

Matrice d’affaires (Business Model Canvas)

La matrice du modèle d’affaires est un outil de gestion stratégique souvent utilisé pour développer de nouveaux modèles commerciaux. Il s’agit d’un tableau visuel avec plusieurs éléments, dont la proposition de valeur, les ressources, les clients et les finances aidant les entreprises à aligner leurs activités en illustrant les défis à venir.

Le but de cette matrice est de visualiser la réalité commerciale d’une entreprise tout en faisant un résumé interactif du plan d’affaires. La matrice du modèle d’affaires ne remplace pas le plan d’affaires, mais elle permet de le comprendre davantage. Elle est composée de neuf sections.

Voici quelques-unes des questions de réflexion pour chacune des sections :

|  |  |
| --- | --- |
| **Proposition de valeur** | Quelle est la perception des clients par rapport à votre produit ou service offert? Votre offre correspond-elle aux demandes des clients? |
| **Segmentation de marché** | Qui sont les clients visés et quelles sont leurs caractéristiques (revenu, sexe, âge, etc.)? |
| **Canaux** | Comment votre entreprise rejoint-elle les clients? En ligne ou en magasin? |
| **Relations avec des clients** | Quels sont les moyens utilisés pour attirer des clients? Quelle est la nature de la relation entre votre entreprise et les clients? |
| **Ressources** | Quels sont les besoins spécifiques (équipements, ordinateurs, etc.) afin de réaliser votre projet d’affaires? Quelles sont les qualifications et compétences recherchées chez vos employés? |
| **Activités** | Quelles sont les méthodes utilisées lors de la production? L’entreprise possède-t-elle des brevets? |
| **Partenaires** | Qui sont vos partenaires d’affaires à l’interne et à l’externe? Que proposent-ils comme produits et services? |
| **Revenus** | Quelles sont les sources de revenus? Comment les clients payent-ils pour effectuer des achats? Quels sont les principaux produits et services vendus? |
| **Coûts** | Quels sont les coûts fixes et variables? Quelle est la marge de profits sur les principaux produits et services vendus? Les produits et services sont-ils fabriqués au Canada ou à l’étranger? |

Matrice d’affaires

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Pour** |  | **Par** |  | **Date** |  | **Version** |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Partenaires** | **Activités** | **Proposition de valeur** | **Relation clients** | **Segmentation de marché** |
| **Ressources** | **Canaux** |
| **Coûts** | | **Revenus** | | |

Porte d'entrée des entreprises sur le territoire lavallois,   
Laval économique est un groupe d'experts en solutions d'affaires pour les entreprises qui souhaitent accélérer leur développement de façon innovante, responsable et durable ou celles qui désirent s'implanter à Laval.

**Ça vous parle ? Alors discutons.**

450 978-5959

[lavalecono](mailto:lavaleconomique@laval.ca)[mique@laval.ca](mailto:mique@laval.ca)

[lavaleconomique.com](http://www.lavaleconomique.com)

