










Annexe 14 : Business Model Canvas agrandi

Business Model Canvas - Entreprise de collecte et tri des déchets C&D

Partenaires Clés 	Activités Clés 	Propositions de Valeur 	Relations avec les Clients 	Segments de Clientèle 
<ul style="list-style-type: none"> • Filières de recyclage, une (ou plusieurs) par flux de déchets • Centres de valorisation énergétique, pour le résidu des lignes de tri • Clients, qui agissent aussi en tant que fournisseurs de ressources pour l'entreprise • Législateur, dont les politiques auront une influence sur l'entreprise. Celle-ci peut aussi agir comme conseillère pour éclairer sur les mesures utiles 	<ul style="list-style-type: none"> • Location de containers (comprend livraison, collecte & logistique) • Séparation des flux de déchets • Envoi des flux séparés vers les filières de recyclage adaptées • Envoi du résidu vers les centres de valorisation énergétique <p>Ressources Clés </p> <p>Ressources physiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flotte de véhicules et contenants • Centre de tri avec espaces de stockage, lignes de tri et locaux pour le personnel <p>Ressources humaines :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conducteurs de camion, ouvriers de tri, gestionnaires logistique 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion des déchets C&D de l'entreprise de démolition : pose, location, et retrait des containers, ainsi que tri et envoi vers filières finales • Expertise quant aux règles en vigueur pour le tri des déchets sur chantier & à la façon optimale de le réaliser • Pour les entreprises de démolition de grande envergure : contrats cadres leur permettant de jouir de prix plus bas 	<ul style="list-style-type: none"> • Entreprises de démolition : réactivité, flexibilité, respect des normes. Si grande taille : collaboration plus étroite, marge plus faible mais grande quantité de déchets • Centres de tri et entreprises de location de containers : collaboration étroite, ristournes, respect des normes <p>Canaux de Distribution </p> <ul style="list-style-type: none"> • Camions Ampliroll pour les containers classiques (10, 12, 20 mètres cubes) vers/depuis chantiers ou vers filières finales • Camions-grues si Big Bags • Camions hayons si déchets alimentaires, légers, ou dangereux • Camions poubelles si containers à roulettes 	<p>Marché segmenté :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entreprises de démolition, séparées en deux segments : <ul style="list-style-type: none"> • Petits entrepreneurs et PME, fonctionnant location par location • Entreprises de grande envergure, fonctionnant par contrats cadres • Centres de tri et de regroupement opérant un tri plus superficiel • Entreprises de location de containers, ne possédant pas leur propre centre de tri
<p>Structure des Coûts </p> <ul style="list-style-type: none"> • Coûts fixes : Salaires, loyers, acquisition et maintenance flotte de véhicules et de contenants, acquisition/construction et entretien du centre de tri, marketing • Coûts variables : électricité, essence, revente des déchets aux filières finales, adaptation aux nouvelles règles et aux demandes des clients • Modèle économique orienté vers les coûts, avec importantes économies d'échelle • Activités les plus coûteuses : fonctionnement du centre de tri, revente aux filières finales, (transport dans les zones les moins densément peuplées) 		<p>Sources de Revenus </p> <ul style="list-style-type: none"> • Location de containers (ou autres contenants) & reprise des déchets d'entreprises de location de containers et de centres de tri : prix fixes dépendant du déchet, du segment de clientèle, du volume, et du temps de location : source de revenus la plus importante • Revente de matériaux à valeur positive (métaux, bois non traité, carton, frigolites, etc.) : contribution plus limitée 		