

CANEVAS:

le modèle
d'affaires de
ton projet

Un outil simple qui permet d'explorer,
décrire, tester, choisir, challenger ton
projet d'affaires !

C'est la transition entre l'idée et le plan
d'affaires !

CAE

Centre d'aide
aux entreprises

HAUTE-YAMASKA ET RÉGION

La première étape
pour partir en
affaires ?

LE CANEVAS DU MODÈLE D'AFFAIRES

Le canevas est un modèle d'affaires qui tient sur une seule page. Il est conçu pour créer un "instantané" de votre idée d'entreprise, faire ressortir l'essence de votre produit ou service et le décomposer en éléments clés. C'est un bel outil pour structurer ton idée !

CAE

Centre d'aide
aux entreprises

HAUTE-YAMASKA ET RÉGION

Partenaires clés

- Qui sont tes alliés, autant à l'interne (équipe) qu'à l'externe (fournisseurs, collaborateurs, réseau, investisseurs)?

Activités clés

Quelles sont les activités nécessaires pour réaliser les produits ou services ?

Ressources clés

- Pour réaliser ton produit/service, quels sont les besoins en ressources ? (matériel, RH, \$\$)
- Que comptes-tu faire pour acquérir, mobiliser et maintenir les ressources clés ?

Proposition de valeur

- Quel produit/service proposes-tu ?
- Quel est le besoin comblé?
- Répond à quel problème?
- Quelles sont les principales caractéristiques des produits/services ?
- Quels sont les avantages ?
- Qu'est-ce qui te distingue ?
- Quel est ton avantage par rapport aux autres ?

Relations clients

- Quelle est la stratégie permettant de rejoindre, fidéliser, générer et maintenir la clientèle?
- Quels sont les moyens de communications privilégiés pour rejoindre la clientèle cible ?

Canaux

- Quels sont les canaux de distribution qui te permettront aux clients d'acquérir votre produit/service?.

Clientèles cibles

- Qui est ton client?
- Individus ou entreprises?
- Quel est le profil général de la clientèle cible?
- Qu'est-ce que ton client évite? Que recherche-t-il?
- Où le retrouve-t-on généralement ?

Les premiers "fans"

Quelles sont les principales caractéristiques de tes premiers clients ? Fans? Adeptes de tes produits/services ?

Structure de coûts

Quels sont les coûts les plus importants ?

Structure de revenus

Pourquoi vos clients vous paient-ils?

Quelles sont les sources de revenus ? Abonnement, location, honoraires, vente etc

CAE

Centre d'aide
aux entreprises

HAUTE-YAMASKA ET RÉGION

CAE

Centre d'aide
aux entreprises

HAUTE-YAMASKA ET RÉGION

*"Sois le changement que tu veux voir
dans le monde!"*

MATÉRIEL REQUIS



01

Canevas du modèle d'affaires

Imprime une ou plusieurs copies du canevas à compléter : cette page sera ton guide !

02

Plusieurs languettes adhésives "post it" de couleurs différentes

Une couleur représente un produit/service que l'on retrouvera dans les blocs du canevas (cohérence)

03

Crayons

Pour noter les idées sur les languettes adhésives

04

Téléphone intelligent

Pour photographier les résultats des différentes versions que tu pourras faire !

*Ne pas écrire
directement sur le
canevas*

Utilise les languettes adhésives pour noter tes idées : tu pourras les déplacer

*Note une idée par
languette*

Ne pas mettre une idée avec des sous-points : reste concis, simple !
Utilise des languettes différentes pour décrire 2 idées !

C'est parti !

Note tes idées sur les languettes et place-les dans un des 9 blocs du canevas.
Tu peux débiter par le bloc "clientèle cible" puis "proposition de valeur" ou encore par les ressources et activités clés. L'ordre n'a pas d'importance; vas-y comme ça vient !

Interroge-toi !

Pour chaque idée, demande-toi : est-ce que ça permet de créer, faire et capturer de la valeur ?

Sois cohérent !

Assure-toi de ne pas créer une idée "orpheline" : il doit y avoir un lien entre les languettes et les blocs
Par exemple : pour chaque type de clients, une proposition de valeurs (produits/services) s'y retrouve et pour chaque proposition de valeur, une ressources ou une activité clé s'y rattache.
Pour t'aider à t'y retrouver, utilise des languettes de couleur différente pour chaque proposition de valeur.

*Racontre une
histoire !*

Quand tu as terminé de noter tes idées, essaie de "raconter l'histoire" de ton modèle d'affaires : retire les languettes et replace-les en expliquant à haute voix l'histoire de ton modèle d'affaires. Note les incohérences et ajuste ensuite.

ERREURS FRÉQUENTES

Ne "tombe pas en amour" avec le premier modèle d'affaires: refais-en plusieurs différents!

1

Trop d'idées (languettes) sur le canevas

- Trop de détails cachent l'idée de base
(Note les détails que tu pourras ajouter plus tard)

2

Une idée "orpheline" : c'est-à-dire qu'elle n'est pas liée à un autre élément de ton canevas.

3

Mixer le présent et le futur

4

Faire une seule version du canevas

- Fais l'exercice à plusieurs reprises, à des moments différents et change un bloc pour voir ce qu'il se produit

À TOI MAINTENANT !

CAE

Centre d'aide
aux entreprises

HAUTE-YAMASKA ET RÉGION

Ton projet :

Partenaires clés

Activités clés

Proposition de valeur

Relations clients

Clientèles cibles

Ressources clés

Canaux

Les premiers "fans"

Structure de coûts

Structure de revenus

CAE

Centre d'aide
aux entreprises

HAUTE-YAMASKA ET RÉGION

Besoin de plus d'informations ?

Si tu as des questions sur le canevas du modèle d'affaires ou si tu souhaites le valider, approfondir ta réflexion, le Centre d'aide aux entreprises Haute-Yamaska et région offre gratuitement les ateliers "Partir en affaires". Au cours des 9 ateliers, nous validerons ton projet d'affaires à travers différents thèmes et exercices.

Partenaire de nombreux projets d'affaires, le Centre d'aide aux entreprises Haute-Yamaska et région a pour mission de participer au développement économique local en offrant des solutions de financement et d'accompagnement aux entrepreneurs situés sur son territoire afin de stimuler la création et le maintien d'emplois.

CAE Haute-Yamaska et région

T.450-378-2294 # 224

www.caehyr.com

CAE

Centre d'aide
aux entreprises

HAUTE-YAMASKA ET RÉGION