

Super Canevas de modèle d'affaires à impact - en bref¹

Canevas du modèle : Logique

Introduction

Ce canevas fait partie d'un ensemble de canevas entrepreneuriaux, couvrant la majeure partie des questions qu'une personne peut ou devrait se poser, que ce soit avant la création de son entreprise, ou lors de son démarrage et de sa croissance, jusqu'au moment où elle devra la réinventer pour l'adapter aux tendances actuelles.

Ces canevas sont réunis en cinq modèles :

1. Le modèle identitaire : le grand **Pourquoi ?**
2. Le modèle logique : le grand **Comment ?**
3. Le modèle stratégique : le grand **Et ensuite ?**
4. Le modèle économique : le grand **Combien ?**
5. Le modèle des transverses : l'**Immatériel**

Description :

Outil de modélisation stratégique synthétique rassemblant les éléments essentiels de votre modèle d'affaires en une vue d'ensemble cohérente et actionnable.

Plus condensé et accessible que l'ensemble complet des canevas spécialisés, il permet une vision holistique rapide de votre projet entrepreneurial, de ses fondements (valeurs, besoins) à son écosystème (parties prenantes, impacts), en passant par son modèle économique (offre, ressources, finances).

Idéal pour structurer votre réflexion initiale, communiquer votre vision ou valider la cohérence globale de votre projet

18 + 1 questions

- | | |
|------------------------------|--|
| 0. Nom du projet : | Donnez un nom à votre projet entrepreneurial ! |
| 1. Valeurs : | Quelles sont les 4 à 6 valeurs humaines que vous partagez à l'interne et avec vos publics externes ? |
| 2. Besoins : | Quels sont les besoins, réels et pertinents, ressentis par les clientèles ? |
| 3. Clients : | Qui sont les personnes qui paient pour la solution? (et peuvent aussi l'utiliser) |
| 4. Bénéficiaires : | Qui sont les personnes qui utilisent la solution? (mais l'achat et le paiement sont faits par des tiers) |
| 5. Canaux de communication : | Comment les personnes communiquent avec vous ? (dans les deux sens) |
| 6. Modes de relation : | Quel est le type de relation que vous proposez à vos clientèles ? |
| 7. Canaux de distribution : | Comment vos prestations arriveront-elles dans les mains de vos clientèles ? |
| 8. Produits : | Quels sont les produits, matériels ou semi-matériels, que vous fournissez à vos clientèles ? |
| 9. Services : | Quels sont les services, que vous rendez à vos clientèles ? |
| 10. Activités : | Quelles sont les principales activités que vous faites dans le cadre de votre entreprise ou organisation ? |
| 11. Flux de revenus : | Quelles sont vos sources de revenus (ventes, abonnements...) ? |

¹ Pour plus de détails, instructions, exemples, conseils et validation, consultez le document complet : [Super Canevas de modèle d'affaires à impact.pdf](#).

- 12. Ressources de production :** Quelles sont les ressources matérielles ou services externes nécessaires à la production ?
- 13. Ressources d'infrastructure :** De quelles infrastructures avez-vous besoin pour produire ? (locaux, équipements, logistique, etc.)
- 14. Ressources humaines :** Quelles sont les personnes impliquées dans votre entreprise ou organisation ?
- 15. Structure des coûts :** Quelles les plus grandes sources de dépenses ? (variables et fixes)
- 16. Partenaires :** Qui sont les personnes ou organisations avec qui vous êtes en partenariat ?
- 17. Impacts :** Quelles sont les conséquences positives de vos produits ou services, au-delà des simples résultats ?
- 18. Prescripteurs :** Quelles sont les personnes ou organisations qui peuvent relayer ce que vous faites et vous recommander ?

Le canevas et ses blocs

Nom du projet		Valeurs	
<i>Donnez un nom à votre projet entrepreneurial !</i>		<i>Quelles sont les 4 à 6 valeurs humaines que vous partagez à l'interne et avec vos publics externes ?</i>	
Besoins	Clients	Bénéficiaires	
<i>Quels sont les besoins, réels et pertinents, ressentis par les clientèles ?</i>	<i>Qui sont les personnes qui paient pour la solution? (et peuvent aussi l'utiliser)</i>	<i>Qui sont les personnes qui utilisent la solution? (mais l'achat et le paiement sont faits par des tiers)</i>	
Canaux de communication	Modes de relation	Canaux de distribution	
<i>Comment les personnes communiquent avec vous ? (dans les deux sens)</i>	<i>Quel est le type de relation avec vos clientèles ?</i>	<i>Comment vos prestations arriveront-elles dans les mains de vos clientèles ?</i>	
Produits	Services	Activités	Flux de revenus
<i>Quels sont les produits, matériels ou semi-matériels, que vous fournissez à vos clientèles ?</i>	<i>Quels sont les services, que vous rendez à vos clientèles ?</i>	<i>Quelles sont les principales activités que vous faites dans le cadre de votre entreprise ou organisation ?</i>	<i>Quelles sont vos sources de revenus (ventes, abonnements...)?</i>
Ressources de production	Ressources d'infrastructure	Ressources humaines	Structure des coûts
<i>Quelles sont les ressources matérielles ou services externes nécessaires à la production ?</i>	<i>De quelles infrastructures avez-vous besoin pour produire ? (locaux, équipements, logistique, etc.)</i>	<i>Quelles sont les personnes impliquées dans votre entreprise ou organisation ?</i>	<i>Quelles les plus grandes sources de dépenses ? (variables et fixes)</i>
Partenaires		Impacts	Prescripteurs
<i>Qui sont les personnes ou organisations avec qui vous êtes en partenariat ?</i>		<i>Quelles sont les conséquences positives de vos produits ou services, au-delà des simples résultats ?</i>	<i>Quelles sont les personnes ou organisations qui peuvent relayer ce que vous faites et vous recommander ?</i>