

# Canevas du modèle d'affaires

## CE QU'IL FAUT INSCRIRE

**Partenaires clés**

Partenaires externes dont vous avez besoin dans la réussite de votre entreprise.

**Activités clés**

Les choses les plus importantes que l'entreprise doit faire pour fonctionner.

**Ressources clés**

Actifs les plus importants requis pour fonctionner.

**Proposition de valeur**

Ensemble des produits et des services que vous souhaitez offrir et qui donnent de la valeur à vos clients.

**Relation client**

La ou les façons de communiquer avec la clientèle.

**Canaux**

Ensemble des canaux qui permettent de faire découvrir, faire évaluer, acheter, etc. le ou les produits.

**Clientèles cibles**

Les différents groupes d'individus ou d'organisations que cible votre entreprise.

**Structure de coûts**

Différents types de coûts et leur importance.

**Structure de revenus**

Façon dont vous ferez de votre entreprise une entreprise rentable. Types de revenus.

## LES QUESTIONS À SE POSER

**Partenaires clés**

- ⇒ Qui sont les alliés, autant à l'interne (équipes, départements) qu'à l'externe (fournisseurs, collaborateurs, service-conseil, investisseurs), qui contribueraient au succès de votre entreprise?
- ⇒ Que souhaitez-vous acquérir par ce partenariat (visibilité, réputation, capital, distribution, etc.)?
- ⇒ Que pouvez-vous offrir en contrepartie?

**Activités clés**

- ⇒ Quelles activités devez-vous accomplir pour assurer la réussite de votre modèle d'affaires?
- ⇒ Quelles sont les principales tâches à exécuter pour réaliser vos opérations? (Production, distribution, relation avec la clientèle, etc.)

**Ressources clés**

- ⇒ Quels sont vos besoins en ressources
  - ⇒ financières
  - ⇒ humaines
  - ⇒ Intellectuelles
  - ⇒ matérielles
- ⇒ Que comptez-vous faire pour acquérir, mobiliser et maintenir ces ressources?

**Proposition de valeur**

- ⇒ À quels besoins répondez-vous ou à quels problèmes remédiez-vous
- ⇒ Pourquoi votre clientèle choisira-t-elle vos produits ou vos services?
- ⇒ Quelles sont les caractéristiques principales de vos produits et services?
- ⇒ Quels sont vos avantages concurrentiels, ce qui vous distingue? (Nouveauté, efficacité, personnalisation, design, marque et notoriété, prix, réduction des coûts, diminution des risques, accessibilité, convivialité, etc.)

**Relation client**

- ⇒ Quelle est la stratégie permettant de :
  1. Rejoindre
  2. Fidéliser
  3. générer et maintenir la clientèle cible?
- ⇒ Quels seront les moyens de communications privilégiés avec la clientèle cible?

**Canaux**

- ⇒ Quels sont les canaux de distribution permettant à votre clientèle d'acheter vos produits ou d'acquérir vos services?
- ⇒ Comment entendez-vous faire connaître votre offre de produits ou de services?
- ⇒ Quel sont vos moyens privilégiés pour communiquer avec la clientèle?

**Clientèles cibles**

- ⇒ Est-ce que les clients sont également les consommateurs?
- ⇒ Quels sont les segments de marché visés par votre entreprise? À qui s'adresse votre proposition de valeur?
- ⇒ Quelle est votre clientèle cible? Quels sont ses besoins? Éprouve-t-elle des problèmes qui lui sont particuliers? Quel est son profil type? (Âge, sexe, revenus, style de vie, etc.)
- ⇒ Quelle est la clientèle la plus intéressante à desservir pour votre entreprise
- ⇒ Quel est le profil général de ces clientèles cibles? Qu'est-ce qu'ils évitent, qu'est-ce qu'ils recherchent?
- ⇒ Où les retrouve-t-on généralement? Quelle est la meilleure manière de valider leur intérêt? (sondage, entrevue individuelle ou de groupe, etc.)

**Structure de coûts**

- ⇒ Quels sont les coûts (postes budgétaires) les plus importants?
- ⇒ Quels en sont les coûts annuels approximatifs?
- ⇒ Quels sont les coûts de vos activités et de vos ressources (fixes et variables)?
- ⇒ Considérez les ressources, les activités et les partenaires clés.

**Structure de revenus**

- ⇒ Pour quoi vos clients paient-ils? (Vente de biens, forfait, abonnement, location, vente de publicité, exploitation d'une licence, etc.)
- ⇒ Quel est le prix qu'ils seraient prêts à payer?
- ⇒ À partir de quel critère comptez-vous évaluer le prix de votre proposition de valeur? (coût de revient, concurrence, valeur perçue, rareté)
- ⇒ À combien estimez-vous les revenus annuels?