

# Business Model Canvas

<p><b>Partenaires clés</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les compagnies d'assurances</li> <li>• Les collectivités locales : mairie (pour les écoles), départements (pour les collèges) et régions (pour les lycées)</li> </ul>
<p><b>Activités principales</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permettre aux habitants des zones les plus exposées aux risques naturels de développer des réflexes utiles en cas de catastrophe, par le biais de jeux de réalité virtuelle immersifs.</li> <li>• Interventions auprès de scolaires, mais aussi du grand public</li> </ul>
<p><b>Ressources clés (actifs)</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un camion équipé VR</li> <li>• Le matériel nécessaire à la VR (lunettes...)</li> <li>• Brevet</li> </ul>
<p><b>Propositions de valeur</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adaptation du jeu aux territoires visités</li> <li>• Apprentissage par l'expérience pour acquérir des réflexes (et non de simples connaissances)</li> </ul>
<p><b>Relation clients</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avec les acteurs institutionnels : établir de la confiance, prendre en compte les demandes et attentes pédagogiques</li> <li>• Avec le grand public : mettre plus l'accent sur l'aspect ludique</li> </ul>
<p><b>Canaux de distribution</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visite d'un ensemble de territoires particulièrement concernés par les risques naturels à bord du camion.</li> </ul>
<p><b>Segmentation clients</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Institutionnels : écoles, collèges et lycées situés dans des zones à risque</li> <li>• Grand public : habitants de zones à risque</li> </ul>
<p><b>Sources de revenus</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subventions versées par l'Etat</li> <li>• Paiements des acteurs locaux pour l'accès des scolaires au camion</li> <li>• Paiements des particuliers</li> <li>• Accords avec les organismes d'assurance</li> </ul>
<p><b>Structures de coûts</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coûts fixes : masse salariale, achat et amortissement du camion, achat du matériel de VR</li> <li>• Coûts variables : pour le camion : essence, pièces d'usure ; frais de communication et de marketing</li> </ul>