

## Exemples de BUSINESS MODEL



Ce projet a reçu un financement du programme de recherche et d'innovation Horizon 2020 de l'Union européenne dans le cadre de la convention de subvention No 101000852



@COFRESH\_H2020



/company/co-fresh

## Introduction

Le projet CO-FRESH propose un portefeuille de 7 modèles d'entreprise innovants, durables et compétitifs dans les filières agroalimentaires. Celui-ci tient compte des trois piliers suivants, communs à toutes les stratégies de création et de capture de valeur des entreprises performantes :

- a) la proposition de valeur,
- b) la dynamique de collaboration, et
- c) les capacités dynamiques des entreprises.

Ces modèles d'entreprise ont été sélectionnés en fonction de leur potentiel commercial et de leur capacité à renforcer la résilience des chaînes de valeur de l'UE.



# Steak de féveroles peu transformé



Les steaks de féveroles peu transformés s'adressent à un segment de clientèle spécifique, principalement aux entreprises alimentaires cherchant à renforcer leur avantage concurrentiel sur le marché des produits à base de plantes. En s'appuyant sur une solide analyse de la demande des consommateurs, nous proposons un produit technologiquement avancé : les steaks de féveroles peu transformés. Chercheurs, fournisseurs de matières premières et développeurs de produits alimentaires font partie de cette innovation.

” Découvrez nos steaks à la féverole : Une alternative délicieuse, durable et saine au bœuf. Pleins de saveur et d'éléments nutritifs, ils sont parfaits pour les gourmets soucieux de l'environnement. ”



## Segments de clientèle

- Traiteurs
- Restaurants
- Petits supermarchés locaux de produits biologiques
- Grossistes



## Circuits de commercialisation

- Contacts directs
- Réseaux des partenaires
- Salons professionnels



## Activités principales

- Usine de transformation
- Recherche de clients
- Campagnes publicitaires ciblées

## COLLABORATIONS

La collaboration avec les contrôleurs pour garantir le strict respect des règles de contrôle de la qualité et la documentation méticuleuse des activités de laboratoire. Les fournisseurs jouent un rôle central en apportant des ingrédients essentiels à nos steaks, notamment les fèves, les protéines végétales et les arômes naturels. Les organismes de recherche et de développement sont des partenaires clés, nous permettant de bénéficier d'une expertise sur le développement de produits, les tests de recettes et d'informations sur les tendances émergentes. Nous collaborons également avec des entreprises de logistique afin de garantir un accès efficace au marché.



## Ressources clés

- Transformation alimentaire.
- Recrutement de clients
- Ressources humaines.



## Relations avec les clients

- Améliorer l'offre du marché : Veiller à ce que nos produits répondent aux attentes du marché et les dépassent.
- Améliorer la qualité et la valeur nutritionnelle : Un engagement en faveur de l'amélioration continue.
- Établir des relations à long terme avec les clients : Favoriser les interactions récurrentes.
- Accroître la disponibilité des burgers locaux à base de haricots et de plantes : Répondre à la demande croissante.

## SOURCES DE REVENUS

Les revenus proviennent d'abord de la vente de nos steaks de féveroles peu transformés à des traiteurs, des restaurants et des prestataires de services alimentaires. Nous générons également des revenus en concédant des licences sur notre processus de production et en offrant des services de conseil en matière de marketing, de positionnement des produits et d'expertise en matière de qualité alimentaire.

## STRUCTURE DES COÛTS

La structure des coûts englobe les coûts variables liés aux ingrédients, la combinaison des coûts fixes et variables pour la transformation, les coûts d'emballage, les coûts de marketing et de vente pour l'acquisition de clients et la génération de revenus, principalement les coûts fixes associés au personnel, les coûts de l'usine couvrant le loyer, les charges et l'entretien, et les SOURCES DE REVENUS potentielles par le biais de droits de licence à d'autres entreprises.



# Systeme d'irrigation intelligent



L'irrigation intelligente offre une solution innovante pour une gestion efficace et durable de l'eau dans l'agriculture, l'aménagement paysager et l'industrie. La technologie permet d'ajuster les programmes d'arrosage en fonction de données en temps réel, ce qui permet d'économiser de l'eau et d'optimiser la santé des cultures. Cette technologie s'adresse à divers clients tels que les agriculteurs, les paysagistes et les installations industrielles, et fournit des services allant de l'installation à l'assistance permanente. Chercheurs, développeurs informatiques et agriculteurs participent à cette innovation

Notre valeur principale est un système d'irrigation intelligent qui optimise l'utilisation de l'eau grâce aux données météorologiques et pédologiques. Nous fournissons des contrôleurs, des capteurs, l'installation, la surveillance et l'assistance pour une irrigation efficace et sans effort.



## Segments de clientèle

- Installations industrielles
- Agriculteurs
- Coopératives, entreprises d'aménagement paysager et municipalités



## Circuits de commercialisation

- Marketing direct auprès des utilisateurs finaux.
- Réseaux des partenaires
- Salons professionnels



## Activités principales

- Recherche et développement de nouvelles technologies et logiciels d'irrigation
- Conception et fabrication d'équipements TIC et de capteurs
- Ventes et marketing pour promouvoir et vendre les produits

## COLLABORATIONS

Nos efforts de collaboration s'étendent aux entreprises d'aménagement paysager et d'entretien des pelouses, aux agences gouvernementales qui encouragent la protection de la ressource en eau, aux contrôleurs qui assurent le contrôle de la qualité et aux organismes de recherche et de développement qui contribuent à l'optimisation du rendement des cultures. Ces partenaires nous apportent leur expertise agronomique, le respect des normes d'hygiène et des composants essentiels pour notre système d'irrigation.



## Ressources clés

- Gestion des contacts
- Suivi des interactions avec les clients
- Gestion de base de données
- Gestion des connaissances. Gestion de la sécurité



## Relations avec les clients

- Vente et commercialisation directes aux clients.
- Offrir des services d'installation et de maintenance.
- Fournir une assistance technique et un soutien à la clientèle.

## SOURCES DE REVENUS

Les sources de revenus englobent les ventes de produits, les licences et les abonnements, les services d'installation et de maintenance, les projets de personnalisation et d'intégration, les services de conseil et de formation, ainsi que les outils d'analyse des données et de reporting. Ce modèle de revenus diversifiés garantit la viabilité financière et répond aux divers besoins de nos clients.

## STRUCTURE DES COÛTS

Le coût le plus important concerne les dépenses de personnel pour les ingénieurs spécialisés. Bien qu'ils soient essentiellement fixes, ces coûts correspondent à notre engagement continu en faveur des mises à jour des systèmes et versions, de la recherche et du développement et de l'assistance. Nous répartissons les coûts entre les différents projets, exploitons les économies d'échelle, nous concentrons sur les marchés accessibles et maintenons une prestation de services rentable.



# Nouvelle boisson à partir de sous-produits de la clémentine



Cette innovation concerne une boisson durable créée à partir de sous-produits de clémentine. Elle est nutritive, évite des déchets alimentaires et soutient les communautés locales, ce qui en fait un choix unique et précieux pour les consommateurs et les entreprises. Des chercheurs, des laboratoires alimentaires et des agriculteurs participent à cette innovation.

“ Découvrez notre jus de clémentine innovant et durable, élaboré à partir de sous-produits. Nous sommes respectueux de l'environnement, nutritifs et axés sur la communauté. ”



## Segments de clientèle

- Installations industrielles
- Entreprises alimentaires
- Distributeurs



## Circuits de commercialisation

- Marketing direct auprès des utilisateurs finaux
- Réseaux des partenaires
- Salons professionnels



## Activités principales

- Recherche et développement d'une nouvelle boisson à base de sous-produits de clémentine.
- Recherche sur la propension des consommateurs à boire des sous-produits de la clémentine.
- Vente et marketing pour la promotion et la vente des produits.
- Services d'installation et d'entretien des équipements.

## COLLABORATIONS

Les partenaires clés comprennent un scientifique de l'alimentation, un responsable de la chaîne d'approvisionnement, un responsable de la recherche et développement, un responsable de l'assurance qualité, un responsable marketing, un designer d'emballage, des représentants des ventes, un responsable des opérations et un responsable de la durabilité, tous essentiels pour notre production et promotion sans faille de la boisson à la clémentine



## Ressources clés

- Gestion des contacts
- Suivi des interactions avec les clients
- Gestion de base de données
- Gestion de la sécurité



## Relations avec les clients

- Ventes directes et marketing auprès des clients.
- Offre de services d'installation et de maintenance.
- Fourniture d'un support client continu et d'une assistance technique.

## SOURCES DE REVENUS

Les sources de revenus sont diversifiées, l'essentiel provenant des ventes de jus à base de sous-produits de clémentine. Nous proposons également un service de personnalisation des boissons, répondant aux préférences uniques des consommateurs et élargissant nos sources de revenus, démontrant ainsi notre adaptabilité et notre engagement envers les demandes du marché.

## STRUCTURE DES COÛTS

La structure des coûts comprend les dépenses de personnel, de fabrication, d'équipement, de marketing, de vente, d'installation, d'entretien et de recherche et développement. Ces ressources sont gérées efficacement afin de maintenir l'excellence et la compétitivité de nos produits.



# Tempeh à la féverole



Notre activité de production de tempeh à la féverole s'appuie sur le potentiel de la féverole, qui constitue une source de protéines polyvalente et nutritive. Découvrez nos éléments clés, des partenariats aux bénéfiques. C'est parti !  
Les chercheurs, les laboratoires alimentaires et les agriculteurs font partie de cette innovation.

Améliorez votre apport en protéines avec notre exceptionnel tempeh à la féverole, bourré de nutriments, sans allergènes et débordant d'une saveur de noix polyvalente pour les consommateurs soucieux de leur santé et à la recherche d'innovation et de durabilité.



## Segments de clientèle

- Installations industrielles
- Entreprises alimentaires
- Distributeurs
- Restaurants et prestataires de services de restauration



## Circuits de commercialisation

- Marketing direct auprès des utilisateurs finaux
- Réseaux des partenaires
- Salons professionnels



## Activités principales

- Recherche et développement d'un nouveau produit.
- Recherche sur la volonté des consommateurs de consommer des produits à base de plantes.
- Vente et marketing pour promouvoir et vendre les produits

## COLLABORATIONS

Notre succès repose sur des partenaires clés qui garantissent des fèves de qualité supérieure, stimulent l'innovation, fournissent des équipements essentiels, des emballages respectueux de l'environnement, une aide à la certification, un soutien financier pour la croissance et un marketing efficace pour atteindre un public plus large.



## Ressources clés

- **Matières premières**
- **Installations et équipements de production**
- **Outils technologiques et logiciels**
- **Capacités de recherche et de développement**
- **Réseau de la chaîne d'approvisionnement, ressources financières**



## Relations avec les clients

- **Vente et commercialisation directes aux clients.**
- **Offrir des services d'installation et de maintenance.**
- **Service et assistance à la clientèle**

## SOURCES DE REVENUS

L'innovation génère plusieurs sources de revenus. Tout d'abord, les revenus proviennent des ventes directes. Une autre source de revenus provient de services de conseil axés sur l'optimisation du processus de production du tempeh pour nos clients. Les services de contrôle de la qualité et de tests contribuent aux revenus en garantissant la cohérence et la sécurité de nos produits. Enfin, l'expertise en développement de recettes et produits innovants est monétisée via des accords de conseil et de licence, offrant des solutions personnalisées à nos partenaires.

## STRUCTURE DES COÛT

La structure des coûts comprend les dépenses liées aux matières premières (féverole), aux installations de production et à l'entretien des équipements, à la recherche et au développement, à la gestion de la chaîne d'approvisionnement, aux ressources financières, aux ressources humaines et à divers besoins opérationnels.



# Numérisation des services pour adapter la fertilisation aux besoins du sol



Révolutionnez l'agriculture grâce à notre solution numérique : Les capteurs de sol et la technologie IoT permettent aux agriculteurs de prendre des décisions fondées sur des données, d'optimiser les ressources et d'augmenter le rendement des cultures. Explorez le modèle d'affaires de FINT qui change la donne. Chercheurs, laboratoires, ingénieurs TIC et agriculteurs font partie de cette innovation.

Notre solution numérique de pointe optimise l'utilisation des engrais et le contrôle du pH du sol pour plus d'efficacité et de durabilité. Les données en temps réel permettent de prendre des décisions intelligentes, de réduire le gaspillage et d'augmenter la rentabilité. C'est l'agriculture réimaginée.



## Segments de clientèle

- Installations industrielles
- Agriculteurs
- Distributeurs
- Agronomes et consultants en agriculture



## Circuits de commercialisation

- Marketing direct auprès des utilisateurs finaux
- Réseaux de partenaires
- Salons professionnels



## Activités principales

- Recherche, conception et développement de matériel et de logiciels
- Collecte et analyse des données
- Validation de la qualité des données
- Aide à la décision et orientation
- Accessibilité et contrôle à distance
- Amélioration continue et adaptabilité

## COLLABORATIONS

Les partenaires clés sont essentiels à notre succès. Nous travaillons avec des fournisseurs d'intrants, des fournisseurs de technologie, des distributeurs, des instituts de recherche et des experts en données afin de garantir un approvisionnement stable, une technologie de pointe, une large accessibilité, une validation scientifique et l'exactitude des données pour une gestion efficace des sols.



## Ressources clés

- Outils technologiques et logiciels
- Capacités de recherche et de développement
- Réseau de la chaîne d'approvisionnement
- Ressources financières



## Relations avec les clients

- Une communication réactive
- Soutien personnalisé
- Formation et éducation
- Confiance et fiabilité

## SOURCES DE REVENUS

La solution génère des revenus par différents canaux. Les ventes de matériel impliquent la vente de capteurs de sol et de composants connexes. Les modèles d'abonnement offrent une certaine flexibilité avec des abonnements ou des frais de licence pour l'accès à la solution numérique. L'assistance et la maintenance continue génèrent des revenus. Les services de conseil en transformation numérique aux acteurs qui cherchent à adopter ces technologies dans l'agriculture contribuent au chiffre d'affaires.

## STRUCTURE DES COÛTS

La structure des coûts comprend les dépenses liées à la recherche et au développement, à la production de matériel, au développement de logiciels, à la maintenance des capteurs, à l'assistance à la clientèle, à la distribution, à la gestion des données, aux mises à jour, aux frais généraux administratifs, aux efforts de vente et à la conformité juridique.



# Valorisation des résidus de clémentine : production d'ingrédients bioactifs



Notre proposition de valeur est triple : l'utilisation des résidus de clémentine réduit les déchets et augmente la rentabilité ; les composés bioactifs répondent aux besoins des industries axées sur la santé ; et la production respectueuse de l'environnement s'aligne sur la demande croissante des consommateurs en matière de durabilité et de responsabilité sociale. Les chercheurs, les laboratoires et les industries alimentaires participent à cette innovation.

« Dévoiler les trésors cachés des résidus de clémentine : Augmenter à la fois les bénéfices, les avantages pour la santé et la durabilité. Rejoignez-nous dans la révolution écologique qui transforme les déchets en merveilles, distingue votre marque et satisfait les consommateurs sensibilisés. »



## Segments de clientèle

- Fabricants de produits alimentaires et de boissons
- Entreprises agricoles et biotechnologiques



## Circuits de commercialisation

- Marketing direct auprès des utilisateurs finaux
- Réseaux des partenaires
- Salons professionnels



## Activités principales

- Développement de produits et innovation
- Contrôle et garantie de la qualité
- Service et assistance à la clientèle
- Gestion de la chaîne d'approvisionnement
- Marketing et communication

## COLLABORATIONS

La réussite de notre mission repose sur des partenaires clés. Les fournisseurs de clémentines fournissent les matières premières, les institutions de R&D offrent leur expertise, les fournisseurs de technologie aident à l'extraction, les laboratoires de contrôle de la qualité assurent la sécurité, les partenaires de fabrication soutiennent la production, et les partenaires de distribution/vente élargissent notre portée.



## Ressources clés

- **Matières premières**
- **Installations et équipements de production**
- **Outils technologiques et logiciels**
- **Réseau de la chaîne d'approvisionnement**
- **Ressources financières**



## Relations avec les clients

- **Une communication réactive**
- **Soutien personnalisé**
- **Formation et éducation**
- **Confiance et fiabilité**

## SOURCES DE REVENUS

Les sources de revenus sont diverses, reflétant la valeur que nous offrons à nos clients et partenaires dans divers secteurs. Ces sources de revenus comprennent les ventes d'ingrédients bioactifs, les modèles d'abonnement pour l'approvisionnement continu, les services d'assistance et de maintenance, les services de conseil pour les pratiques durables, le développement de produits personnalisés, les licences de propriété intellectuelle et les services à valeur ajoutée tels que les programmes de formation et les ressources éducatives. En diversifiant nos SOURCES DE REVENUS, nous créons un modèle d'entreprise solide et durable qui peut s'adapter à l'évolution des besoins de nos clients et du marché.

## STRUCTURE DES COÛTS

La structure des coûts englobe différents éléments qui contribuent à la durabilité et au succès de nos opérations. Tout d'abord, les coûts des matières premières sont liés à l'approvisionnement en sous-produits de clémentine, qui sont essentiels aux processus d'extraction. Les outils technologiques et logiciels facilitent l'analyse des données, le contrôle de la qualité et le développement des produits. Les efforts de R&D sont fondamentaux pour l'amélioration continue et l'innovation. La gestion efficace de notre chaîne d'approvisionnement, y compris la logistique, le transport et le stockage, entraîne des coûts connexes. Les dépenses de marketing et de communication sont essentielles à la promotion des produits et à la sensibilisation. Les efforts d'amélioration continue garantissent l'amélioration des processus.



# Falafel à la féverole



Cette activité de production de falafel à la féverole est conçue pour exploiter le potentiel des fèves et les transformer en une source de protéines polyvalente et nutritive. En explorant les neuf éléments clés du Business Model Canvas, vous comprendrez comment fonctionne notre entreprise, depuis les partenariats et les ressources clés jusqu'à la proposition de valeur, les segments de clientèle, les sources de revenus et la structure des coûts. Entrons dans les détails. Les chercheurs, les laboratoires et les industries alimentaires font partie de cette innovation.

Découvrez le pouvoir de la féverole avec nous ! Plongez dans notre modèle d'entreprise pour découvrir comment nous créons des falafels à la féverole polyvalents et nutritifs qui changent la donne.



## Segments de clientèle

- Fabricants de produits alimentaires
- Entreprises agricoles et biotechnologiques
- Agriculteurs
- Restaurants et fournisseurs de services de restauration



## Circuits de commercialisation

- Marketing direct auprès des utilisateurs finaux
- Réseaux de partenaires
- Salons professionnels



## Activités principales

- Développement de produits et innovation
- Contrôle et garantie de la qualité
- Service et assistance à la clientèle
- Gestion de la chaîne d'approvisionnement
- Marketing et communication

# COLLABORATIONS

Notre succès repose sur des partenariats clés : des fournisseurs de féverole de haute qualité, des laboratoires de R&D pour l'innovation, des fabricants d'équipements, des fournisseurs d'emballages respectueux de l'environnement, des partenaires de certification, des bailleurs de fonds pour la croissance, et des experts en marketing pour accroître la visibilité.



## Ressources clés

- **Matières premières**
- **Installations et équipements de production**
- **Outils technologiques et logiciels**
- **Réseau de la chaîne d'approvisionnement**
- **Ressources financières**



## Relations avec les clients

- **Une communication réactive**
- **Soutien personnalisé**
- **Formation et éducation**
- **Confiance et fiabilité**

## SOURCES DE REVENUS

Les revenus proviennent de la vente de nos falafels de féverole, qui répondent à la demande des fabricants de produits alimentaires, des restaurants et des distributeurs. Nous proposons également des kits de démarrage et des ensembles d'ingrédients, facilitant la production de falafels par d'autres entreprises. La fourniture de services de conseil axés sur l'optimisation du processus de production de falafels pour nos clients est aussi une source de revenus. Les services d'assurance qualité et d'essais contribuent aux recettes en garantissant la cohérence et la sécurité de nos produits. Enfin, notre expertise dans le développement de recettes et de produits innovants est monétisée par le biais d'accords de conseil et de licence, offrant des solutions personnalisées à nos partenaires.

## STRUCTURE DES COÛTS

Une part importante des dépenses est liée à l'achat de matières premières (féveroles principalement). Les coûts d'entretien des installations de production et des équipements sont essentiels pour assurer le fonctionnement continu des installations. Les investissements dans les outils technologiques et les logiciels stimulent les efforts de R&D et maintiennent notre avantage concurrentiel. Les coûts de gestion de la chaîne d'approvisionnement garantissent la circulation efficace des ressources. Les ressources humaines sont essentielles à la production, à la maintenance des équipements et à la gestion de l'approvisionnement. Les logiciels de gestion de la relation client et des bases de données client, les canaux de communication et les ressources d'assistance à la clientèle contribuent également à notre structure des coûts.