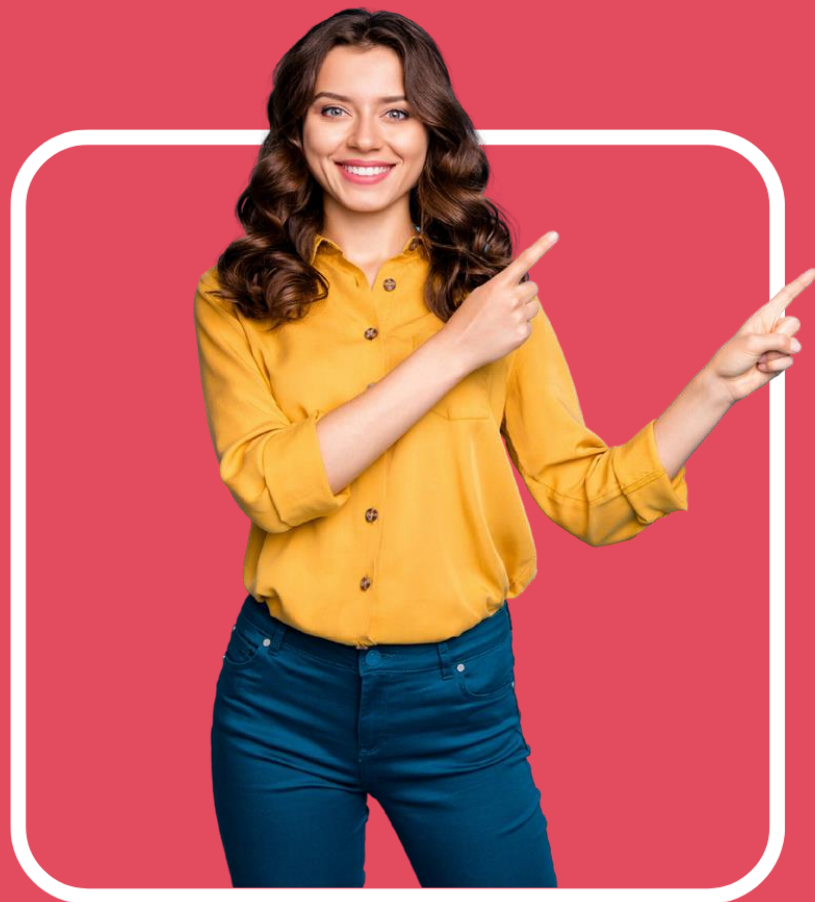


business 

N°1 DE LA FORMATION
NOUVELLE GÉNÉRATION



Région Grand-Est Modernisation de la formation

Organisme de formation : Faire évoluer son modèle économique

Livrable Mission 3



Former



Digitaliser



Moderniser

Le sommaire

01

Introduction



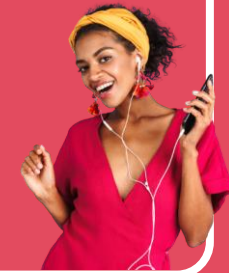
02

Constater



03

Cerner



04

Challenger



05

Chiffrer



06

Construire



01



Introduction

Présentation du mode opératoire et de l'outil associé

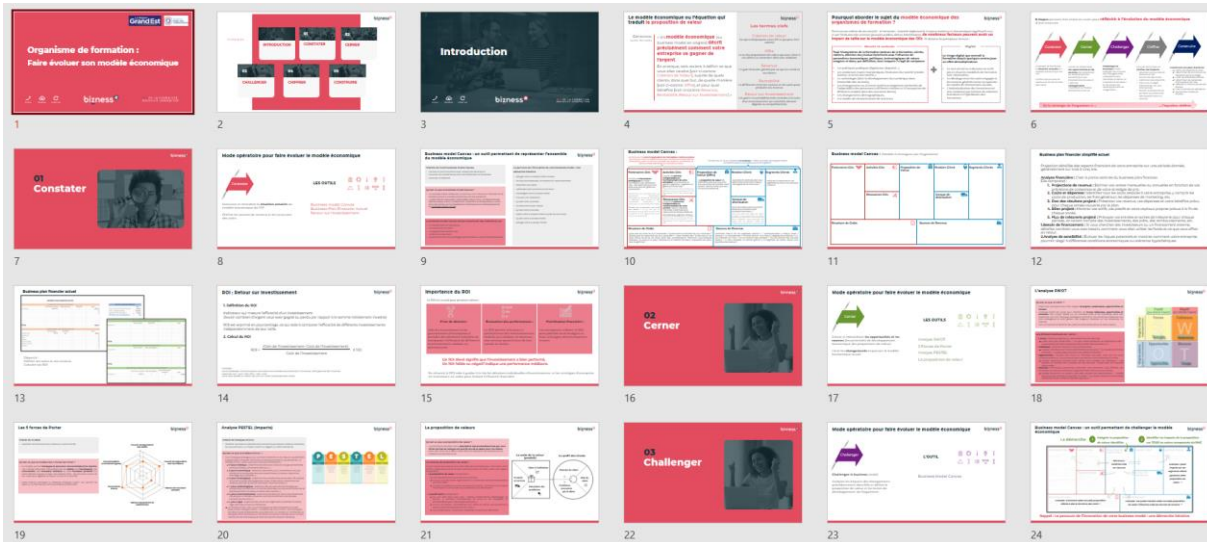
Objectif : Proposer aux organismes de formation un mode opératoire et un outil leur permettant d'identifier, de réfléchir, simuler et suivre le déploiement de nouvelles propositions de valeur

Composition :

1 présentation explicative de la démarche



1 outil Excel complet (comprenant 10 outils)



Les différents éléments du SWOT :

- Forces :** Initiatives internes qui obtiennent de bons résultats.
- Faiblesses :** Quels sont nos points forts ? En quel notre entreprise se démarque-t-elle ? Quels aspects de notre entreprise notre public cible apprécie-t-il ?

Proposition de Valeur :				
BUSINESS PLAN FINANCIER SIMPLIFIE				
Charges Fixes : Frais / Structures des coûts				
	Tarif heure unitaire	Nbre d'heures	Quantité	Total
Formateurs	100,00 €	7	1	700,00 €
TOTAL				700,00 €
Charges Variables : Frais / Structures des coûts				
	Tarif Unitaire	Quantité		Total
Location Salle	1,00 €	20		20,00 €
Equipment				- €
Outils				- €
Logiciels				- €
Consommables				- €
Matière première				- €
Entretien				- €
				- €

RETOUR SUR INVESTISSEMENT	
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	Total 920,00 €
TOTAL CA PREVISIONNEL	1 010,00 €
BENEFICE PREVISIONNELLE	90,00 €
RIO (Retour sur Investissement)	10%

ESTIMATION OBJECTIF CA	
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	Total 920,00 €
OBJECTIF CA	1 656,00 €
BENEFICE PREVISIONNELLE	736,00 €
RIO (Retour sur Investissement)	80%

1. Constaté BMC

2. Matrice de Chiffrage

2. Cerner SWOT

2. Cerner PORTER

2. Cerner P.E.S.T.E.I

3. Challenger BMC

4. Business Plan + RIO

5. Construire Plan d'action

5. Construire Diag de Gantt

5. Business Réalisé

Le modèle économique ou l'équation qui traduit la proposition de valeur

DÉFINITION

source : BPI France

« Un **modèle économique** (ou business model en anglais) **décrit précisément comment votre entreprise va gagner de l'argent.**

En pratique, cela revient à définir ce que vous allez vendre [voir ci-contre: **Création de Valeur**], auprès de quels clients, dans quel but, de quelle manière [voir ci-contre: **Offre**], et pour quel bénéfice [voir ci-contre: **Revenus**, **Rentabilité**, **Retour sur Investissement**] »

business[®]

Les termes clefs

Création de valeur

Ce que crée/propose votre OF et qui peut être valorisé

Offre

La ou les propositions de valeur qui sont faites à vos clients et comment elles sont réalisées

Revenus

Le gain financier généré par ce qui est vendu à vos clients

Rentabilité

La différence entre les revenus et les coûts pour produire ces revenus

Retour sur Investissement

Les gains futurs/additionnels attendus à la suite d'un investissement (en matériel, solution digitale ou temps/homme)

Pourquoi aborder le sujet du **modèle économique des organismes de formation** ?

Par la nature même de son activité - la formation - (marché réglementé, à enjeux sociétaux et économiques significatifs etc.) et par l'évolution des attentes (pouvoirs publics, clients, bénéficiaires), **de nombreux facteurs peuvent avoir un impact de taille sur le modèle économique des OFs**. Ci-dessous les principaux facteurs :

Marché et contexte

Tout l'écosystème de la formation (acteurs de la formation, clients, métiers, attentes etc.) évolue fortement sous l'influence de paramètres économiques, politiques, technologiques de nature exogène et donc, par définition, avec lesquels il s'agit de composer:

- Les politiques publiques (législation, dispositif...),
- Les tendances macro-économiques, l'évolution du marché (modes d'achat, attentes du marché...)
- La technologie (dont le développement du numérique dans l'ensemble des activités),
- Les changements ou attentes sociétaux (exigences renforcées de l'adaptabilité des personnes à différents métiers et à l'occupation de différents emplois dans des contextes divers),
- Les changements démographiques,
- Les modes de consommation de contenus.



Digital

Le virage digital que connaît la formation depuis quelques années joue un effet démultiplicateur:

- Le seul virtuel ou à distance ne suffit pas et d'autres modalités de formation sont nécessaires,
- Le décalage entre les coûts engagés et les revenus générés remet en question les modes de financement actuels,
- L'individualisation des formations est une tendance qui renforce les relations humaines et l'hybridation des formations.

5 étapes peuvent être mises en avant pour **réfléchir à l'évolution du modèle économique** d'une structure :

LES « 5C »



Constater et formaliser la **situation actuelle** du modèle économique de l'OF

Chiffrer les sources de revenus et les structures des coûts

Cerner et hiérarchiser **les opportunités et les sources** (les potentiels) de développement économique (les propositions de valeur)

Lister les **changements** impactant le modèle économique actuel

Challengez le business model
Analyser les impacts des changements précédemment identifiés et définir la proposition de valeur et les leviers de développement de l'organisme

Simuler son projet, et **Chiffrer les impacts** :

- Valoriser les sources de revenus et les structures des coûts
- Définition des objectifs
- Calcul du budget prévisionnel, du RIO prévisionnel
- Valider la faisabilité en vérifiant la conformité des objectifs selon le marché

Construire son plan d'actions :

- ✓ Définir les objectifs du plan
- ✓ Déterminer les KPI de suivi de réalisation et de pilotage
- ✓ Lister les différentes actions
- ✓ Déterminer les personnes impliquées & leur rôle
- ✓ Détailler la mise en œuvre des actions
- ✓ Fixer la période de réalisation
- ✓ Ajouter des critères de réussite





Constater

Mode opératoire pour faire évoluer le modèle économique : Étape 1

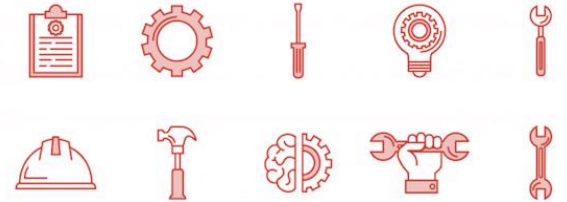


Constater

Constater et formaliser la **situation actuelle** du modèle économique de l'OF

Chiffrer les sources de revenus et les structures des coûts

LES OUTILS



Business model Canvas
Business Plan Financier Simplifié Actuel
Retour sur Investissement

Business model Canvas : un outil permettant de représenter l'ensemble du modèle économique

Intérêts de l'outil Business model Canvas

- Faciliter la communication avec l'ensemble des acteurs
- Visualiser les incohérences entre les différentes composantes
- Favoriser la créativité

Qu'est-ce que le business model Canvas ?

- Le business model canvas est un outil que l'on utilise pour retranscrire de manière simple le modèle économique d'une entreprise.
- *Il a été créé par Alexander Osterwalder (né en 1974), un théoricien des affaires suisse, auteur, conférencier, consultant et entrepreneur, connu pour ses travaux sur la modélisation d'entreprise et le développement du Business Model Canvas.*

Le business model Canvas donne notamment des indications sur :

- Le financement de l'entreprise
- La proposition de valeur
- Le segment de clientèle visé
- La structure des coûts
- Les éléments clés de la stratégie commerciale ou encore les partenariats.

Le parcours de l'innovation de votre business model : une démarche itérative

- Rédiger votre business model Canvas
- Etudiez les tendances, le contexte et l'environnement
- Identifiez vos clients
- Définissez votre proposition de valeur
- Challengez votre business model
- Trouvez une innovation
- Ajustez votre Business
- Etudiez votre concurrence
- Ajustez votre Business
- Tester votre business model auprès de vos clients
- Ajuster votre business model
- Rédigez votre business model

Business model Canvas :

On retrouve, ici, **toute l'organisation de l'entreprise à mettre en place** pour pouvoir livrer la proposition de valeur promise aux clients par les bons canaux, avec un coût qui permette de vendre au prix attendu et selon le mode relationnel qui convient au client.

On retrouve, ici, ce qui concerne « **le business** » : l'offre, les clients, les moyens d'entrer en relation avec eux, les revenus qu'ils vont générer.

Partenaires Clés



Ce sont les **intervenants stratégiques** du projet : fournisseurs clés, partenaires clés... Des ressources que vous allez vous procurer grâce aux partenariats.

Quelles sont vos motivations pour ces partenariats : l'optimisation (financière ou autre), les économies, la réduction des risques et des incertitudes, l'acquisition de ressources ou d'activités particulières ?

Parfois, des partenaires sont aussi des clients : "Si je n'ai pas ce partenaire, puis-je faire tourner mon entreprise ?", si la réponse est "non", c'est un partenaire-clé.

Activités Clés



Ce sont les **activités indispensables au fonctionnement de votre entreprise** : la production, la gestion logistique, l'ingénierie, la gestion d'un site web
"Si je n'exerce pas cette activité, puis-je faire tourner mon entreprise ?", si la réponse est "non", c'est une activité-clé.

Ressources Clés



Ce sont les **ressources indispensables au fonctionnement de votre activité** : locaux, matériels, machines, fonds financiers, ressources humaines, achats de compétences, logiciels, marque...
"Si je n'ai pas cette ressource, puis-je faire tourner mon entreprise ?", si la réponse est "non", c'est une ressource clé.

Proposition de Valeur (Offre)



La **proposition de valeur** est votre offre, ainsi que ce qui fait que vos clients vont acheter votre produit / service plutôt que celui d'une autre entreprise

Relation Client



Quel type de relations allez-vous établir avec votre cible / chacun des segments de votre cible ?

Canaux de distribution



Par quels canaux allez-vous faire/faîtes-vous connaître votre proposition de valeur ?
Comment allez-vous aider vos clients à choisir votre proposition de valeur plutôt que celle d'un concurrent (et donc à évaluer votre proposition de valeur afin de décider qu'elle est meilleure que celle des concurrents) ?

Segments Clients



Indiquez ici votre cible ou vos segments de cible si vous en avez plusieurs.

Structure de Coûts



Quels sont les coûts les plus importants ? Quelles sont les activités les plus coûteuses ? Quelles sont les ressources les plus coûteuses ?... Votre modèle est-il plutôt axé sur les coûts (faible structure de coûts, tarifs bas, automatisation maximum, sous-traitance intensive...) ou axé sur la valeur (focalisé sur la création de valeur, proposition de valeur haut de gamme) ?










Sources de Revenus



Comment chacun de vos segments paiera-t-il ? Ponctuellement à chaque achat / location ? Sur abonnement ? En forfait annuel ? Prix fixes ou négociations possibles ? Un prix différent par cible ? Prix en fonction des enchères ? Prix en fonction des volumes vendus ? Si vous proposez un service gratuit à un segment de clients, lequel vous apportera des revenus ?

Business model Canvas : (Modèle à renseigner par l'organisme)

 Excel Voir feuille « 1. Constater BMC » dans la matrice Model Eco

Partenaires Clés 	Activités Clés 	Proposition de Valeur 	Relation Client 	Segments Clients 
	Ressources Clés 		Canaux de distribution 	
Structure de Coûts 			Sources de Revenus 	

Business plan financier simplifié actuel



Voir feuille « 2. Matrice de Chiffrage »
dans la matrice Model Eco

Qu'est-ce qu'un business plan ?

- Un business plan financier est une projection détaillée des aspects financiers d'une entreprise sur une période donnée, généralement sur trois à cinq ans.

Qu'est-ce qu'un business plan simplifié ?

- Le business plan financier simplifié correspond à la cartographie détaillée des aspects financiers de votre entreprise sur une période donnée et sur une prestation précise.

Le business plan simplifié comprend :

- **Sources de revenus :** Les ventes réalisées sur la période et sur la prestation réalisée
- **Les Coûts et dépenses distingués en Charges Fixes, Charges variables, les investissements :** Les coûts engendrés sur la période et sur la prestation réalisée
- **Calcul automatiquement le bénéfice et le retour sur investissement**



Objectifs :

- Lister et chiffrer l'intégralité des sources de coût et de revenus
- S'acculturer au Retour sur Investissement en calculant ceux obtenus lors de diverses prestations qu'elles soient couronnées de succès ou non
- Ces indicateurs serviront de base pour remplir les business plan financier simplifié de proposition de valeur cible. Ils serviront également lors des simulations chiffrées de prestation

1. Définition du ROI

Indicateur qui mesure l'efficacité d'un investissement.

(Savoir combien d'argent vous avez gagné ou perdu par rapport à la somme initialement investie)

ROI est exprimé en pourcentage, ce qui aide à comparer l'efficacité de différents investissements indépendamment de leur taille.

2. Calcul du ROI

$$\text{ROI} = \frac{(\text{Gain de l'investissement} - \text{Coût de l'investissement})}{\text{Coût de l'investissement}} \times 100$$

Exemple :

Vous investissez 100 euros dans une action et la vendez plus tard pour 120 euros, votre gain est de 20 euros.

Calcul du ROI : $(120 - 100) / 100 \times 100 = 20\%$

Vous avez réalisé un retour de 20% sur votre investissement initial.

Le ROI est crucial pour plusieurs raisons :



Prise de décision :

Aide les investisseurs et les gestionnaires d'entreprises à prendre des décisions éclairées en comparant l'efficacité de différents investissements réalisés ou prévisionnels



Évaluation des performances :

Le ROI permet d'évaluer la performance des investissements réalisés ou à réaliser, en donnant une mesure quantitative de leur succès ou échec.



Planification financière :

Les entreprises utilisent le ROI pour planifier leurs budgets et leurs stratégies d'investissement futures

**Un ROI élevé signifie que l'investissement a bien performé,
Un ROI faible ou négatif indique une performance médiocre.**

En résumé, le ROI aide à guider à la fois les décisions individuelles d'investissement et les stratégies d'entreprise en fournissant un cadre pour évaluer l'efficacité financière.

Business plan financier simplifié actuel

BUSINESS PLAN FINANCIER SIMPLIFIE ACTUEL				
Charges Fixes : Frais / Structures des coûts				
	Tarif heure unitaire	Nbre d'heures	Quantité	Total
Formateurs	100,00 €	7	1	700,00 €
				- €
				- €
TOTAL				700,00 €
Charges Variables : Frais / Structures des coûts				
	Tarif Unitaire	Quantité		Total
Location Salle	1,00 €	20		20,00 €
Equipement				- €
Outils				- €
Logiciels				- €
Consommables				- €
Matière première				- €
Entretien				- €
				- €



Voir feuille « 2. Matrice de Chiffrage » dans la matrice Model Eco

RETOUR SUR INVESTISSEMENT	
	Total
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	920,00 €
TOTAL CA PREVISIONNEL	1 010,00 €
BENEFICE PREVISIONNELLE	90,00 €
RIO (Retour sur Investissement)	10%

Sources de Revenus (Paiement à la prestation)				
	Tarif Unitaire	Quantité		Total
Prestation A				- €
				- €
				- €
				- €
				- €
				- €
TOTAL				- €
Sources de Revenus (Paiement à la personne)				
	Tarif Unitaire	Nbre de stagiaire		Total
Formation B				- €
				- €
				- €
				- €
				- €
				- €
TOTAL				- €
Sources de Revenus (Règlement par heure de présence / stagiaire)				
	Tarif heure unitaire	Nbre de stagiaire	Nbre d'heures de présence	Total
Formation C	25,00 €	1	2	50,00 €
				- €

Objectifs :

Lister et chiffrer ses coûts et ses revenus

Calculer ses ROI

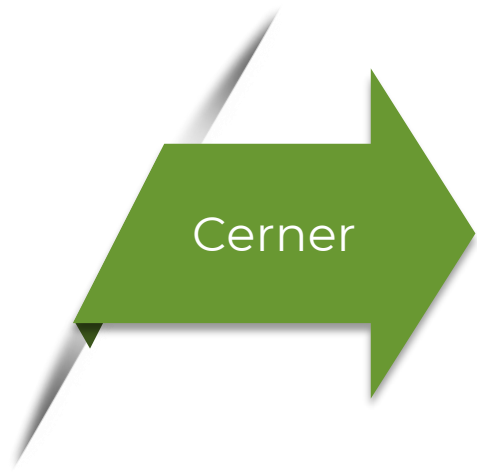
S'acculturer aux ROI en renseignant le BPFS pour diverses prestations qu'elles soient couronnées de succès ou non

1 prestation = un business plan financier simplifié



Cerner

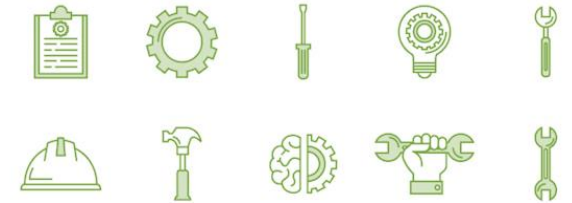
Mode opératoire pour faire évoluer le modèle économique : Étape 2



Cerner et hiérarchiser **les opportunités et les sources** (les potentiels) de développement économique (les propositions de valeur)

Lister les **changements** impactant le modèle économique actuel

LES OUTILS



Analyse SWOT

5 Forces de Porter

Analyse PESTEL

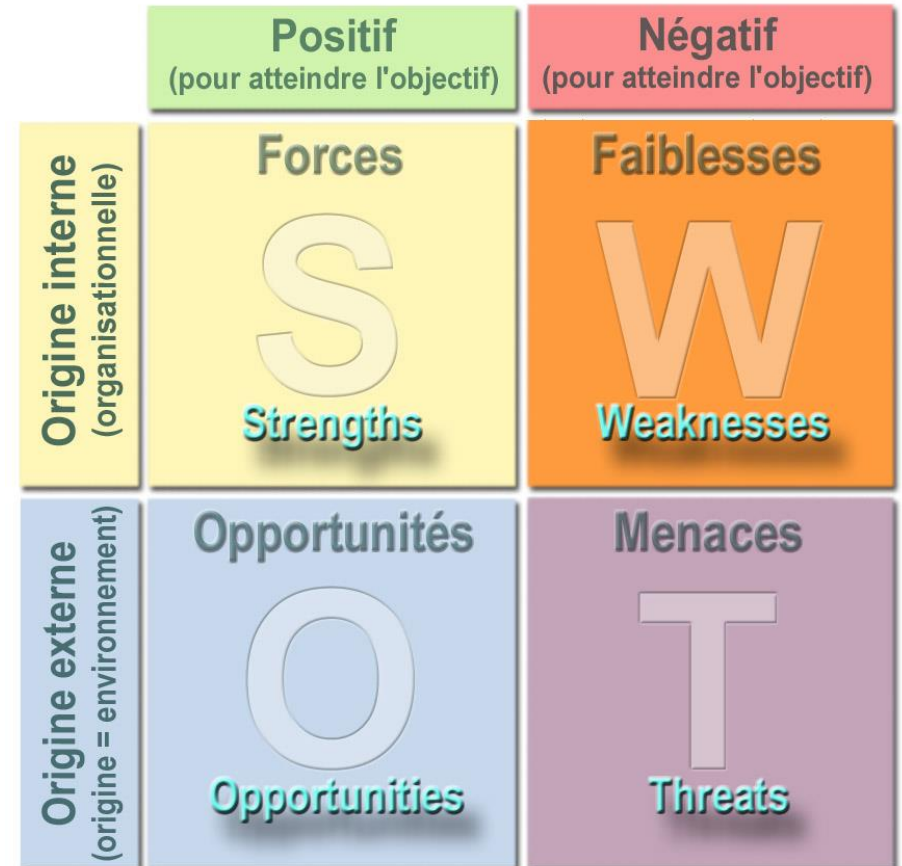
La proposition de valeur

Qu'est-ce que le SWOT ?

- SWOT est l'acronyme des mots anglais **strengths, weaknesses, opportunities et threats**
- L'analyse SWOT est utilisé pour identifier les **forces, faiblesses, opportunités et menaces** d'un projet donné ou du business plan d'une entreprise dans son ensemble. Cet outil d'analyse stratégique permet à une entreprise d'élaborer son plan stratégique et ainsi garder une longueur d'avance sur les tendances du marché.
- Cet outil permet d'identifier des pistes d'amélioration face à la concurrence.

Les différents éléments du SWOT :

- **Forces** : initiatives internes qui obtiennent de bons résultats.
⇒ *Quels sont nos points forts ? En quoi notre entreprise se démarque-t-elle ? Quels aspects de notre entreprise notre public cible apprécie-t-il ?*
- **Faiblesses** : initiatives internes moins performantes
⇒ *Quelles initiatives sont moins performantes et pourquoi ? Sur quels points nous améliorer ? Quelles ressources pour de meilleurs résultats ?*
- **Opportunités** : résultat des forces et faiblesses actuelles, ainsi que de toute initiative externe qui vous placera dans une position concurrentielle plus forte.
⇒ *Quelles ressources pouvons-nous utiliser pour corriger nos faiblesses ? Des aspects du marché non couverts par nos services ? Quels sont nos objectifs cette année ?*
- **Menaces** : domaines susceptibles d'entraîner des problèmes. Elles diffèrent des faiblesses, car elles sont externes et généralement hors de votre contrôle.
⇒ *Quelles évolutions du secteur sont-elles sources de préoccupation ? Quelles tendances de marché se dessinent à l'avenir ? Sur quels points nos concurrents obtiennent-ils de meilleurs résultats que nous ?*



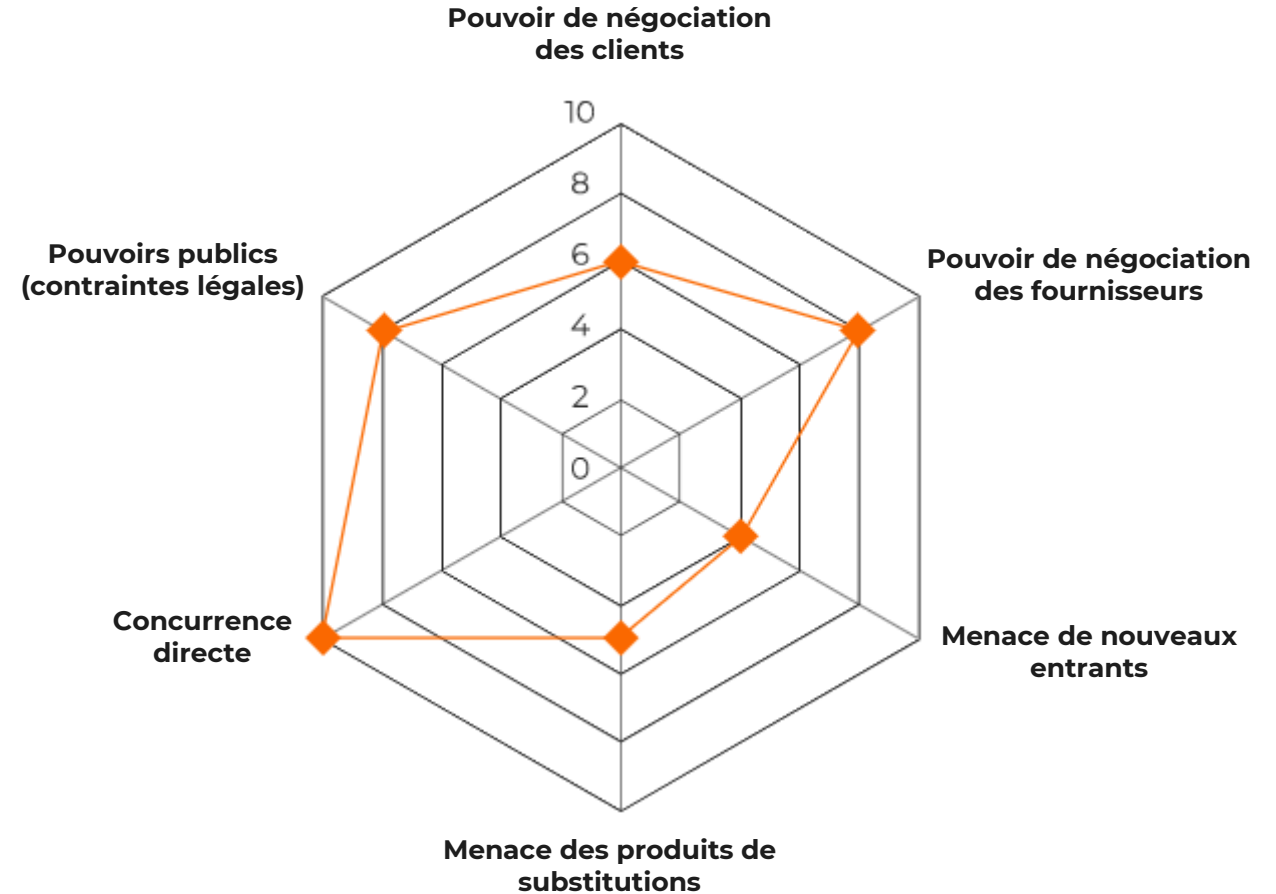
Les 5 forces de Porter

Intérêt du modèle

- Identifier les forces en concurrence sur votre marché.

Qu'est-ce que le modèle des 5 forces de Porter ?

- Ce modèle permet **d'analyser la structure concurrentielle d'un marché**. Les 5 forces recourent l'influencent de vos **clients**, vos **fournisseurs**, vos **concurrents**, des **nouveaux entrants** ou des **nouveaux produits** sur votre activité. S'ajoute à cela une sixième force : les pouvoirs publics et leur capacité à légiférer en faveur ou non d'un marché.
- Cette matrice complète la méthode d'analyse SWOT. Elle permet de savoir si un marché est à la fois accessible et pertinent.



Analyse PESTEL (impacts)



Voir feuille « 2. Cerner PESTEL »
dans la matrice Model Eco

business

Intérêt de l'analyse PESTEL

- Identifier les facteurs externes socio-économiques (opportunités et menaces) qui peuvent avoir un impact, positif ou négatif, sur votre entreprise

Qu'est-ce que le modèle PESTEL ?

- Outil d'analyse stratégique qui permet d'identifier et de mesurer les éléments susceptibles d'impacter l'activité et le développement d'une entreprise. Le modèle PESTEL s'articule autour de ces 6 composants :
 - ✓ **P pour Politique** : ensemble des décisions prises par les gouvernements (politique fiscale, commerce extérieur...);
 - ✓ **E pour Économique** : ensemble des facteurs qui impactent le pouvoir d'achat et le comportement des consommateurs (revenu disponible, chômage, taux d'intérêt...);
 - ✓ **S pour Sociologique** : ensemble des caractéristiques sociales influençant le pouvoir d'achat (démographie, niveau d'éducation, répartition des revenus, attitude de loisir et de travail, mobilité sociale...);
 - ✓ **T pour Technologique** : ensemble des nouveautés technologiques susceptibles de perturber le marché (dépenses publiques de recherche et développement, nouveaux brevets, découvertes...);
 - ✓ **E pour Environnemental** : ensemble des facteurs liés à l'environnement influençant la manière d'exercer l'activité (traitement des déchets, émission de pollution...);
 - ✓ **L pour Légal** : ensemble des lois et des règlements impactant le cadre légal dans lequel évolue l'entreprise.
- ⇒ Le modèle PESTEL est un outil d'analyse de l'environnement souvent évoqué avec l'analyse SWOT. L'utilisation de l'outil PESTEL sert à analyser les facteurs environnementaux pouvant avoir un impact sur l'entreprise, et l'analyse SWOT se focalise sur les facteurs propres à l'entreprise sur le plan interne (forces et faiblesses) et externe (opportunités et menaces).



Qu'est-ce que la proposition de valeur ?

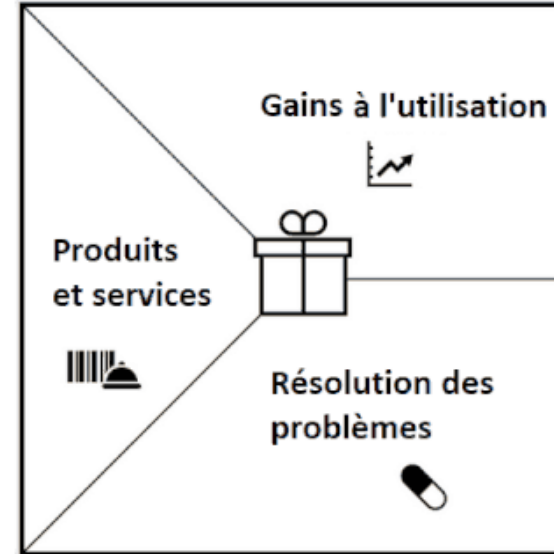
- La proposition de valeur est la **description des produits/services que vous offrez qui met en exergue en quoi ils ont de la valeur pour vos clients**. Ainsi, pour avoir de la valeur votre offre doit répondre aux attentes de vos clients et leur faciliter la vie.

Le canevas de proposition de valeur :

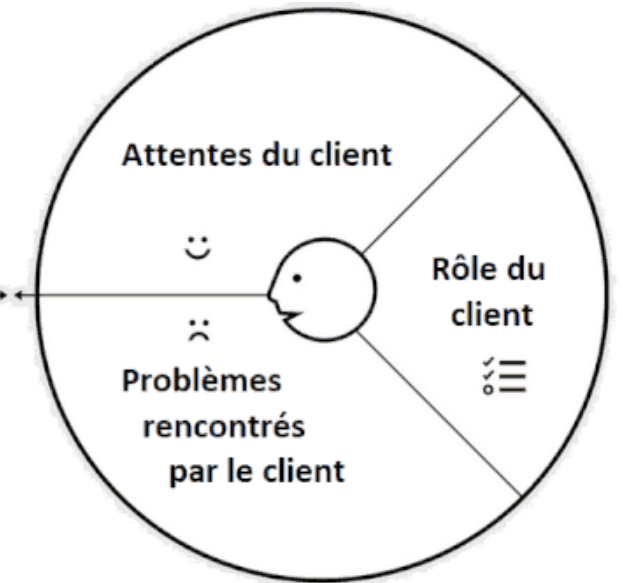
Si vous voulez vous assurer que votre offre est pertinente pour vos clients, il faut vérifier l'adéquation entre les deux parties (produit & client), dans une logique de symétrie.

- **La proposition de valeur** correspond à :
 - ✓ Une description de vos produits ou services,
 - ✓ En quoi ils produisent, augmentent ou maximisent les résultats attendus par vos clients,
 - ✓ En quoi ils rendent la vie de vos clients plus facile ; comment ils éliminent, minimisent ou diminuent les problèmes qu'ils rencontrent.
- **Le profil client** correspond à :
 - ✓ Ce qu'il veut faire (son rôle) : choses fonctionnelles (déménager, se nourrir, ...), sociales (impressionner les amis ou les collègues) ou émotionnelles (avoir des sensations fortes...),
 - ✓ Ce qu'il en attend : les bénéfices qu'il désire en retirer, ses aspirations à travers l'accomplissement de son « rôle »...
 - ✓ Les problèmes qu'il rencontre : obstacles, frustrations, difficultés...

La carte de la valeur (produit)



Le profil des clients



04



Challenger

Mode opératoire pour faire évoluer le modèle économique : Étape 3

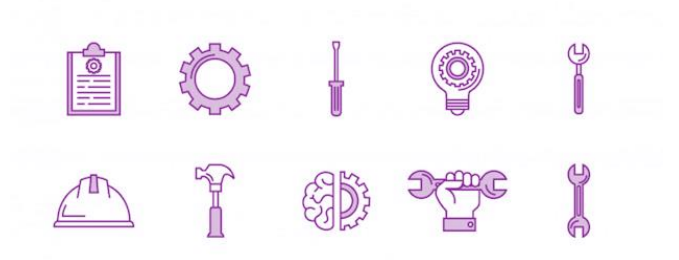


Challenger

Challengez le business model

Analyser les impacts des changements précédemment identifiés et définir la proposition de valeur et les leviers de développement de l'organisme

L'OUTIL



Business Model Canvas

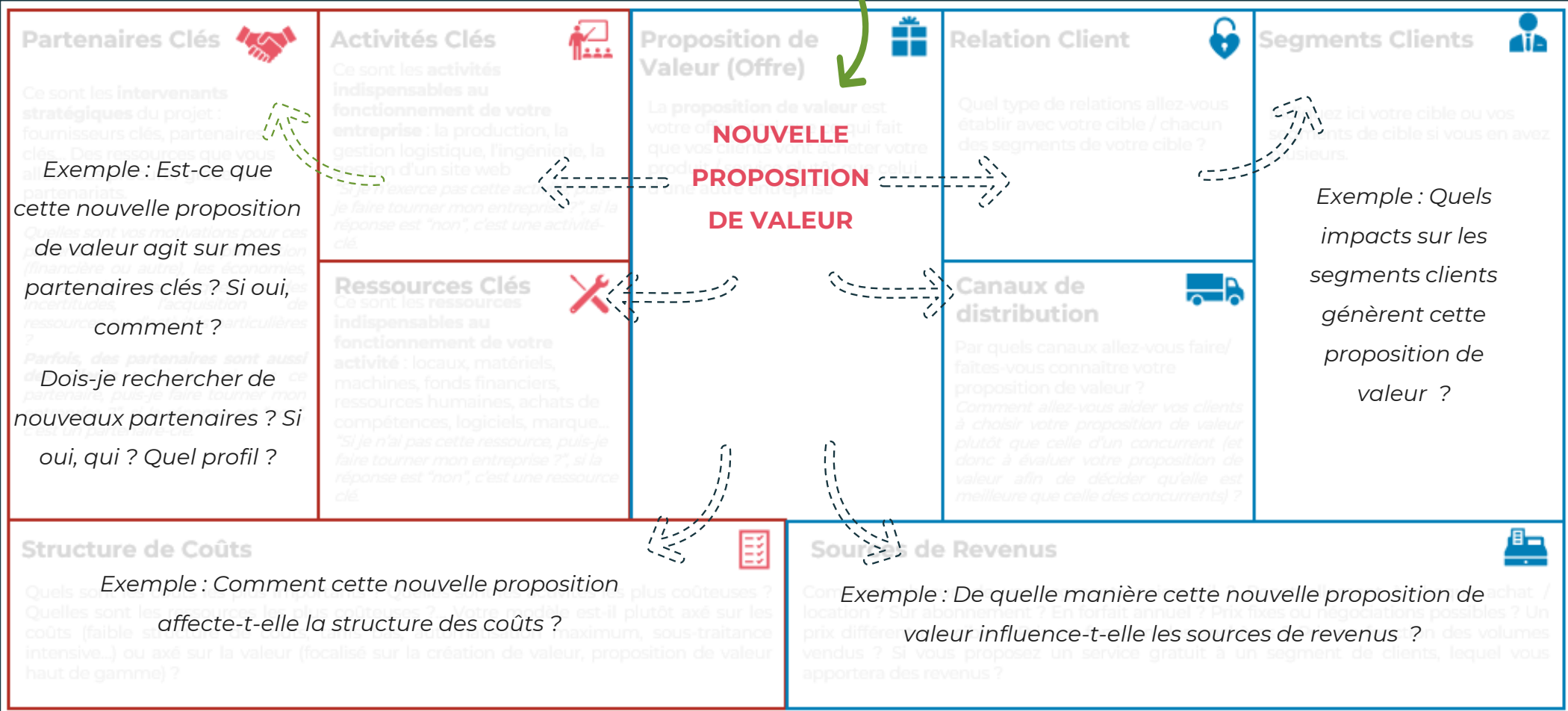
Business model Canvas : un outil permettant de challenger le modèle économique

Excel Voir feuille « 3. Challenger BMC » dans la matrice Model Eco

La démarche

1 Intégrée la proposition de valeur identifiée

2 Identifier les impacts de la proposition sur TOUS les autres composants du BMC



Rappel : Le parcours de l'innovation de votre business model : une démarche itérative

05



Chiffrer

Mode opératoire pour faire évoluer le modèle économique : Étape 4



Chiffrer

Simuler son projet, et **chiffrer les impacts** :

- Valoriser les sources de revenus et les structures des coûts
- Définition des objectifs
- Calcul du budget prévisionnel, du RIO prévisionnel
- Valider la faisabilité en vérifiant la conformité des objectifs selon le marché

LES OUTILS



Business plan financier prévisionnel simplifié

Matrice de calcul d'un RIO



Objectifs

Évaluer les coûts et projeter les chiffres d'affaires nécessaires pour assurer un retour sur investissement conforme aux normes de l'organisme de formation. (Normes déterminés lors de l'étape « Constat » grâce au Business plan financier actuel).

Comment procéder ? 2 possibilités

1. Renseigner les coûts (Charges fixes, variables et investissement)
2. Renseigner les revenus prévisionnels

LE ROI se calcule automatiquement

RETOUR SUR INVESTISSEMENT	
	Total
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	920,00 €
TOTAL CA PREVISIONNEL	1 010,00 €
BENEFICE PREVISIONNELLE	90,00 €
ROI (Retour sur Investissement)	10%

1. Renseigner les coûts (Charges fixes, variables et investissement)
2. Renseigner le ROI cible

LE CA prévisionnel se calcule automatiquement

ESTIMATION OBJECTIF CA	
	Total
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	920,00 €
OBJECTIF CA	1 656,00 €
BENEFICE PREVISIONNELLE	736,00 €
ROI (Retour sur Investissement)	80%

3 tableaux sont à dispositions pour pouvoir simuler 3 ROI simultanément

Business plan financier simplifié



Voir feuille « 4. Business Plan + ROI »
dans la matrice Model Eco



Proposition de Valeur :				
BUSINESS PLAN FINANCIER SIMPLIFIE				
Charges Fixes : Frais / Structures des coûts				
	Tarif heure unitaire	Nbre d'heures	Quantité	Total
Formateurs	100,00 €	7	1	700,00 €
				- €
				- €
TOTAL				700,00 €
Charges Variables : Frais / Structures des coûts				
	Tarif Unitaire	Quantité		Total
Location Salle	1,00 €	20		20,00 €
Equipement				- €
Outils				- €
Logiciels				- €
Consommables				- €
Matière première				- €
Entretien				- €
				- €
TOTAL				20,00 €

RETOUR SUR INVESTISSEMENT	
	Total
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	920,00 €
TOTAL CA PREVISIONNEL	1 010,00 €
BENEFICE PREVISIONNELLE	90,00 €
ROI (Retour sur Investissement)	10%

← Le calcul du ROI s'effectue automatiquement

ESTIMATION OBJECTIF CA n° 1	
	Total
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	920,00 €
OBJECTIF CA	1 656,00 €
BENEFICE PREVISIONNELLE	736,00 €
ROI (Retour sur Investissement)	80%

← Saisir le % de ROI cible

ESTIMATION OBJECTIF CA n° 2	
	Total
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	920,00 €
OBJECTIF CA	1 380,00 €
BENEFICE PREVISIONNELLE	460,00 €
ROI (Retour sur Investissement)	50%

← Saisir le % de ROI cible

ESTIMATION OBJECTIF CA n° 3	
	Total
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	920,00 €
OBJECTIF CA	1 104,00 €
BENEFICE PREVISIONNELLE	184,00 €
ROI (Retour sur Investissement)	20%

← Saisir le % de ROI cible

06



Construire

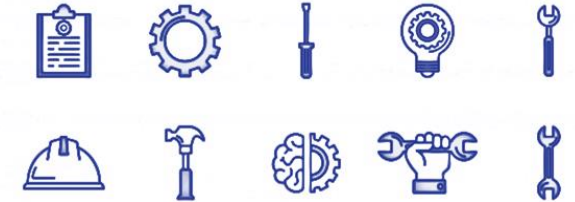
Mode opératoire pour faire évoluer le modèle économique : Étape 5

Si validation du projet de proposition de valeur :



Construire

LES OUTILS



Construire son plan d'actions :

- ✓ Définir les objectifs du plan
- ✓ Déterminer les KPI de suivi de réalisation et de pilotage
- ✓ Lister les différentes actions
- ✓ Déterminer les personnes impliquées & leur rôle
- ✓ Détailler la mise en œuvre des actions
- ✓ Fixer la période de réalisation
- ✓ Ajouter des critères de réussite

Le plan d'actions (Matrice de suivi de projet)

Tableau de Suivi de plan d'actions (ou

Diagramme de Gantt)

Tableau de bord de suivi (KPI)

Tableau de suivi de plan d'actions

Le tableau de suivi permet de :

- ✓ Lister les différentes actions
- ✓ Déterminer les personnes impliquées & leur rôle
- ✓ Détailler la mise en œuvre des actions
- ✓ Fixer la période de réalisation
- ✓ Ajouter des critères de réussite



Excel Voir feuille « 5. Construire Plan d'action » dans la matrice Model Eco

Suivi de plan d'actions


Priorité	Nom du projet	Livrable / critères de réussite	Avancement											Catégorie	État	Date de début	Date de fin	Pilote en charge de la tâche	Copilote en charge d'aider ou de suppléer le pilote	Commentaires	
			Total	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%								
1	Nom de l'étape / de la tâche / de l'action		10%												Financier	Non démarré	01/09/2024				
1	Nom de l'étape / de la tâche / de l'action		50%												Logistique	En cours					
2	Nom de l'étape / de la tâche / de l'action		80%												Formation	En attente					
3	Nom de l'étape / de la tâche / de l'action		100%													Terminé					

Tableau de bord de suivi (KPI)



Voir feuille « 5. Business Réalisé »
dans la matrice Model Eco

RETOUR SUR INVESTISSEMENT				
	Prévisionnel	Réel	Ecart	% du prévisionnel
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	920,00 €	1 050,00 €	130,00 €	114%
TOTAL CA PREVISIONNEL	1 010,00 €	3 130,00 €	2 120,00 €	310%
BENEFICE PREVISIONNELLE	90,00 €	2 080,00 €	1 990,00 €	2311%
RIO (Retour sur Investissement)	10%	198%		

ESTIMATION OBJECTIF CA				
	Total	Réel	Ecart	% de l'objectif
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	920,00 €	1 050,00 €	130,00 €	114%
OBJECTIF CA	1 656,00 €	3 130,00 €	1 474,00 €	189%
BENEFICE PREVISIONNELLE	736,00 €	2 080,00 €	1 344,00 €	283%
RIO (Retour sur Investissement)	80%	198%		

ESTIMATION OBJECTIF CA				
	Total	Réel	Ecart	% de l'objectif
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	920,00 €	1 050,00 €	130,00 €	114%
OBJECTIF CA	1 380,00 €	3 130,00 €	1 750,00 €	227%
BENEFICE PREVISIONNELLE	460,00 €	2 080,00 €	1 620,00 €	452%
RIO (Retour sur Investissement)	50%	198%		

ESTIMATION OBJECTIF CA				
	Total	Réel	Ecart	% de l'objectif
TOTAL DES COÛTS PREVISIONNELS	920,00 €	1 050,00 €	130,00 €	114%
OBJECTIF CA	1 104,00 €	3 130,00 €	2 026,00 €	284%
BENEFICE PREVISIONNELLE	184,00 €	2 080,00 €	1 896,00 €	1130%
RIO (Retour sur Investissement)	20%	198%		

Proposition de Valeur n° 1 :			
	Prévisionnel	Réel	Ecart
Coûts			
Charges Fixes : Frais / Structures des coûts	700,00 €	840,00 €	120%
Charges Variables : Frais / Structures des coûts	20,00 €	30,00 €	150%
Investissements initiaux (Amortissement à provisionner)	200,00 €	180,00 €	90%
TOTAL COÛTS	920,00 €	1 050,00 €	114%

Sources de Revenus			
	Prévisionnel	Réel	Ecart
Sources de Revenus (Paiement à la prestation)	- €	- €	#DIV/0!
Sources de Revenus (Paiement à la personne)	- €	- €	#DIV/0!
Sources de Revenus (Règlement par heure de présence / stagiaire)	50,00 €	250,00 €	500%
Sources de Revenus (Règlement par heure / groupe)	960,00 €	2 880,00 €	300%
TOTAL REVENUS	1 010,00 €	3 130,00 €	310%

RIO	10%	198%
------------	-----	------

L'objectif de ces tableaux est de faciliter le suivi des coûts, du chiffre d'affaires et du retour sur investissement (ROI) pour les prestations réalisées

business

N°1 DE LA FORMATION
NOUVELLE GÉNÉRATION

BIZNESS@GROUPE-BIZNESS.COM

TÉL : 05 61 26 74 70

PARIS - TOULOUSE



WWW.GROUPE-BIZNESS.COM

business 
Une marque du
groupe Actual

 **actual**
CONSTRUISONS ENSEMBLE
VOTRE TRAVAIL

les acteurs de
la compétence 
créateurs d'avenir professionnels

FRANCE  DIGITALE

UGAP
UNIVERSITÉ GÉNÉRALISTE
DES PROFESSIONNELS


EdTech
France