ÉTAPE 1

Type de partenariat, direction & objectifs conjoints

- Type de partenariat (marketing, service, canal de distribution, produit, alliance) :
- Avantage concurrentiel conjoint :
- Avantage d’impact conjoint :

ÉTAPE 2

Proposition de valeur(s)

- Motivations de la clientèle mutuelle :
- Motivations du/de la partenaire :
- Vos motivations :

ÉTAPE 3

Couloirs d’activité

- Géographie :
- Segment de marché :
- Marché vertical :
- Capacités :

ÉTAPE 4

Engagements des partenaires

- Personnel (mensuel) :
- Fonds (mensuel) :
- Infrastructure (mensuel) :

© 2025 duncanmoore.co & esplanade.quebec

ÉTAPE 5

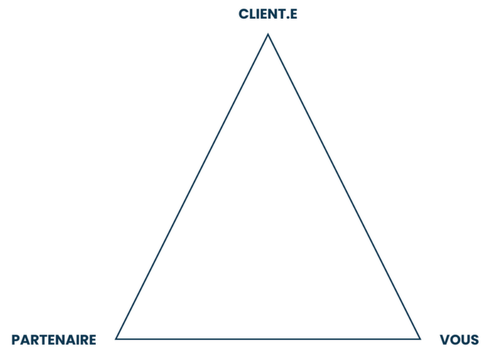
Activités conjointes

- Communications :
- Marketing :
- Événements :
- Partage de ressources :

ÉTAPE 6

Flux de valeur

- Flux de bénéfices dans le triuangle de valeur :



ÉTAPE 7

Écosystème

- Impact ?
- Externalités négatives ?

ÉTAPE 8

Mesure

- Métriques de succès :

ÉTAPE 9

Gestion des risques

- Défis potentiels :
- Atténuations :
- Scénarios de réalisation :

© 2025 duncanmoore.co & esplanade.quebec