

Le Valais sous pression : modèles d'affaires à repenser ?



www.atelier.net



Daniel Amrein
HES-SO Valais-Wallis (IEM)

**Raphaël Ayer &
Michael Lacroix**
Swisslöl

Projet GOGÉ :

Comment établir, gérer et évaluer un business model ?

Contexte & Partenaire



Trois éléments à l'origine de notre projet de recherche :

1. Institut de recherche appliquée
2. BEX – expérience dans le lancement d'entreprises
3. Application d'outils de management



Tests et mise en pratique sur le terrain *'Du projet innovant à l'entreprise'*



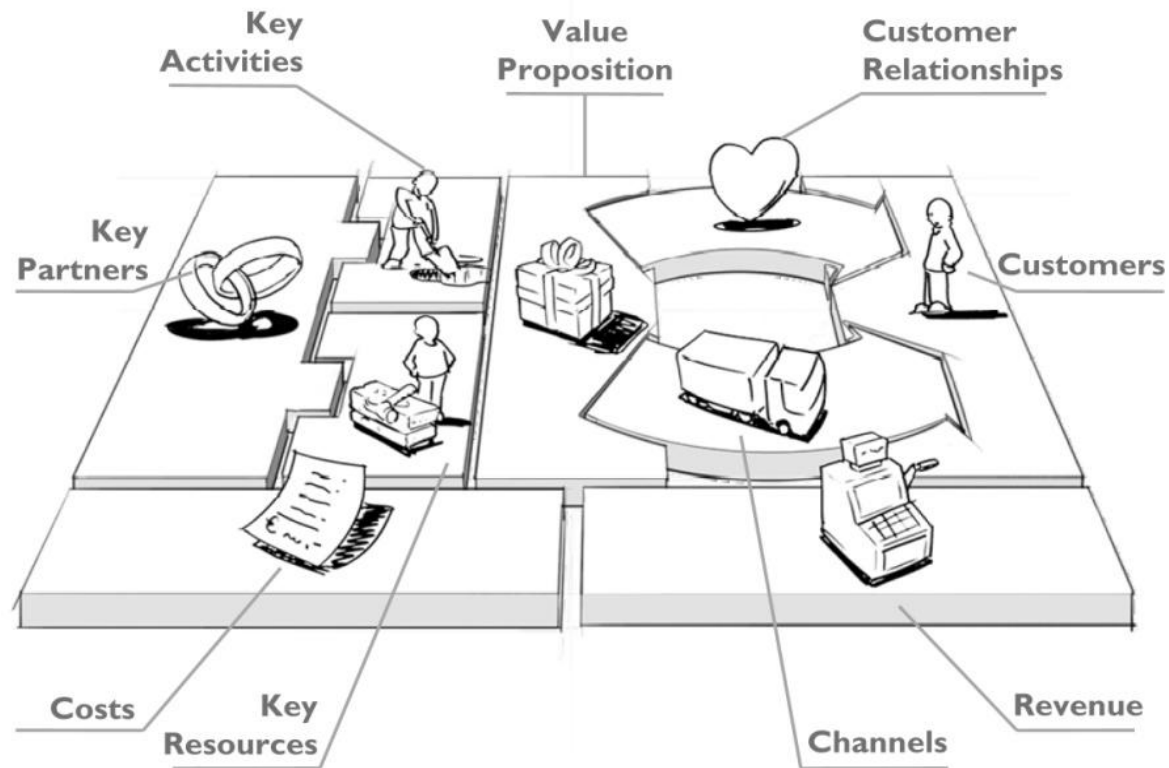
Questions de recherche

Q1: Est-ce que la méthodologie de BMD est adaptée pour toutes formes de **start-ups** et à tout moment de la vie de l'entreprise ?

Q2: Cet outil permet-il de faciliter l'évaluation du potentiel des projets ?
(ex. par des coaches)

- **Evaluer le degré de maturité des projets**
- **Evaluer le potentiel des projets**
- **Evaluer les compétences et connaissances des porteurs de projets**

Méthodologie



1^{er} résultat

Processus Genilem

Identification :
Orienter et définir le potentiel des projets

1^{er} rendez-vous

Sélection
Supporter les porteurs de projet dans les premières étapes.
Préparer au comité de sélection

2^{ème} rendez-vous

Accompagnement
Suivre les porteurs de projets.
Développer des compétences métier.
Mise à disposition de compétences.
Mise en réseau

Sélection & suivi

Maturité Projets

Idée

Envol

Business Model guide

BMD Canevas 1
'Potentiel'

BMD Canevas 2
'Validation'

BMD Canevas 3
'Confirmation'



Mise en œuvre Maturité 1 & 2

Business Model Designer HES-SO Valais

0% 100%

Offre

L'entreprise cherche à résoudre les problèmes des clients et à satisfaire leurs besoins avec des offres spécifiques. Nous souhaitons connaître ce que vous souhaitez offrir et vendre à vos clients.

1201 Quels besoins de vos clients pouvez-vous satisfaire grâce à vos produits/services ? (Réponse en 100 caractères max.)

i Demandez-vous pourquoi votre/vos produit/s ou service/s aident vos clients à réaliser une activité fonctionnelle, sociale, émotionnelle, ou encore à satisfaire un besoin. Vous êtes-vous déjà confronté au marché ? Avez-vous déjà présenté votre produit à vos prospects ?

1202 Vous êtes-vous déjà confronté au marché ? Avez-vous déjà présenté votre produit à vos prospects ?

Veillez sélectionner une réponse ci-dessous

- Oui
- Non
- Ne sais pas
- Sans réponse

Index des questions

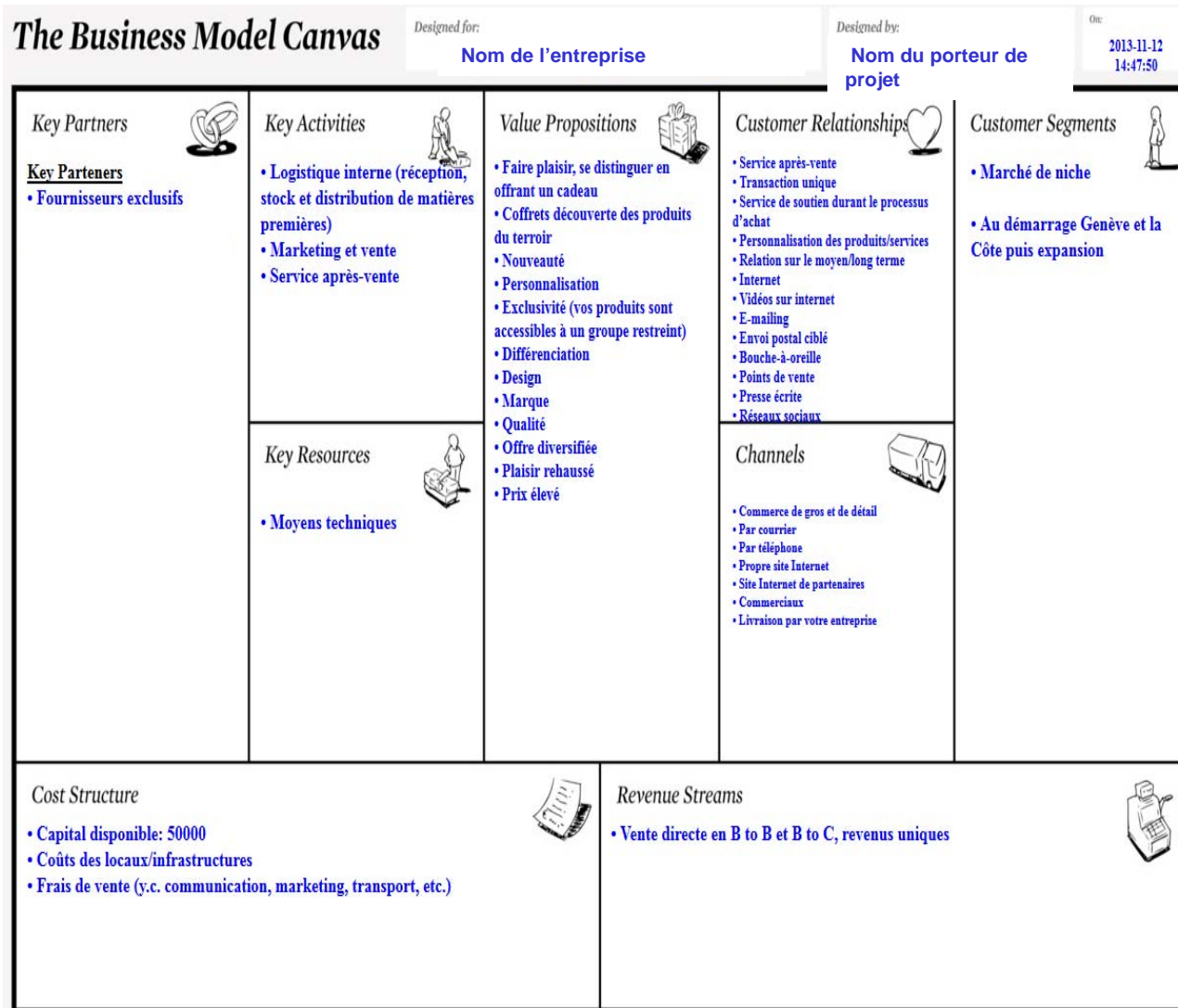
- 1 Informations de base
- 2 Offre

Mise en œuvre Maturité 1 & 2

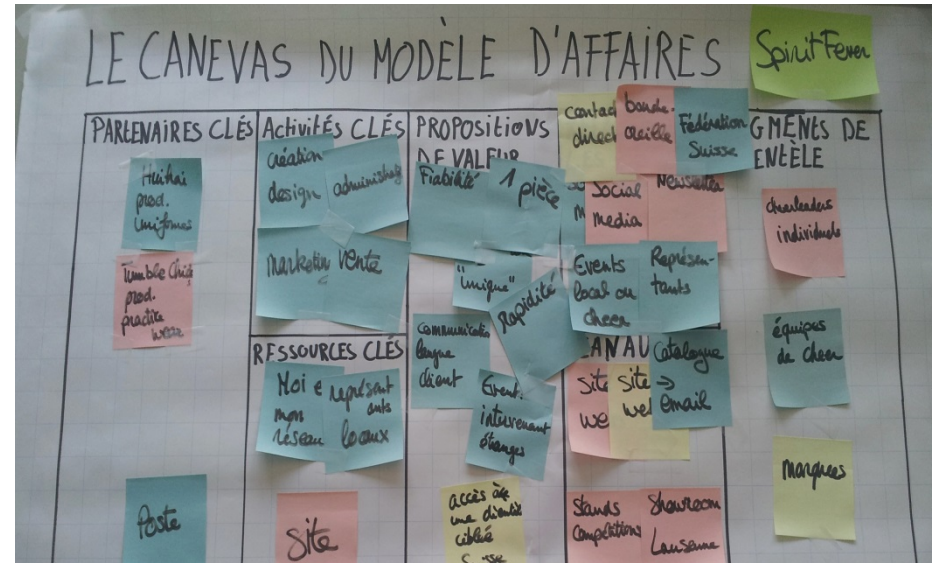
Réponses au Quizz 1

id	28
Complété	2013-11-12 14:18:14
Dernière page	
Langue de départ	fr
Code	emu8hqefpk35aem
Date de lancement	2013-10-30 14:59:16
Date de la dernière action	2013-10-30 14:59:16
Adresse IP	213.3.18.128
Merci de donner une description de votre projet.	Accompagner les dégustateurs de vins de la dégustation à l'achat. Faire découvrir apprendre et partager autour du vin.
Quel est le nom de votre entreprise / votre projet -	YouMeWine.ch
Quelle est votre fonction dans ce projet -	Partenaire (si vous montez le projet à plusieurs)
Depuis combien de temps (en mois) développez-vous votre projet -	
Avez-vous déjà créé une structure pour votre projet d'entreprise - (inscription au registre du commerce, création formelle d'une société, etc.)	Oui
Si oui, à quel stade en êtes-vous et depuis quand a-t-elle été créée -	SARL crée il y a 2 ans
Dans quel secteur d'activité se trouve votre entreprise / votre projet -	Vin, événement et web
Avez-vous suivi une formation dans le domaine de votre projet d'entreprise, et/ou sur la gestion d'entreprise -	Oui
Si oui, merci de préciser et d'expliquer vos formations.	Venture Plan
Quels sont vos besoins actuels en formation, en terme de gestion d'entreprise -	

Mise en œuvre Maturité 1 & 2



Mise en œuvre Maturité 3



Business benefits

Q1: Est-ce que la méthodologie de BMD est adaptée pour toutes formes de start-ups et à tout moment de la vie de l'entreprise ?

Q2: Cet outil permet-il de faciliter l'évaluation du potentiel des projets ? (ex. par des coaches) ?

- ✓ Utilisation différenciée du modèle
- ✓ Plateforme pédagogique
- ✓ Outil d'aide à la décision

- Les tests continuent pour renforcer la pertinence des résultats
- Une adaptation de la plateforme aux entreprises confirmées



Bonjour
à tous...

**LE VALAIS SOUS
PRESSION!**

Sierre, le 20 mai 2014



L'IDÉE

Qui sommes-nous ?

SWISSLOL^{SARL}
A NEW GENERATION OF SOOTHER



Mr Swiss

Raphaël Ayer

Responsable commercial

- 36 ans
- Marié, 3 enfants
- Suisse
- Sapeur d'aviation GA



Dr Lol

Michael Lacroix

Responsable médical

- 64 ans
- En couple, 2 enfants
- Français
- Docteur en Chirurgie Dentaire Spécialiste
Qualifié en Orthopédie Dento-Faciale Spécialisé
en Orthodontie
- 35 ans d'expérience





LA MÉTHODE OSTERWALDER **L'identification**

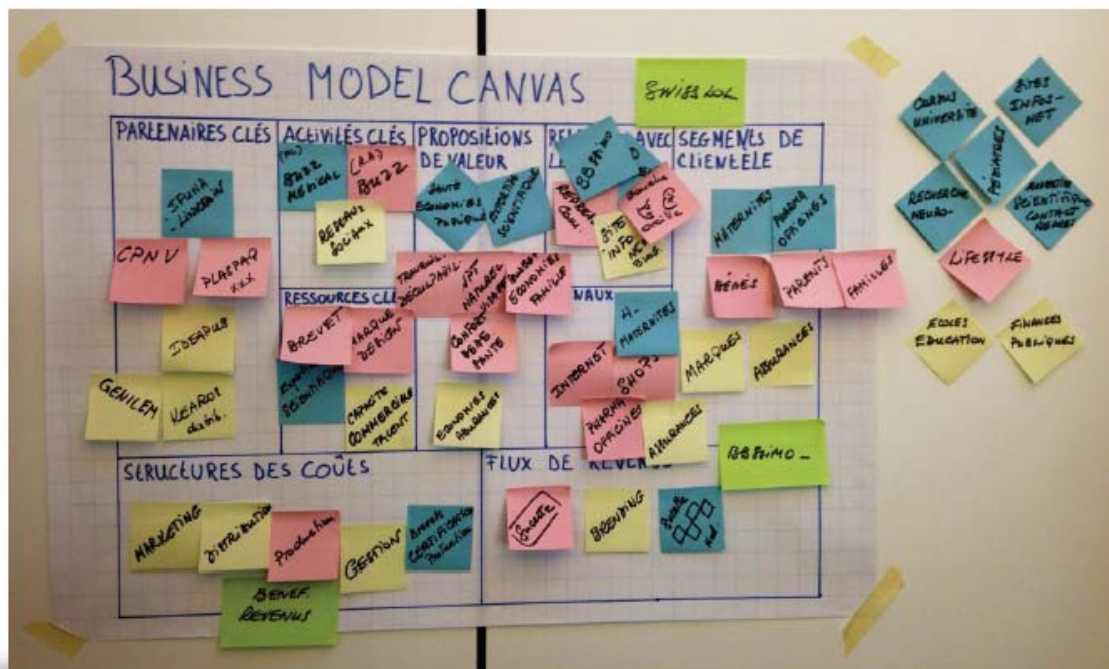
De l'idée!!! Par où commencer... Comment t'expliquer???
Tu vois, c'est ça qu'on veut faire!





LA MÉTHODE OSTERWALDER Son canevas

De l'identification, nous avons pu valider les différents axes principaux





LA MÉTHODE OSTERWALDER

Mise en évidence

Sentiment d'apaisement,
de bien-être...

Partenariat avec une
assurance...

Structurer notre projet





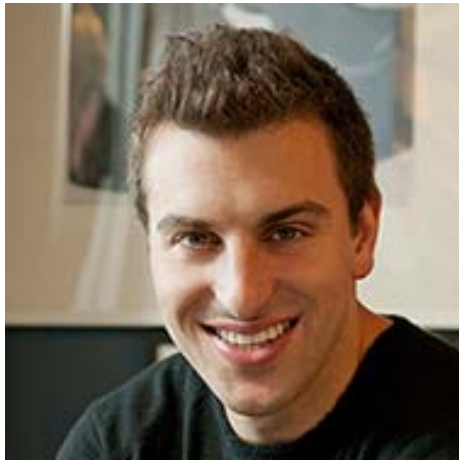
Un grand
MERCI
Pour votre
attention!
Mr Swiss & Dr Lol



Des «bons» ou des «méchants»?



Des «bons» ou des «méchants»?



Quelle offre énergétique sur le marché EU?



The Business Model Canvas

Designer pour:

Designer par:

