

# Business Model Canvas

Pour / for:

Par / by:

Date:

Rev:

## Partenaires Clés *Key Partners*

Qui sont nos partenaires clés?  
Qui sont nos fournisseurs clés?  
Quelles ressources clé allons nous acquérir auprès de nos partenaires ?  
Parmi nos activités clés, lesquelles sont réalisées par nos partenaires?

*Who are our Key Partners?  
Who are our Key Suppliers?  
Which Key Resources do we acquire from partners?  
Which Key Activities do partners perform?*

## Activités Clés *Key Activities*

Quelles activités clé sont nécessaires pour: Notre proposition de valeur ?  
Nos canaux de distribution ?  
Nos relations clients ?  
Nos sources de revenus ?

*What Key Activities do our Value Propositions require?  
Our Distribution Channels?  
Customer Relationships?  
Revenue Streams?*

## Proposition de valeur *Value Propositions*

Quelle valeur délivrons-nous au client ?  
Quels besoins clients satisfaisons-nous ?  
Quelle problématique client aidons-nous à résoudre ?  
Quelle offre proposons-nous à chaque segment client ?

*What value do we deliver to the customer?  
Which one of our customers problems are we trying to solve?  
What bundles of products and services are we offering to each customer segment?  
Which customer needs are we satisfying?*

## Clients *Customer Relationships*

Quelle relation chaque segment client souhaite-t-il que nous établissons et maintenions avec eux ?  
Lesquelles avons-nous établies ?  
Comment sont-elles intégrées dans notre modèle économique ?  
Quel est leur coût ?

*What type of relationship does each of our customer segments expect us to establish and maintain with them?  
Which ones have we established?  
How are they integrated with the rest of our business model?  
How costly are they?*

## Segments des Clients *Customer Segments*

Pour qui créons-nous de la valeur ?  
Qui sont nos principaux clients ?

*For whom are we creating value?  
Who are our most important customers?*

## Ressources Clés *Key Resources*

Quelles ressources clés sont nécessaires pour :  
Notre proposition de valeur ?  
Nos canaux de distribution ?  
Nos relations clients ?  
Nos sources de revenus ?

*What Key resources do our value propositions require?  
Our distribution channels?  
Customer relationships?  
Revenue streams?*

## Canaux de distribution *Channels*

A travers quels canaux nos segments clients souhaitent-ils être atteints ?  
Comment les atteignons-nous ?  
Quel est le niveau d'intégration de nos canaux ?  
Lesquels sont les plus rentables ?  
Comment les intégrons-nous avec les habitudes clients ?

*Through which channels do our customer segments want to be reached?  
How are we reaching them now?  
How are our channels integrated?  
Which ones work best?  
Which ones are most cost-efficient?  
How are we integrating them with customer routines?*

## Coûts *Cost Structure*

Les couts le plus important sont quoi?  
Quelles ressources clé sont les plus cher?  
Quelles Activités Clés sont les plus cher?

*Which are the most important costs in our business model?  
Which Key Resources are most expensive?  
Which Key Activities are most expensive?*

## Revenus *Revenue Streams*

Pour quelle valeur ajoutée nos clients sont-ils prêts à payer ?  
Pour quelle offre paient-ils actuellement ?  
Quelle est la fréquence de paiement ?  
Comment préféreraient-ils payer ?  
Quelle est la part de chaque source de revenus sur le revenu global ?

*For what value are our clients really willing to pay?  
For what do they currently pay?  
How much are they currently paying?  
How much would they prefer to pay?  
How much does each Revenue stream contribute to overall revenue?*