










# Le Business Model Canvas

Réalisé pour :

Réalisé par :

Date :

Version :

<h3>Partenaires Clés </h3> <p>Qui sont nos partenaires clés ? Qui sont nos fournisseurs clés ? Quelles ressources obtenons-nous auprès de nos partenaires ? Quelles activités clés réalisent nos partenaires ?</p> <p><b>OBJECTIFS DU PARTENARIAT</b> Optimisation et Economie Réduction des risques et incertitudes Acquisition des ressources ou activités spécifiques</p>	<h3>Activités Clés </h3> <p>Quelles activités clés sont nécessaires pour : Notre proposition de valeur ? Nos canaux de distribution ? Notre relation avec les clients ? Nos sources de revenus ?</p> <p><b>CATEGORIES</b> Production Résolution de problèmes Plateforme / Réseau</p>	<h3>Propositions de Valeur </h3> <p>Quelle valeur apportons-nous au client ? Quel problème client aidons-nous à résoudre ? Quelles combinaisons de produits et de services proposons-nous à chaque segment de clients ? À quels besoins clients répondons-nous ?</p> <p><b>CARACTERISTIQUES</b> Nouveauté Performance Personnalisation "Mission à accomplir" Design Marque / Notoriété Prix Réduction de coûts Réduction de risques Accessibilité Confort / Utilité</p>	<h3>Relations avec les Clients </h3> <p>Quelles relations chaque segment client souhaite-t-il que nous établissions et maintenions avec eux ? Lesquelles avons-nous établies ? Quel est leur coût ? Comment sont-elles intégrées dans notre modèle économique ?</p> <p><b>EXEMPLES</b> Assistance personnalisée dédiée Assistance personnalisée libre-service Services automatisés Communautés Co-création</p>	<h3>Segments de Clientèle </h3> <p>Pour qui créons-nous de la valeur ? Qui sont nos principaux clients ?</p> <p><i>Marché de masse Marché de niche Marchés segmentés Marchés diversifiés Plates-formes multi-faces</i></p>			
	<h3>Ressources Clés </h3> <p>Quelles ressources clés sont nécessaires pour : Notre proposition de valeur ? Nos canaux de distribution ? Notre relation avec les clients ? Nos sources de revenus ?</p> <p><b>TYPES DE RESSOURCES</b> Physiques Intellectuelles (marques, brevets, droits, données) Humaines Financières</p>		<h3>Canaux de Distribution </h3> <p>Quels sont les canaux préférés de nos clients ? Quels canaux utilisons-nous actuellement ? Nos canaux sont-ils intégrés ? Quels canaux donnent les meilleurs résultats ? Lesquels sont les plus rentables ? Comment allons-nous les intégrer avec des routines de clients ?</p> <p><b>PHASES</b> 1. Sensibilisation Comment pouvons-nous mieux faire connaître notre offre ? 2. Evaluation Comment aidons-nous le client à évaluer notre proposition de valeur ? 3. Achat Comment permettons-nous aux clients d'acquiescer nos produits et services ? 4. Livraison Comment délivrons-nous notre proposition de valeur aux clients ? 5. Service après-vente Comment fournissons-nous un service après-vente ?</p>				
<h3>Structure des Coûts </h3> <p>Quels sont les coûts les plus importants inhérents à notre modèle économique ? Quelles sont les ressources clés les plus coûteuses ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?</p> <p><b>VOTRE MODELE ECONOMIQUE EST-IL PLUTOT :</b> Axé sur les coûts (faible structure de coûts, tarifs bas, automatisation maximale, sous-traitance intensive) ? Axé sur la valeur (focalisé sur la création de valeur, proposition de valeur haut de gamme) ?</p> <p><b>EXEMPLE DE CARACTERISTIQUES</b> Coûts fixes (salaires, locations, services publics) Coûts variables Economies d'échelle Economies de gamme</p>		<h3>Sources de Revenues </h3> <p>Pour quelle valeur ajoutée nos clients sont-ils prêts à payer ? Pour quelle offre payent-ils actuellement ? Comment payent-ils ? Comment préféreraient-ils payer ? Quelle est la contribution de chaque flux de revenus à l'ensemble des revenus ?</p> <table border="0"> <tr> <td><b>TYPES</b> Vente de biens Frais d'utilisation Abonnement Prêt / Location / Crédit-bail Frais de courtage Publicité</td> <td><b>PRIX FIXES</b> Prix listés Dépendant des options du produit Dépendant du segment client Dépendant du volume</td> <td><b>PRIX VARIABLES</b> Négociation (marchandage) Gestion de la rentabilité Marché temps réel</td> </tr> </table>			<b>TYPES</b> Vente de biens Frais d'utilisation Abonnement Prêt / Location / Crédit-bail Frais de courtage Publicité	<b>PRIX FIXES</b> Prix listés Dépendant des options du produit Dépendant du segment client Dépendant du volume	<b>PRIX VARIABLES</b> Négociation (marchandage) Gestion de la rentabilité Marché temps réel
<b>TYPES</b> Vente de biens Frais d'utilisation Abonnement Prêt / Location / Crédit-bail Frais de courtage Publicité	<b>PRIX FIXES</b> Prix listés Dépendant des options du produit Dépendant du segment client Dépendant du volume	<b>PRIX VARIABLES</b> Négociation (marchandage) Gestion de la rentabilité Marché temps réel					



DESIGNED BY: Business Model Foundry AG  
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Traduction française par : BizIT Conseil  
<http://www.bizitconseil.fr>