



Remplir le business model canvas : comme une pièce de théâtre !

Comment remplir un business model canvas ? Comment faire un business model canvas ? Quelle méthodologie utiliser pour remplir son business model canvas ?

Le business model canvas est un outil stratégique extrêmement utile au lancement de son projet de création d'entreprise, et pour son développement. **Voir l'article [Le business model canvas : l'essayer c'est l'adopter !](#)**

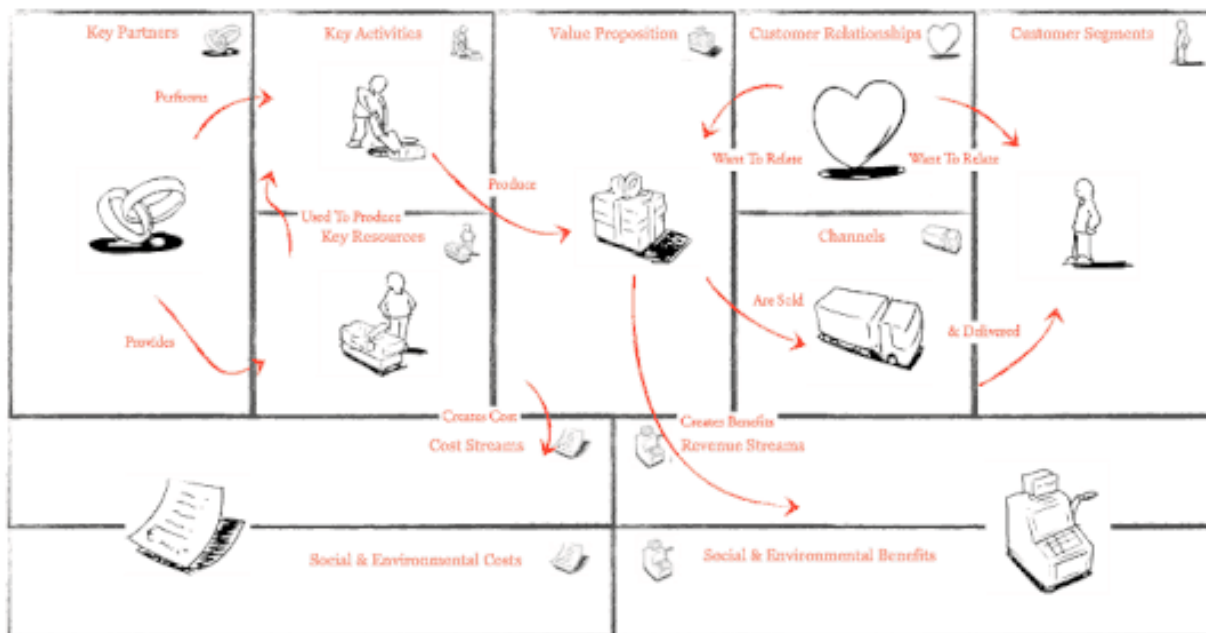
Cependant, il est essentiel de bien comprendre pour l'utiliser à bon escient que les **9 briques** qui le composent interagissent et qu'il fonctionne donc comme **un système**.

Si vous ne vous en tenez qu'à un remplissage scolaire de ses composantes, le business model canvas perdra ainsi de son essence et ne vous sera que de peu d'utilité...

Avant de vous lancer dans la réalisation du canvas, assurez-vous donc d'avoir bien compris que **ses composantes forment un tout indissociable**.

Pour comprendre comment remplir le canvas, sortons du contexte business et optons pour un angle de vue nouveau et différent : **et si le business model canvas était une pièce de théâtre ?**

Business Model Canvas



Remplir le business model canvas : la proposition de valeur.

La **proposition de valeur** doit décrire en quelques mots **ce que vous offrez** à votre clientèle, ce pourquoi elle vient à vous. C'est la définition de votre produit/service et ses caractéristiques, qui sont autant d'**atouts pour votre clientèle**.

Si le business model canvas était une pièce de théâtre, la proposition de valeur serait donc l'œuvre choisie : le titre de la pièce et ce pourquoi vous faites ce choix. Quelles sont les caractéristiques de la pièce qui attirera votre public ? Par exemple : est-ce une comédie de boulevard ou un classique de la littérature, la pièce va-t-elle permettre un moment de détente et de rire ou au contraire un moment de réflexion sur un sujet sérieux ?

Les 3 « briques clients » : segments de clientèle, relation client et canaux de distribution.

Ce bloc de briques fait référence à tout ce qui concerne vos clients.

- Premièrement vos **segments de clientèle**. Vous devez connaître suffisamment vos clients pour les regrouper en segments **détaillés et homogènes**. Ces segments doivent nécessairement être **cohérents avec votre proposition de valeur**, qui doit répondre à leurs attentes et leur apporter de la valeur.
- **La connaissance de vos clients conditionnera ensuite la relation que vous entretenez avec eux**: notamment comment allez-vous vous faire connaître, vendre plus et fidéliser. Par exemple, vous ne ferez pas les mêmes choix en matière de communication si vos clients sont des ados, des familles ou des seniors.
- Enfin, il faut définir où vous distribuerez vos produits/services (**canaux de distribution**). **Le lieu doit également être cohérent avec vos segments de clientèle**: leur est-il facilement accessible et adapté ?

Si le business model canvas était une pièce de théâtre, les segments de clientèle correspondraient à la composition de votre public. La relation client serait la manière dont vous communiquez avec lui : les moyens de faire connaître votre programmation. Enfin les canaux de distribution seraient les biais par lesquels vous vendez vos billets.

Les 3 « briques production » : les activités clés, les ressources clés et les partenaires clés.

Ce bloc de briques fait référence à tout ce qui concerne la « production » de votre produit/service.

- Vos **activités clés** sont vos **tâches principales** qui vous permettent de proposer votre produit/service (production, maintenance de site internet, recherche de partenaires...).
- Les **ressources** font référence à ce que vous possédez en interne pour être en mesure d'assurer vos activités clés (moyens humains, matériels...).
- Quant aux **partenaires clés**, ils permettent également la réalisation de vos tâches mais **ne font pas partie de votre structure** (fournisseurs par exemple).
- L'addition de ces deux dernières briques doit donc permettre la réalisation de la totalité des activités clés.

Si le business model canvas était une pièce de théâtre, les activités clés seraient par exemple la réalisation de costumes, la mise en scène, les répétitions, les castings. Les ressources clés pourraient être les comédiens, les costumiers et toutes personnes employées pour la réalisation du spectacle. Les partenaires seraient la salle de théâtre où se joue la pièce, les espaces de vente des entrées (site internet, billetterie de magasin...).

Les 2 « briques économiques » : les sources de revenus et la structure des coûts.

Ces deux briques doivent **réfléter toutes les décisions prises dans les briques précédentes**. Vos retrouverez par exemple dans votre structure de coût les dépenses d'externalisation liées à vos partenaires, les coûts liés à votre communication...

Vos sources de revenus doivent être cohérentes avec vos segments de clients : vendez-vous des abonnements, des forfaits, proposez-vous des formules gratuites et des formules payantes... ?

Si le business model canvas était une pièce de théâtre, les sources de revenus seraient par exemple les ventes de billet pour la pièce, les abonnements annuels au théâtre, les tarifs spéciaux pour étudiants/seniors. La structure de coût dépendrait des décisions prises pour les « briques clients » et « briques production ».

Remplir le business model canvas : conclusion.

Le business model canvas mérite donc qu'on lui **consacre du temps** pour bien comprendre son fonctionnement et sa logique interne. De cette manière, il pourra **faire ressortir la cohérence (ou non !)** de votre projet.

Cliquez ci-après pour accéder à notre modèle de business model canvas à remplir :

[**Business model canvas Word.**](#)

La rédactrice de cet article est Anne-Flore Adam, Docteur en entrepreneuriat, Formatrice et conseillère pour les entrepreneurs.