

# Canevas du modèle d'affaires

Nom entrepreneur :  
Modèle pour remplir la grille

Projet d'affaires :  
Suivez les numéros et répondez!

Date :  
A-2022

Version :  
1

<b>Partenaires d'affaires et fournisseurs clés :</b> <b>8</b>	<b>Activités clés :</b> <b>6</b>	<b>Proposition de valeur :</b> <b>1</b>	<b>Relation client :</b> <b>3</b>	<b>Clientèles cibles :</b> <b>2</b>
<p>Qui sont vos partenaires d'affaires et vos fournisseurs, essentiels à la mise en place de votre modèle d'affaires? Quelles sont les activités clés de ces derniers?</p> <p>Plusieurs objectifs peuvent être atteints par ces alliances stratégiques: optimisation de la production ou économie d'échelle, réduction du risque et de l'incertitude, acquisition de certaines ressources ou activités, distinction versus la compétition par un contrat d'exclusivité. Qu'en est-il pour vous?</p>	<p>Quelles sont les activités clés que votre entreprise doit réaliser pour que le présent modèle d'affaires fonctionne?</p> <p>En voici des exemples: production (design et conception, fabrication, livraison), résolution de problèmes, plateforme, logiciels intégrés ou réseau.</p> <p><b>Ressources clés :</b> <b>7</b></p> <p>Quels sont les actifs les plus importants de votre projet d'affaires ou de votre entreprise?</p> <p>Les ressources peuvent être de différente nature : humaines, financières, intellectuelles, physiques.</p>	<p>Quelle est la valeur ajoutée ou le "plus value" de votre produit ou de votre service?</p> <p>Il vous faut identifier la problématique que votre b/s peut résoudre, apportant une satisfaction pour une clientèle donnée, ou bien votre b/s doit répondre à un besoin précis dans la population.</p> <p>Certains critères se démarquent souvent: nouveauté, performance, personnalisation, design, prix, marque/statut, prix, réduction des coûts ou des risques, etc.</p>	<p>Quels types de relation voulez-vous mettre en place avec vos clients ou vos différents segments de clientèle?</p> <p>Exemples: assistance personnelle ou automatisée, self-service, communauté d'utilisateurs, cocréation?</p> <p><b>Canaux de distribution :</b> <b>4</b></p> <p>Comment joindrez-vous vos clients? Comment les produits ou services se rendront-ils jusqu'à eux?</p> <p>S'agit-il de canaux internes ou externes? Dans le 2e cas, des ententes avec des partenaires seraient-elles alors nécessaires?</p>	<p>Qui sont vos clients?</p> <p>Tentez de les regrouper en différents segments de clientèle, avec des attributs qui leur sont propres, comme par exemple selon leurs besoins, leurs comportements, leur profil sociodémographique, etc.</p> <p>Mieux vous connaîtrez vos clients, plus vos approches marketing pourront être personnalisées... et pourront ensuite toucher les diverses cibles!</p>
<b>Structure de coûts :</b> <b>9</b>	<b>Structure de revenus :</b> <b>5</b>			
<p>Quels sont les principaux coûts à prévoir avec la mise en place de votre projet? Quelles sont les ressources clés ou activités s'avérant les plus coûteuses?</p> <p>Quelle stratégie choisirez-vous? Visez-vous une réduction des coûts à tout prix ou cherchez vous à offrir le top qualité, quitte à en payer le prix, sans compromis?</p>	<p>Quels sont les flux de revenus (liquidités/trésorerie) qui découleront des activités de votre entreprise? Comment vos clients vous paieront-ils?</p> <p>Allez-vous générer des revenus par la vente de produits ou services, des droits d'usage, des abonnements, des revenus par la location ou par des prêts, des droits de licence (droit d'utiliser une propriété intellectuelle en échange d'argent)? Plusieurs astuces sont permises pour optimiser vos revenus!</p>			



Créé par : Business Model Foundry AG - Les créateurs du *Business Model Generation* et de *Strategyzer.com*

Cette œuvre est mise à disposition selon les termes d'attribution et de partage des conditions de la licence Creative Commons. Pour consulter une copie de cette licence, visitez <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/deed.fr> ou rédigez une lettre à l'attention de Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

## RENSEIGNEMENTS :

entrepreneuriat@uqar.ca

Campus de Rimouski : 418 723-1986, poste 1026

Campus de Lévis : 418 833-8800, poste 1026

