

Une opportunité pour investir

14/01/2025



Louis ANDRE
Clara TAN-HOO
Laure STEBLER
Justine SOHM
Tisent FELLANI

BDMRC

Business Model Canvas



Crée pour : Paypal

Réalisé par : Tisent, Laure, Justine, Clara et Louis

Date: 14/01/2025



Partenaires clés

- Secteur bancaire et financier**
JPMorgan Chase, Visa, Mastercard...

- Commerce électronique et marketplaces**
EBay, Shopify, Amazon, Etsy...

- Technologie et infrastructure IT**
Google Cloud, Microsoft Azure...

- Petites et moyennes entreprises**
Restaurants, boutiques en ligne, Xero..

- Mobilité et services numériques**
Uber, Spotify, Netflix...

- Acteurs des services financiers émergents**
Stripe, Adyen, Klarna, Coinbase...

- Organisation non gouvernementale**
Croix-Rouge, UNICEF...



Activités clés

- Créer des **expériences innovantes** qui :
- simplifient,
 - personnalisent
 - sécurisent les transferts d'argent, les ventes et les achats

PayPal permet aux consommateurs et aux entreprises d'environ **200 marchés** de participer et de prospérer dans l'économie mondiale



Ressources clés

- Actifs matériels :**
- > Infrastructures technologiques
 - > Bureaux et sièges régionaux
 - > Plateforme en ligne et applications mobiles

- Actifs immatériels :**
- > Technologie propriétaire
 - > Données des utilisateurs

- Actifs humains :**
- > Ingénieurs et développeurs
 - > Experts en sécurité informatique

- Actifs financières :**
- > Investissements stratégiques



Proposition de valeur

- Problèmes à résoudre :**

- > Particulier : Sécuriser leurs données
- > Professionnel : Réduire les abandons de paniers
- > Simplifie les paiements transfrontaliers
- > Gestion des litiges

- Avantages :**

- > Protection des acheteurs et vendeurs
- > Options de paiement diversifiées
- > Accessibilité
- > Écosystème riche

- Fonctionnalités uniques :**

- > One-Touch
- > PayPal Credit
- > Intégration crypto
- > Application mobile performante

- Pourquoi utiliser Paypal :**

- > Fiabilité et sécurité éprouvées
- > Simplicité et gain de temps
- > Support international
- > Assurance qualité



Relation client

- Relation autonome, support multicanal, protection des acheteurs et vendeurs**
- Fidélisation** : facilité d'intégration pour les entreprises, sécurité
- Communication** : portail en ligne, appli mobile, chat, RS, e-mail
- Personnalisation** : recommandations ciblées, offres adaptées



Canaux

- Site web : s'inscrire, gérer leurs comptes, effectuer des transactions financières.
- Application mobile de PayPal : Android et iOS

Communication via :

- Média et Hors-Média
- Référencement payant (SEA)
- Conférences et forums financiers
- Intégration logo : eBay, Shopify

Pour se démarquer :

- Le service client
- Les retours d'expérience et la résolution rapide des problèmes
- Organisation de webinaires, ateliers en ligne, sujets liés aux paiements numériques, e-commerce, et sécurité.



Segments clients

- Cibles :**

- > Acheteurs en ligne
- > Vendeurs occasionnels
- > Petites et moyennes entreprises
- > Grands commerçants et marketplaces
- > Freelancers et indépendants

- Payeurs :** Utilisateurs finaux

- Caractéristiques communes :

 - Age 25 à 40 ans
 - Sensibilité écologique
 - Besoin de confiance / sécurité

- Besoins :**

Particuliers :

- > Sécurité
- > solutions de remboursement
- > Transactions rapides

Vendeurs occasionnels :

- > Sécurité
- > Recevoir facilement de l'argent, même à l'international.

Entreprises :

- > Solution de paiement simple à intégrer sur leurs sites web.
- > Paiement flexible et rapide.
- > Réduire les risques de fraude



Coûts fixes

- Infrastructure technologique
- Sécurité et conformité
- Salaires
- Marketing

Coûts variables

- Frais de transaction
- Service client
- Frais de conversion

Investissements nécessaires

- Développement de la plateforme (outils API, interface utilisateur).
- Partenariats avec les banques et les e-commerces.
- Recherche et développement pour l'innovation (paiements mobiles, cryptomonnaies).

Dépenses opérationnelles

- Maintenance continue pour assurer un fonctionnement sans interruption.
- Suivi et analyse des données pour optimiser les performances.

Structure de coûts



Rentrée d'argent :

- Revenus ponctuels :**

 - > Commissions sur les transactions (2 à 5%)
 - > Intérêts sur les paiements échelonnés
 - > Marge sur les frais de change

CA 2024 32MDS -> + 8%

Flux de revenus

- Revenus récurrents :**

- > Abonnement premium : offres spécifiques pour les pros.