

Remplis les cases dans l'ordre des numéros, et note V (vérifié) ou S (supposé) à côté de chaque idée.

8 Partenaires clés Qui t'aide à faire tourner le modèle : fournisseurs, sous-traitants, prescripteurs ? Signé ou pas encore ?	7 Activités clés Ce que tu dois faire chaque semaine pour que ça marche.	2 Proposition de valeur Quel problème tu résolves pour ce client ? Qu'est-ce qui te distingue de ce qu'il utilise aujourd'hui ?	4 Relations clients Comment il revient, comment il en recommande d'autres.	1 Segments clients Pour qui ? Qui paie, et qui utilise si ce n'est pas le même ? Commence par un seul segment, décrit précisément.
	6 Ressources clés Matériel, compétences, argent : ce qu'il te faut, et ce qui te manque.		3 Canaux Où il te découvre, où il achète, comment il reçoit ton offre.	
9 Structure de coûts Coûts fixes (même sans vente) et coûts variables (qui suivent chaque vente). Les plus lourds en premier.			5 Revenus Comment et quand le client paie : à l'unité, au forfait, à l'abonnement, à la commission ? À quel prix ?	

Ton modèle économique sur une seule page : à qui tu vends, ce que tu leur apportes, comment tu gagnes de l'argent, et ce qu'il te faut pour y arriver.

Les 9 cases, dans l'ordre

- 1. Segments clients.** Un seul segment pour démarrer, décrit précisément. Distingue celui qui paie de celui qui utilise.
- 2. Proposition de valeur.** Le problème que tu règles, avec les mots de ton client, et ce qui te distingue de sa solution actuelle.
- 3. Canaux.** Où il te découvre, où il achète, comment il reçoit l'offre.
- 4. Relations clients.** Comment tu le gardes et comment il en amène d'autres.
- 5. Revenus.** Le mode de paiement, le prix et le moment où l'argent arrive. Un acompte ou un paiement à 60 jours ne donnent pas la même trésorerie.
- 6. Ressources clés.** Ce qu'il te faut : matériel, compétences, argent.
- 7. Activités clés.** Ce que tu fais chaque semaine : produire, vendre, gérer. Additionne les heures.
- 8. Partenaires clés.** Fournisseurs, sous-traitants, prescripteurs. Un partenaire dont tout dépend et qui n'a rien signé est un risque à écrire.
- 9. Structure de coûts.** Coûts fixes et coûts variables. Mets-les en face des revenus : si le modèle ne tient pas ici, il ne tiendra pas dans le prévisionnel.

Comment t'y prendre

- Imprime le canevas, en A3 si tu peux, et remplis-le au crayon ou avec des Post-it : tu vas le corriger souvent.
- Respecte l'ordre des numéros. Les clients d'abord : sans eux, ni chiffre d'affaires ni entreprise.
- Note **V** (vérifié) à côté de ce qui s'appuie sur des entretiens, des devis ou des ventes, et **S** (supposé) à côté du reste. Les S les plus importants sont tes prochains tests.
- Date chaque version. Comparer deux versions montre ce que tes entretiens t'ont appris.
- Montre-le à deux ou trois personnes extérieures au projet : elles repèrent vite la case qui contredit une autre.

Et ensuite

Le prix et les coûts de ton canevas deviennent les hypothèses de ton prévisionnel financier. Le modèle Excel gratuit du Lab les calcule sur 3 ans :

www.lalabentrepreneur.com/modeles/previsionnel-3-ans.xlsx

La chaîne complète, avec le calcul du prix de revient et le choix de la politique de prix :

www.lalabentrepreneur.com/tunnels/business-model-et-prix/

Sources

Ordre et contenu des cases : présentation du Business Model Canvas de Bpifrance Création (bpifrance-creation.fr), consultée le 9 octobre 2026. Canevas d'origine : Strategyzer AG, licence Creative Commons BY-SA 3.0.