

**Partenaires clés**

Le réseau de partenaires et de fournisseurs clés grâce auxquels le modèle économique de votre entreprise fonctionne.



**Activités clés**

(Formulation & Planification) stratégique  
 Management  
 Finance & comptabilité  
 Marketing & communication marketing  
**Approvisionnement**  
 Production (N&B)  
 Vente et service  
 Théâtralisation  
 R&D (innovation)

**Ressources clés**

Humaines  
 Collaborateurs clés (savoir-faire & compétences clés)  
 Naturelles  
 Alimentaires (N&B)  
**Matérielles (support physique)**  
 Financières  
 Technologiques  
 Intellectuelles  
 Informationnelles (système d'information)  
 Temps

**Proposition de valeur**

Les combinaisons de produits, services et autres créateurs de valeur que l'entreprise veut offrir à ses segments de clients cibles.



**Relations avec les clients**

Les types de relations établis avec chaque segment de clientèle en fonction des objectifs stratégiques.

**Canaux**

L'ensemble des canaux qui permettent de faire découvrir les produits et services de l'entreprise, de les vendre et de les distribuer.

**Segments de clients**

Les différents groupes d'individus ou d'organisations que cible une entreprise.



**La structure de coûts (C)**  
 Les charges d'exploitation (comment l'entreprise utilise ses ressources clés ?)  
**C = A x (UmA x CmD)**

**La structure de revenus (R)**  
 Les produits d'exploitation (comment l'entreprise gagne de l'argent ?)  
**R = A x (Um/A x PmD)**