

# Business Model Canvas

**Description succincte:** Le «Business Model Canvas» te permet de décrire ton modèle d'affaires. La modélisation est là pour t'aider à décrire l'essentiel de ton activité et te donner une vue d'ensemble de ce que tu souhaites atteindre. La pièce maîtresse du Business Model Canvas est la proposition de valeur, qui doit indiquer le bénéfice que ta clientèle va en tirer. La proposition de valeur doit contenir un message qui est le plus clair et le plus simple possible, et qui explique pourquoi TA solution est différente et digne d'intérêt.

**Consigne succincte:** Les différents facteurs à intégrer à ton modèle d'affaires sont: les propositions de valeur, les segments de clientèle, les canaux, les relations client, la structure de chiffre d'affaires, les principales activités, les ressources, les partenariats et la structure des coûts. Ils sont remplis dans

<p><b>Partenariats</b> <i>Qui sont les partenaires clés et les fournisseurs-clés?</i></p> <p>8</p>	<p><b>Principales activités</b> <i>Quelles sont les activités clés que requièrent ta proposition de valeur ainsi que les canaux de distribution et de</i></p> <p>6</p>	<p><b>Proposition de valeur</b> <i>Quels avantages pour la clientèle? Quels sont les problèmes que je contribue à résoudre?</i></p>	<p><b>Relations client</b> <i>À quel type de relation client les différents segments de clientèle peuvent s'attendre?</i></p> <p>4</p>	<p><b>Segments de clientèle</b> <i>À qui proposes-tu ton avantage? Qui est ta clientèle principale?</i></p> <p>2</p>
<p><b>Structure de coûts</b> <i>Quels sont les principaux coûts dans ton modèle d'affaires?</i></p> <p>9</p>	<p><b>Ressources</b> <i>De quelles ressources clés as-tu besoin pour ta proposition de valeur, la distribution, etc.?</i></p> <p>7</p>		<p><b>Canaux</b> <i>Par quels canaux atteins-tu ta clientèle?</i></p> <p>3</p>	
		<p><b>1</b></p>	<p><b>Structure de chiffre d'affaires</b> <i>Pour quel avantage ta clientèle est-elle disposée à dépenser de</i></p> <p>5</p>	