revenus

Les flux de revenus sont essentiels pour votre entreprise et peuvent être générés de différentes manières.



Types de flux de revenus

- **Vente d'actifs.** Lors d'une vente d'actifs, le vendeur donne à l'acheteur le contrôle absolu de la propriété du produit une fois le paiement effectué. En d'autres termes, il lui transfère la propriété du produit en contrepartie du paiement d'un prix.
- **Frais d'utilisation.** Coût correspondant à l'utilisation d'un service particulier dont le montant dépend de l'utilisation. Par exemple, un gîte écologique fait payer ses clients pour le type de chambre et les nuits occupées.
- **Frais d'abonnement.** Coût correspondant à l'accès continu ou répété à un service. Une salle de sport vend à ses membres un abonnement mensuel ou annuel pour accéder à ses installations.
- **Prêt, location, leasing.** Le flux de revenus est créé en accordant à quelqu'un le droit exclusif sur un bien particulier pour une période déterminée, en échange du paiement d'un prix. Les prêteurs perçoivent des revenus récurrents et les locataires paient une part du coût total de la propriété. Les locations (voitures, maisons, machines agricoles, etc.) sont des exemples courants.

Types de flux de revenus

- **L'octroi de licences.** Les propriétaires de contenu conservent les droits d'auteur tout en vendant des licences à des tiers. C'est de cette manière que les sociétés de médias obtiennent leurs revenus, tout comme ceux qui détiennent des brevets sur des technologies spécifiques.
- **Frais de courtage.** Les revenus proviennent ici d'un service d'intermédiation effectué pour le compte d'au moins deux parties. Les courtiers et les agents immobiliers perçoivent une commission chaque fois qu'ils parviennent à mettre un acheteur et un vendeur en relation. Un entrepreneur vert peut être l'intermédiaire et le lien entre les agriculteurs biologiques et les consommateurs, en fournissant une plateforme qui facilite les transactions, tout en percevant une commission chaque fois qu'une transaction est conclue.
- **Publicité.** Les frais de publicité pour un produit, un service ou une marque particulière constituent la base de cette source de revenus. Les journaux et le secteur des médias s'appuient généralement sur cette approche, qui s'est étendue à la publicité sur les sites Internet et à la vente de logiciels.

Exemple

Type de flux de revenu	Revenus / unité	Nb. Unités vendues en 2022	Total (2022)
Vente d'actifs (ordinateurs)	20.000 DA / ordinateur	300	6.000.000 DA
Publicité sur nos réseaux sociaux	3.000 DA / mois	12	36.000 DA
Réparation et maintenance de matériel informatique sur demande	4.000 DA / mois	12	48.000 DA
Total			6.084.000 DA

Modèle d'affaires vert

REEN BUSINESS CANVAS

Mission		OBJECTIFS			NOM _____
Vision					DATE _____
PARTIES PRENANTES CLÉS 		ACTIVITÉS ET RESSOURCES CLÉS 	PROPOSITIONS DE VALEUR 	RELATIONS CLIENTS & CANAUX 	SEGMENTS DE CLIENTÈLE
STRUCTURE DE COÛTS 			FLUX DE REVENUS 		

Listez vos principaux flux de revenus sur 1, 2 ou 3 ans

Questions?

A la semaine prochaine! 😊