



BUSINESS MODEL CANVAS



<p>PARTENAIRES CLÉS <u>Une Entreprise de Service Numérique ; Versusmind :</u> - Développement de l'application ; - Mise en production ; - Hébergement de la BdD ; - Maintenance du serveur ; - Développement des modules suivants.</p> <p><u>Une agence de communication :</u> Définition et mise en œuvre de la stratégie de communication à destination des fournisseurs, des consommateurs et afin de promouvoir l'entreprise Cuizinator.</p>	<p>ACTIVITÉS CLÉS Promotion de l'application auprès des acteurs locaux en charge du développement du commerce de proximité ;</p> <p>Accompagnement initial des fournisseurs pour optimiser l'utilisation des nombreuses fonctionnalités.</p>	<p>PROPOSITION DE VALEUR <u>Pour les fournisseurs :</u> - Proposer un service supplémentaire (DRIVE) ; - Fidélisation et augmentation de la clientèle ; - Augmenter sa visibilité réelle et numérique ; - Réaliser de la publicité sur ses produits en vente.</p> <p><u>Pour les consommateurs :</u> - Une connaissance fine des commerçants et produits vendus autour de lui ; - Un service de DRIVE fiable, efficace et standardisé pour des achats de produits de la 1^{ère} gamme ; - Gain de temps et d'argent.</p>	<p>RELATIONS CLIENTS - Assistance technique <i>in situ</i> ou à distance ; - Communication avec l'entreprise via l'application ; - Un service de veille sanitaire et réglementaire traduit en messages d'alerte ; - Des publicités adaptées.</p>	<p>GROUPES DE CLIENTS <u>Fournisseurs et producteurs</u> du module « Ruralité » : - Bouchers-charcutiers ; - Boulangers-pâtisseries ; - Maraîchers ; - Crémiers-fromagers ; - Poissonniers.</p> <p>Soit : 80 700 fournisseurs et producteurs, pour un CA de 27,9 milliards d'euros.</p>
<p>RESSOURCES CLÉS <u>Financières :</u> Développement et exploitation de l'application pendant 1 an ; <u>Humaines :</u> 1 PDG, 2 employés, 10 commerciaux ; <u>Matérielles :</u> 1 bureau équipé, matériels et équipements nécessaires à l'implantation nationale</p>			<p>CANAUX DE DISTRIBUTION - Démarchage <i>in situ</i> par les commerciaux ; - Confédérations des filières agro-alimentaires ciblées ; - Organismes étatiques ; - Les commerçants inscrits ; - Recommandations interprofessionnelles et familiales via l'application.</p>	<p><u>Les consommateurs</u> habituels de ces fournisseurs et tous ceux souhaitant bénéficier d'un service de DRIVE pour l'achat de produits régionaux en circuits courts.</p>
<p>STRUCTURE DE COÛTS Développement de l'application : 250K ; Mise en production et maintenance applicative : 50K ; Développement initial de l'entreprise : 270K ; Communication : 50K ; Autres charges d'exploitation : 130K.</p>		<p>SOURCES DE REVENUS <u>Abonnements des fournisseurs :</u> - 1 abonnement mensuel de 20 euros ; - Optionnels : 1 service de prise en compte du stock initial, TPV. <u>Les consommateurs :</u> - 1 euro payé pour 1 commande effectuée.</p>		

Les grandes lignes la stratégie envisagée et toutes les composantes du Business Model Canvas sont créés, anticipés et expliqués.





GROUPES DE CLIENTS



À terme, l'application ciblera :

- Tous les commerces alimentaires en France ;
- Y compris les restaurateurs, grossistes et producteurs ;
- Les consommateurs et les fournisseurs à la recherche d'un modèle de consommation alimentaire de proximité, autour de produits locaux et régionaux.



À cet effet, le positionnement de l'entreprise :

- Donnera la priorité à la sécurité alimentaire ;
- Mettra en avant un service de veille sanitaire et réglementaire ;
- Axera son effort sur le commerce de proximité, en réalisant un maillage local.

L'application Cuizinator a pour ambition d'être le « Amazon de l'alimentaire, mais également le « Facebook alimentaire ».





RELATIONS CLIENTS



Pour les consommateurs :

- Une assistance technique à distance ;
- La possibilité de communiquer avec l'entreprise Cuizinator directement via l'application.



Pour les fournisseurs :

- Une assistance technique in situ ou à distance ;
- La possibilité de communiquer avec l'entreprise Cuizinator directement via l'application.

Entre fournisseurs, consommateurs et Cuizinator :

- Des publicités adaptées, modérées par un algorithme intelligent ;
- Un service de veille sanitaire et réglementaire (Messages d'alerte).

De part les messages d'alerte sanitaires et les publicités, Cuizinator se place au centre des échanges et favorise l'information.





PROPOSITION DE VALEUR



Pour les fournisseurs :

- Proposer un service supplémentaire, standardisé et fiable (DRIVE), grâce à un espace numérique dédié consultable par tous les consommateurs ;
- La fidélisation de ses clients habituels et l'augmentation de sa clientèle potentielle, en accroissant sa visibilité réelle et numérique ;
- La possibilité de réaliser de la publicité sur ses produits auprès des consommateurs l'ayant défini comme fournisseur « favori ».

Pour les consommateurs :

- Une connaissance fine des commerçants et des produits vendus autour de lui, en consultant une plateforme standardisée ;
- Un service de DRIVE fiable et efficace, favorisant le commerce de proximité, tout en permettant une distanciation sociale.

Tout en augmentant leur visibilité, les fournisseurs proposent un service supplémentaire à leurs clients.





CANAUX DE DISTRIBUTION



Pour les fournisseurs :

- Démarchage, in situ, par les commerciaux ; éventuellement assistés par des mandataires ;
- Promotion via les confédérations des filières départementales, régionales et nationales ; recommandations interprofessionnelles ;
- Appui des organismes étatiques (HAS, ANSES, ARS, etc.) ;
- Mise en œuvre de campagne de publicité à l'échelle locale.

Pour les consommateurs :

- Mise en valeur de l'application et des commerçants inscrits sur les réseaux sociaux de manière ciblée et campagnes de publicités mise en œuvre par une agence de communication ;
- Recommandations familiales via l'application.

Les fournisseurs sont démarchés physiquement, avec l'appui d'organismes locaux, régionaux, et nationaux.





PARTENAIRE CLÉ



✂ *Une Entreprise de Service Numérique (ESN) :*

- Versusmind ; Agence de Strasbourg ;
- Développement de l'application ;
- Lancement de l'application sur les plateformes numériques ;
- Hébergement de la Bdd et maintenance du serveur ;
- Développement du module suivant (Module « Épicerie »).



✂ *Les délais de développement :*

- Analyse de la documentation déjà réalisée ; Début du DEV ASAP ;
- 7 mois de développement de l'application ;
- Développement plus rapide possible, en fonction de la levée de fonds.

Versusmind, qui a effectué l'analyse des documents confidentiels est en mesure de débiter le développement de cette application ASAP.





ACTIVITÉS CLÉS



Une communication de proximité :

→ Promotion de l'application auprès des acteurs locaux en charge du développement du commerce de proximité : mairies, communautés d'agglomérations, confédérations, etc. ;

→ Mise en œuvre d'une stratégie de communication ciblant prioritairement les consommateurs, via tous les canaux numériques et physiques.

Un accompagnement in situ au profit des fournisseurs :

→ Proposition d'un service permettant la mise en place effective de l'application chez le fournisseur ; prise en compte des stocks ;

→ Accompagnement initial du fournisseur pour optimiser l'utilisation des fonctionnalités de l'application et la promouvoir auprès des consommateurs.

L'implantation initiale de cette application nécessite des commerciaux dynamiques, au sein des terroirs afin d'optimiser son utilisation.





RESSOURCES CLÉS



Ressources financières

→ Ressources financières initiales suffisantes pour développer l'application (ESN) puis permettre son exploitation par l'entreprise pendant 1 an, dans le cadre d'une implantation nationale.

Ressources Humaines

→ Pour réaliser les objectifs d'abonnements des fournisseurs, au niveau national, 10 commerciaux sont nécessaires ;

→ 2 assistants de direction, éventuellement des mandataires, sous l'autorité d'un PDG.

Ressources Matérielles

→ 1 bureau équipé (téléphonie, informatique, bureautique) ;

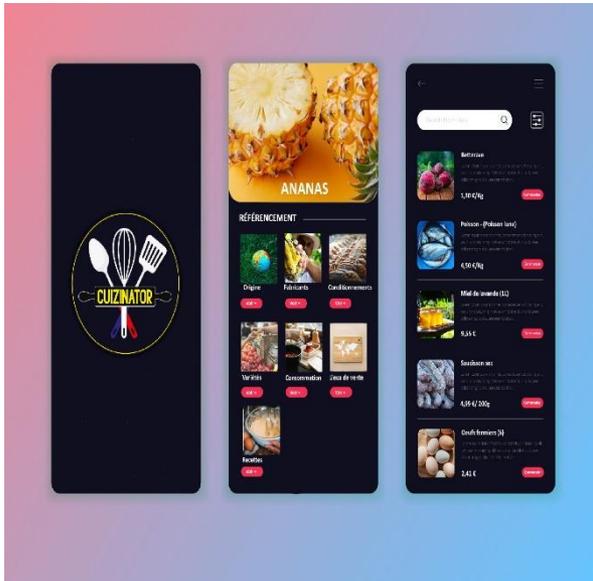
→ Matériels et équipements de communication nécessaires au démarchage des commerciaux.

Le plan prévisionnel comptable, fidèle et transparent, détaille les coûts des ressources nécessaires pour une exploitation optimale.





SOURCES DE REVENUS



Les fournisseurs :

- 1 abonnement mensuel de 20 euros ;
- Utilisation de toutes les fonctionnalités et SAV ;
- Publicité gratuite ;

Les consommateurs :

- 1 euro payé pour 1 commande effectuée.



**1 abonnement = 20 euros ; 1 commande = 1 euro
→ MONTANTS SYMBOLIQUES**

Un abonnement initial de 20 euros permet l'ajout d'options futures optionnelles (Prise en compte du stock initial, livraison, TPV, etc.).





STRUCTURE DE COÛTS



✂ *Développement de l'application :*

→ Module « Ruralité » ; DRIVE : **250 K** ;

✂ *Développement initial de l'entreprise :*

→ Mise en production et maintenance applicative : **50 K** ;

→ 1 PDG, 2 employés, 10 commerciaux, ressources : **270 K** ;

✂ *Communication :*

→ Partenariat avec l'agence de communication : **50 K** ;

✂ *Autres charges :*

→ Expertise juridique, brevets, assurances, etc. : **130 K** ;



800K sont nécessaires pour développer l'application et assurer de manière autonome et rentable son exploitation pendant 1 an.





BUSINESS MODEL CANVAS



<p>PARTENAIRES CLÉS <u>Une Entreprise de Service Numérique ; Versusmind :</u> - Développement de l'application ; - Mise en production ; - Hébergement de la BdD ; - Maintenance du serveur ; - Développement des modules suivants.</p> <p><u>Une agence de communication :</u> Définition et mise en œuvre de la stratégie de communication à destination des fournisseurs, des consommateurs et afin de promouvoir l'entreprise Cuizinator.</p>	<p>ACTIVITÉS CLÉS Promotion de l'application auprès des acteurs locaux en charge du développement du commerce de proximité ;</p> <p>Accompagnement initial des fournisseurs pour optimiser l'utilisation des nombreuses fonctionnalités.</p>	<p>PROPOSITION DE VALEUR <u>Pour les fournisseurs :</u> - Proposer un service supplémentaire (DRIVE) ; - Fidélisation et augmentation de la clientèle ; - Augmenter sa visibilité réelle et numérique ; - Réaliser de la publicité sur ses produits en vente.</p> <p><u>Pour les consommateurs :</u> - Une connaissance fine des commerçants et produits vendus autour de lui ; - Un service de DRIVE fiable, efficace et standardisé pour des achats de produits de la 1^{ère} gamme ; - Gain de temps et d'argent.</p>	<p>RELATIONS CLIENTS - Assistance technique <i>in situ</i> ou à distance ; - Communication avec l'entreprise via l'application ; - Un service de veille sanitaire et réglementaire traduit en messages d'alerte ; - Des publicités adaptées.</p>	<p>GROUPES DE CLIENTS <u>Fournisseurs et producteurs</u> du module « Ruralité » : - Bouchers-charcutiers ; - Boulangers-pâtisseries ; - Maraîchers ; - Crémiers-fromagers ; - Poissonniers.</p> <p>Soit : 80 700 fournisseurs et producteurs, pour un CA de 27,9 milliards d'euros.</p>
<p>RESSOURCES CLÉS <u>Financières :</u> Développement et exploitation de l'application pendant 1 an ; <u>Humaines :</u> 1 PDG, 2 employés, 10 commerciaux ; <u>Matérielles :</u> 1 bureau équipé, matériels et équipements nécessaires à l'implantation nationale</p>			<p>CANAUX DE DISTRIBUTION - Démarchage <i>in situ</i> par les commerciaux ; - Confédérations des filières agro-alimentaires ciblées ; - Organismes étatiques ; - Les commerçants inscrits ; - Recommandations interprofessionnelles et familiales via l'application.</p>	<p><u>Les consommateurs</u> habituels de ces fournisseurs et tous ceux souhaitant bénéficier d'un service de DRIVE pour l'achat de produits régionaux en circuits courts.</p>
<p>STRUCTURE DE COÛTS Développement de l'application : 250K ; Mise en production et maintenance applicative : 50K ; Développement initial de l'entreprise : 270K ; Communication : 50K ; Autres charges d'exploitation : 130K.</p>		<p>SOURCES DE REVENUS <u>Abonnements des fournisseurs :</u> - 1 abonnement mensuel de 20 euros ; - Optionnels : 1 service de prise en compte du stock initial, TPV. <u>Les consommateurs :</u> - 1 euro payé pour 1 commande effectuée.</p>		

Les grandes lignes la stratégie envisagée et toutes les composantes du Business Model Canvas sont créés, anticipés et expliqués.

