|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Matrice du modèle économique (BMC) en neuf blocs*** | | Préparé pour : | | Par : | Date : |
| **5- Partenaires clés**  Réseau de fournisseurs et de partenaires qui aide à optimiser le modèle d’affaires, réduire les risques ou acquérir de nouvelles ressources | **7- Activités clés**  Les choses les plus importantes qu’une entreprise doit faire pour que son modèle économique fonctionne. (production, vente, installation, etc.) | **1- Proposition de valeur**  Décrivez votre/vos produits/services simplement.  Comment vous répondez à un besoin existant?  Existe-t-il des alternatives?  Comment votre proposition se démarque de la concurrence? | | **4- Relation client**  Type de relations qu’une entreprise établit avec ses clients. Comment on atteint de nouveaux clients, on les fidélise ou on réalise des ventes supplémentaires. | 1. **Segments de clientèle**   À qui vous PROPOSEZ votre valeur?  Quel type de client serait le plus propice à acheter votre produit/service? (particulier, entreprise)  Décrivez-le au meilleur de votre connaissance.  Quel est l’ampleur de votre marché potentiel? |
| **6- Ressources clés**  Tout ce dont on a besoin pour créer et délivrer de la valeur aux clients, communiquer avec eux et générer des revenus.  Ressources matérielles, humaines et intellectuelles | 1. **Canaux**   De quelles façons la valeur sera présentée aux clients? De quelles façons la valeur sera délivrée aux clients? |
| **8- Structure des coûts**  Décrivez tous les coûts reliés à l’entreprise. Dressez une liste et inscrivez le montant si vous le connaissez. | | | 1. **Flux du revenu**   Décrivez tous les revenus que l’entreprise peut percevoir. Mécanisme de prix (à l’heure, à la pièce, etc.) Y a-t-il des rabais ? | | |
|  | | |