



## Fiche technique d'utilisation du « Business Model Canvas »

L'objectif est de savoir quelles questions se poser sur chaque case du tableau. **Comment et quand l'utiliser ?** Pour aider des porteurs de projet à visualiser les composantes d'une création d'entreprise. L'outil va évoluer avec le projet.

C'est un outil synthétique de présentation qui offre une vision globale du business model à travers 9 axes principaux :

### Les clients

- Quel est le profil de client que vous ciblez ?
- Quels sont les besoins de vos clients que vous avez identifiés ?
- Quels sont les différents types de clients identifiés ?



### La proposition de valeur

- Quelles sont les raisons pour lesquelles vos clients achèteront votre produit / service ?
- Quel produit répond à quel besoin ?
- Quel problème contribuez-vous à résoudre et à quels besoins répondez-vous ?
- Quelles différences par rapport à vos concurrents ?



### Les canaux de distribution

- Comment vos clients pourront-ils se procurer votre produit / service ? Dans les grandes surfaces ? En ligne ? Dans des magasins spécialisés ?



### La relation client

- Comment comptez-vous fidéliser vos clients ? Newsletter ? Carte de fidélité ? Bons de réductions ?
- Quel type de relations souhaitez-vous établir avec les différents segments clients ?



## Les flux de revenus

- Comment gagnez-vous de l'argent ?
- A quel prix votre produit / service est-il proposé ?
- Combien vous coûtent les activités qui génèrent de la richesse ?



## Les ressources clés

- Cette composante désigne tout ce dont vous avez besoin pour vous développer.
- Un conseil, faites deux catégories :
  - ce que vous possédez / ce dont vous avez besoin



- Ressources humaines
- Ressources financières
- Ressources immobilières
- Ressources mobilières

## Les activités clés

- Toutes les tâches importantes sans lesquelles votre entreprise ne fonctionnerait pas.
- Citez toutes les activités indispensables à mettre en place.



## Les partenaires clés

- Qui sont vos partenaires ?
- Avoir des partenaires peut vous permettre de bénéficier d'aides financières supplémentaires, de nouveaux clients ou encore de la visibilité sur le marché.

## La structure des coûts



- Les différents types de coûts inhérents à l'activité.
- Quelles sont vos charges fixes ?
- Quelles sont vos charges variables ?

*Fiche technique réalisée à partir de supports de l'équipe PEPITE UBL et testée en formation.*