



**Fiche  
Formation**

**Business  
Model**

**Comprendre  
Appréhender  
Ce qu'est le  
Business Model**

# Création et développement des Entreprises

## Pensez son Business Model

### Objectif de la formation

<b>Objectifs :</b>	Définir le modèle économique de son entreprise Comprendre ce qu'est un Business Model Appréhender le Business Model d'après des études de cas
<b>Résultat attendus</b>	Maîtrise des composantes du Business Model. Un Business Model réalisé
<b>Public :</b>	Formation à destination des créateurs, repreneurs, dirigeants d'entreprise
<b>Durée</b>	Formation sur une demi journée
<b>Pré-requis :</b>	Avoir un projet de création, de reprise ou de développement d'entreprise

**Livrables** : Matrice CANVAS + fiche pratique pour la remplir - Support de présentation de la formation

**Modalités** : formation intra ou inter-entreprise

**Formateur** : Vincent LE LANN (Le Lann Conseil)

## **Comprendre ce qu'est un Business Model**

### **1 - Qu'est-ce qu'un Business Model et pourquoi l'utiliser et le remettre à jour régulièrement ?**

- Le Business Model, fondement de la stratégie de l'entreprise
- Etude de cas : deux Business Model expliqués
- L'évolution du Business Model suit l'évolution de l'entreprise

### **2 - Les 9 composantes du Business Model expliquées**

- La segmentation client
- La proposition de valeur
- La relation-client
- Les canaux de distribution
- Les sources de revenus
- Les ressources-clés du projet
- Les activités-clés de l'entreprise
- Les partenaires-clés
- La structure des coûts

### **3 - Les autres modèles**

- La méthode VPD (Value Proposition Design)
- Le lean canvas

### **4 - Cas pratique : réaliser le Business Model d'une entreprise**