FORMATION CONTINUE

Faire évoluer son modèle d'affaires

PRÉSENTATION

Contexte

Dans un monde des affaires où tout bouge vite — marchés, technologies, attentes des clients — les gestionnaires n'ont plus le luxe d'avancer au jour le jour. Comprendre clairement comment leur organisation crée de la valeur (et comment elle pourrait en créer plus) devient impératif pour prendre de meilleures décisions, mobiliser les équipes et saisir les bonnes opportunités.

Représentez le modèle d'affaires de votre organisation avec le Business Model Canvas (BMC) d'Osterwalder pour aiguiser davantage votre œil d'innovation lors de cet atelier concret et structurant.

Objectifs

À la fin de la formation, la personne apprenante sera en mesure de :

- Définir ce qu'est un modèle d'affaires et ses composantes fondamentales.
- Distinguer les notions de création, de livraison et de captation de valeur.
- Utiliser le Business Model Canvas (BMC) pour représenter le modèle d'affaires d'une organisation.
- Analyser de façon critique le modèle d'affaires actuel de son organisation.

Public cible

Gestionnaires, dirigeants et professionnels souhaitant mieux comprendre et représenter le modèle d'affaires de leur organisation.

Cette formation est offerte par le Centre Laurent Beaudoin (École de

DURÉE
6 heures

TARIF RÉGULIER
750 $

TARIF PRÉFÉRENTIEL
675 $

OÙ ET QUAND

Formation à distance

10 et 17 février 2027

Date limite d'inscription : 27 janvier 2027

Renseignements

819 821-7571

1 866 234-9355 (sans frais)

gestion).

Condition d'accès

Activité préalable **obligatoire** : **Aucune**

Activité préalable **recommandée** : **Aucune**

CONTENU

Contenu

Définitions et fondements des modèles d'affaires. Les trois dimensions de la valeur : création, livraison et captation. Présentation du Business Model Canvas (BMC) d'Osterwalder et de ses 9 blocs. Exercice pratique : cartographier le BMC de son organisation. Discussion et analyse critique des modèles d'affaires des participants.

Approche pédagogique

Exposés interactifs, études de cas, exercices pratiques individuels et en sous-groupes. Les participants travailleront sur le modèle d'affaires de leur propre organisation tout au long de la formation.

PERSONNE FORMATRICE



ARNAUD MONTPETIT

Cumulant plus de 15 ans d'expérience en architecture d'entreprise et en stratégie, Arnaud est un entrepreneur, consultant et enseignant passionné par les modèles d'affaires et l'idéation stratégique.

Son parcours l'a amené à collaborer avec des entreprises multinationales ainsi qu'avec de nombreuses PME, où il a piloté des projets visant à allier les objectifs d'affaires, la stratégie et la technologie. À travers ses différents mandats, Arnaud aide les gestionnaires à structurer leur réflexion et à équilibrer exploration et exploitation, leur permettant ainsi de transformer leurs idées en initiatives concrètes et créatrices de valeur.

Formateur agréé, Arnaud enseigne depuis plus de sept ans au MBA pour cadres en exercices de l'Université de Sherbrooke, où il offre des cours sur les modèles d'affaires, l'idéation stratégique et le Foresight.

TARIFS ET HORAIRE

Tarifs

TYPES D'INSCRIPTION	PRIX
Inscription régulière à 30 jours ou moins avant la formation	750,00 $
Inscription hâtive à 30 jours ou plus avant la formation	675,00 $
Inscription UdeS pour étudiant, diplômé ou employé	675,00 $

Note : Les prix indiqués sont pour une personne, ne comprennent pas les taxes et peuvent être modifiés sans préavis.

Politique d'annulation et d'abandon

Horaire

FORMATION À DISTANCE

10 et 17 février 2027

- 9 h à 12 h