

Modèle Économique

Canva pour débutant.es

Secteur

Entreprenariat

Catégorie

Stratégie d'entreprise

Temps estimé

2 à 3 heures

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre les éléments clés du Business Model Canva.
- Apprendre à structurer efficacement ses idées d'entreprise.
- Clarifier la définition de sa proposition de valeur.
- Identifier les segments de clientèle et les canaux efficaces.
- Analyser les structures de coûts et les sources de revenus.

Matériel Nécessaire



- Projecteur ou écran pour la présentation
- Ordinateur portable avec PowerPoint ou Keynote
- Modèle de Business Model Canvas (fourni)
- Fiches de travail pour structurer les éléments du modèle
- Paperboard et marqueurs pour le brainstorming
- Exemples de modèles économiques réussis

Description de l'Activité



Les participant-es découvriront le Business Model Canvas à travers un atelier pratique. Après une introduction aux neuf composantes du modèle, chacun-e cartographiera son propre projet étape par étape. Chaque participant-e ou équipe affinera sa proposition de valeur, son adéquation au marché et son modèle financier. Des groupes de discussion permettront d'obtenir des retours entre pairs. La session se conclura par des présentations, évaluées par les animateur-rices selon la clarté, la faisabilité et l'innovation.

Adapté Pour :

- Fondateurs de startups
- Entrepreneurs
- Étudiants en Commerce

Facilitateur : Instructions



- Expliquer chaque composante du Business Model Canvas avec des exemples concrets.
- Mettre l'accent sur la clarté et la faisabilité du modèle.
- Fournir un retour structuré, en soulignant les points forts et les pistes d'amélioration.
- Gérer efficacement le temps pour permettre un affinage des idées.

Participant : Instructions



- Identifiez les partenaires clés de votre activité.
- Définissez les activités principales pour délivrer votre valeur.
- Listez les ressources clés nécessaires au fonctionnement.
- Résumez votre proposition de valeur en une phrase.
- Identifiez vos segments de clientèle et les canaux pour les atteindre.
- Décrivez vos structures de coûts et vos sources de revenus.
- Affinez et présentez votre Business Model Canvas.

Débriefing et Évaluation



- Quel a été le plus grand défi dans la structuration de votre modèle économique ?
- En quoi la définition de votre proposition de valeur a-t-elle renforcé votre projet ?
- Quel retour vous a le plus aidé à améliorer votre canevas ?
- À quel point vous sentez-vous confiant-e pour mettre en œuvre ce modèle ?
- Comment l'adapteriez-vous à différents contextes de marché ?

Lectures de référence pour ce guide



- Business Model Generation – Alexander Osterwalder & Yves Pigneur
- Lean Startup – Eric Ries
- Value Proposition Design – Alexander Osterwalder
- Guide de Strategizer sur l'innovation des modèles économiques

Étapes par Étapes :



1. Cartographiez vos partenaires clés, activités principales et ressources essentielles.
2. Définissez votre proposition de valeur en une phrase.
3. Identifiez vos segments de clientèle et les canaux pour les atteindre.
4. Décrivez vos structures de coûts et sources de revenus.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Simplifiez la planification
d'entreprise.*