



### Personnes et roles

Quelles sont les personnes impliquées et leur role ?  
Qu'est-ce qui fait de nous une équipe ?



### Buts communs

Qu'est que le groupe veut accomplir ?  
Quel est l'objectif clé du collectif ?  
Est-ce que cet objectif est atteignable, mesurable et bordé dans l temps ?



### Valeurs

Pourquoi participons nous à ce projet ? Quels sont nos principes communs ? Nos valeurs communes ?



### Règles du jeu

Quelles sont les règles de fonctionnement que nous voulons nous donner ? Comment communiquons nous entre nous ? Comment l'information circule t-elle ? Comment prenons nous les décisions ? Comment nous mettons en oeuvre et évaluons ce que nous favons décidé ?



### Objectif

Quelle est notre première motivation dans le projet ?



### Buts personnels

Quels sont les buts personnels ?  
Est-ce que les agendas de chacun sont compatibles ?



### Besoins et attentes

De quoi chacun a besoin pour que notre projet soit un succès ?



### Forces et opportunités



Quelles compétences présentes au sein de l'équipe vont nous permettre d'atteindre les objectifs ? Quelles compétences interpersonnelles / soft skills avons nous au sein de l'équipe ?

### Menaces et faiblesses

Quelles sont les faiblesses individuelles et du collectif ?  
Quelles sont les obstacles identifiables ?

Team Name:

Date:

Version:

# Team Canvas

# BUSINESS MODEL CANVAS

## PARTENAIRES CLÉS

Qui sont les partenaires ?  
Dans le collectif ? Les partenaires extérieurs ?  
Quelles activités sont réalisées par les différents partenaires

## ACTIVITÉS CLÉS

Quelles activités sont nécessaires :  
Notre proposition de valeurs ?  
La structuration de nos canaux de diffusion la relation aux usagers ?  
La génération de revenus ?

## PROPOSITION DE VALEUR

Quelle valeur délivrons nous ?  
Quels besoins satisfaisons nous ?  
Quelle problématique aidons nous à résoudre ?  
Quelle offre proposons nous ?

## RELATION CLIENT

Quelle relation chaque segment client souhaite t-il que nous établissions et maintenions avec eux ?  
Quelle intégration dans notre modèle économique ?  
Quels couts ?

## SEGMENTS CLIENTS

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

## RESSOURCES CLÉS

Quelles ressources clés sont nécessaires pour :  
Proposition de valeur ?  
Nos canaux de distribution ?  
Nos relations partenaires et usagers ?

## CANAUX DE DISTRIBUTION

A travers quels canaux nos segments clients souhaitent-ils être atteint ?  
Comment les atteignons nous ?

## STRUCTURE DE COUTS

Quels sont les couts les plus importants dans notre business model?

## SOURCES DE REVENUS

Pour quelle valeur ajoutée nos clients sont-ils prêts à payer ?  
Quelle est la part de chaque source de revenu sur le revenu global ?