



## Business Model Canvas Structure locale : les questions à se poser

Votre produit /service

<p><b>Partenaires clés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Collectivités territoriales : élus, techniciens, services liés à la transition écologique (PAT, PCAET...), au dvpt économique (notamment pour le foncier...)</li> <li>Ademe régionale ou locale</li> <li>DDPP, DREAL, CCI, CM, CA</li> <li>Banques, fondations, réseaux sensibilisés dans l'économie circulaire, dans le compostage (RCC, Cyclo'organique...), structures de l'ESS, dans la transition écologique</li> <li>Fédérations locales ou régionales : agriculture biologique et conventionnelle, maraichage,</li> <li>Agriculteurs locaux,</li> <li>Fournisseurs : banques assurances, prestataires de services : téléphone, site internet, communication, informatique, comptabilité</li> <li>Ecoles, universités</li> </ul> <p>Valeurs partagées : Création d'emplois non délocalisable Réduction empreinte carbone Créateur de sens pour le territoire Agriculture et Alimentation durables Nourriture pour les sols Santé des plantes et santé alimentaire</p>	<p><b>Activités clés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Faciliter le travail des producteurs de biodéchets</li> <li>Soulager les équipes de cuisine</li> <li>Informier et sensibiliser les producteurs de déchets (à l'antigaspillage, au tri à la source...)</li> <li>Récupérer les bacs</li> <li>Remplacer les bacs</li> <li>Rentrer les données dans l'application électronique</li> <li>Dépoter la matière organique</li> <li>Trier les matières organiques</li> <li>Organiser les retournements</li> <li>Nettoyer les bacs</li> <li>Installer les sondes</li> <li>Faciliter la coopération entre les acteurs de terrain</li> <li>S'assurer du bon traitement de la matière</li> <li>Vérifier l'état sanitaire des andains</li> </ul> <p>Former à l'installation de plateformes de compostage</p>	<p><b>Propositions de valeur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Connaissance – information – maîtrise des techniques de compostage</li> <li>Solution clé en main</li> <li>Expertise - retour d'expérience - expérimentation</li> <li>Collaboration – bon sens -</li> <li>Economie circulaire</li> <li>Utilité pour le territoire</li> <li>Utilité pour l'agriculture</li> <li>Utilité pour les sols, la biodiversité, la réduction de l'empreinte carbone</li> <li>Créateur d'emplois locaux non délocalisables</li> </ul>	<p><b>Relations avec les clients</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quels types de relations vos clients, prescripteurs, associés, partenaires souhaitent-ils ?</li> <li>Comment acquérir des nouveaux clients, prescripteurs, associés, partenaires ? <ul style="list-style-type: none"> <li>Prospection téléphonique</li> <li>Terrain</li> <li>Démarchage</li> <li>Réseaux</li> <li>Réseaux sociaux</li> <li>Événements</li> </ul> </li> <li>Comment fidéliser vos nouveaux membres, visiteurs, associés ? <ul style="list-style-type: none"> <li>Carte de fidélité</li> <li>Chèque cadeau après un certain montant</li> <li>Remise en fonction du volume</li> <li>Parrainage</li> </ul> </li> <li>Comment réaliser des ventes ou services supplémentaires (kit sensibilisation, kit communication) ?</li> <li>Quels types de relations avez-vous établies ?</li> <li>Sur quels supports seront-ils en relation avec vous ? <ul style="list-style-type: none"> <li>Site,</li> <li>Appli mobile</li> <li>Lieux</li> </ul> </li> <li>À quel prix pour l'utilisateur et à quel coût pour vous ?</li> </ul>	<p><b>Segments de clients, prescripteurs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Producteurs de biodéchets privés : restaurateurs traditionnels, chaîne de restauration, cliniques, restaurants d'entreprises</li> <li>Producteurs de biodéchets publics : écoles, hôpitaux, EHPAD</li> <li>Collectivités</li> <li>Associations de commerçants</li> <li>Syndicats de l'hôtellerie et de la restauration, de l'hôtellerie de plein air, de campings, de caravaning,</li> <li>Chaînes ou structures indépendantes d'Hébergements de loisirs, d'événementiels</li> <li>Industries agroalimentaires</li> <li>Prescripteurs : réseaux de citoyens, jardiniers, jardinerie, agriculteurs, collectivités</li> <li>Clients d'âge et de sexe différents,</li> <li>Clients aux modèles économiques différents, aux niveaux de rentabilité différents</li> <li>Clients attentifs à l'environnement ou non</li> <li>Saisonnalité</li> <li>Marché en plein développement, filière en construction</li> </ul>
	<p><b>Ressources clés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ressources humaines : collecte, logisticien, commercial, gestionnaire, communiquant...</li> <li>Gouvernance (instance dirigeante, administrateurs, adhérents, associés...)</li> <li>Structure juridique (asso, scop, société commerciale...)</li> <li>Matériel de communication : site internet, outil de partage (drive), marque ombrelle</li> <li>Matériel technique : retourneurs d'andain, fourche, mini-pelle..</li> <li>Matériel roulant : vélo, camionnette, camion</li> </ul>		<p><b>Canaux</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Par quels vecteurs délivrez-vous votre offre aux clients, prescripteurs, partenaires ?</li> <li>Comment allez-vous vendre votre produit/service ?</li> <li>Comment allez-vous organiser votre communication? Interne et externe ?</li> <li>Quelles combinaisons de canaux ?</li> <li>Quel parcours de l'utilisateur ?</li> <li>Quel système de SAV ?</li> <li>Quels seront les points de contacts avec les clients, prescripteurs, partenaires ?</li> <li>Où est-ce que je distribue le compost ? <ul style="list-style-type: none"> <li>Un agriculteur</li> <li>Différents agriculteurs</li> <li>Autres professionnels</li> <li>Particuliers</li> <li>Collectivités</li> </ul> </li> </ul>	
<p><b>Structure des coûts</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>coût lié à l'emploi des personnes pour la collecte, logistique, formation, animation, conseils,</li> <li>coût lié aux outils de travail bureautique (ordinateurs, téléphone...)</li> <li>coût lié aux outils de travail technique (matériel nécessaire au process de compostage...)</li> <li>coût structure : assurance, connexion informatique, prestation comptable, juridique</li> <li>coût lié à la formation des personnes qui travaillent dans la structure</li> <li>coût lié à votre visibilité : salons, site internet, support et outils de communication</li> <li>coût lié à l'organisation des événements (séminaires, ...)</li> </ul>		<p><b>Flux de revenus</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Prestation de collecte...</li> <li>Sensibilisation, animation</li> <li>Accompagnement à la mise en place de PF</li> <li>Gestionnaire de PF</li> <li>Formation à la mise en place de PF</li> </ul>		