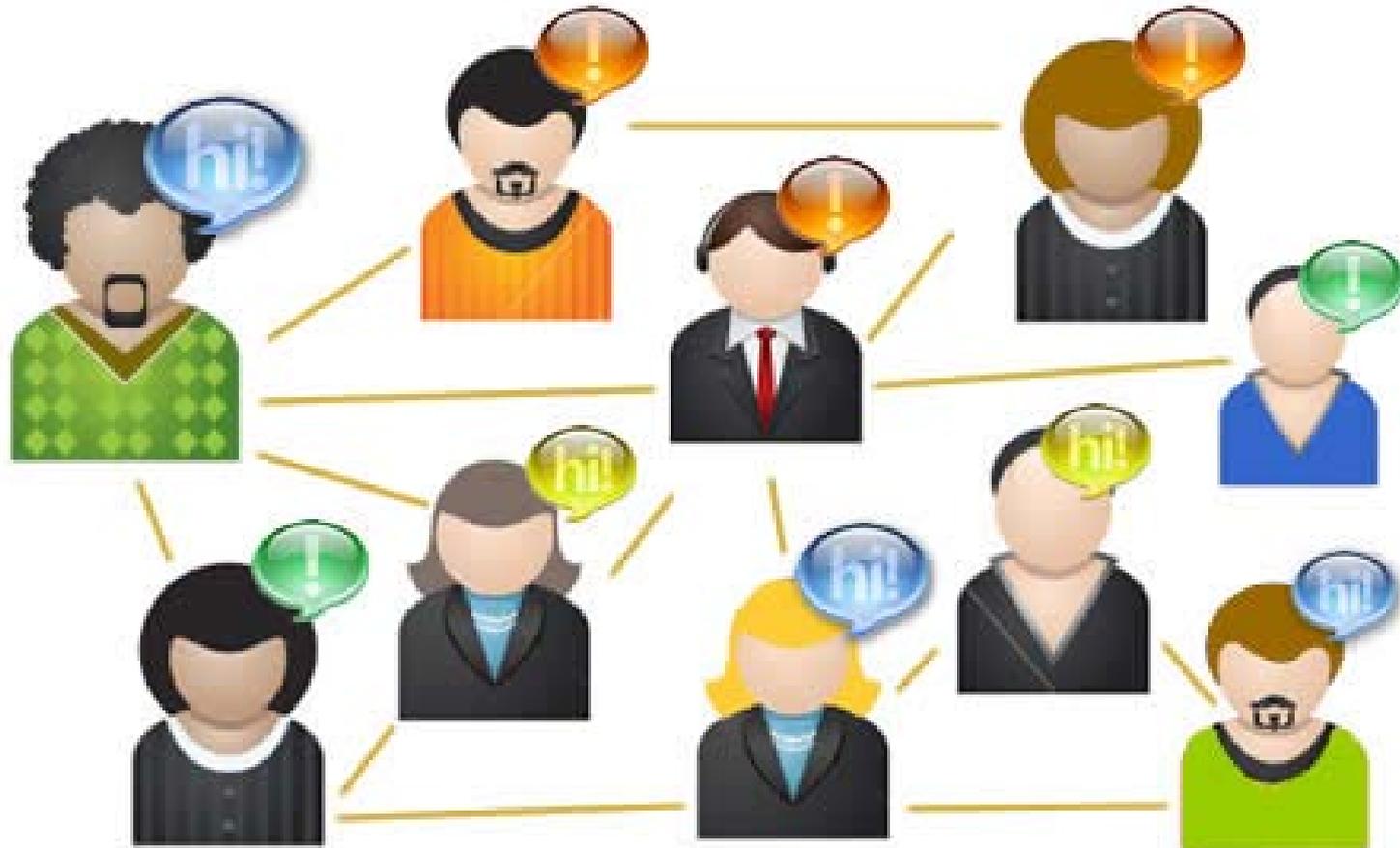


# Comment les identifier ?



# Analyse de l'écosystème entrepreneur



Reliez graphiquement les principaux stakeholders et les produits/services/items qu'ils fournissent

# Étapes : identification des stakeholders



**Identifiez les concurrents, les produits de remplacement**



**Prestataires et fournisseurs, non seulement au niveau de la production, mais aussi pour la logistique, le marketing, consultants, etc.**



**Identifiez vos segments de clients cible, un icône par segment**



**Gouvernement, autorités locales, organismes publics, etc.**

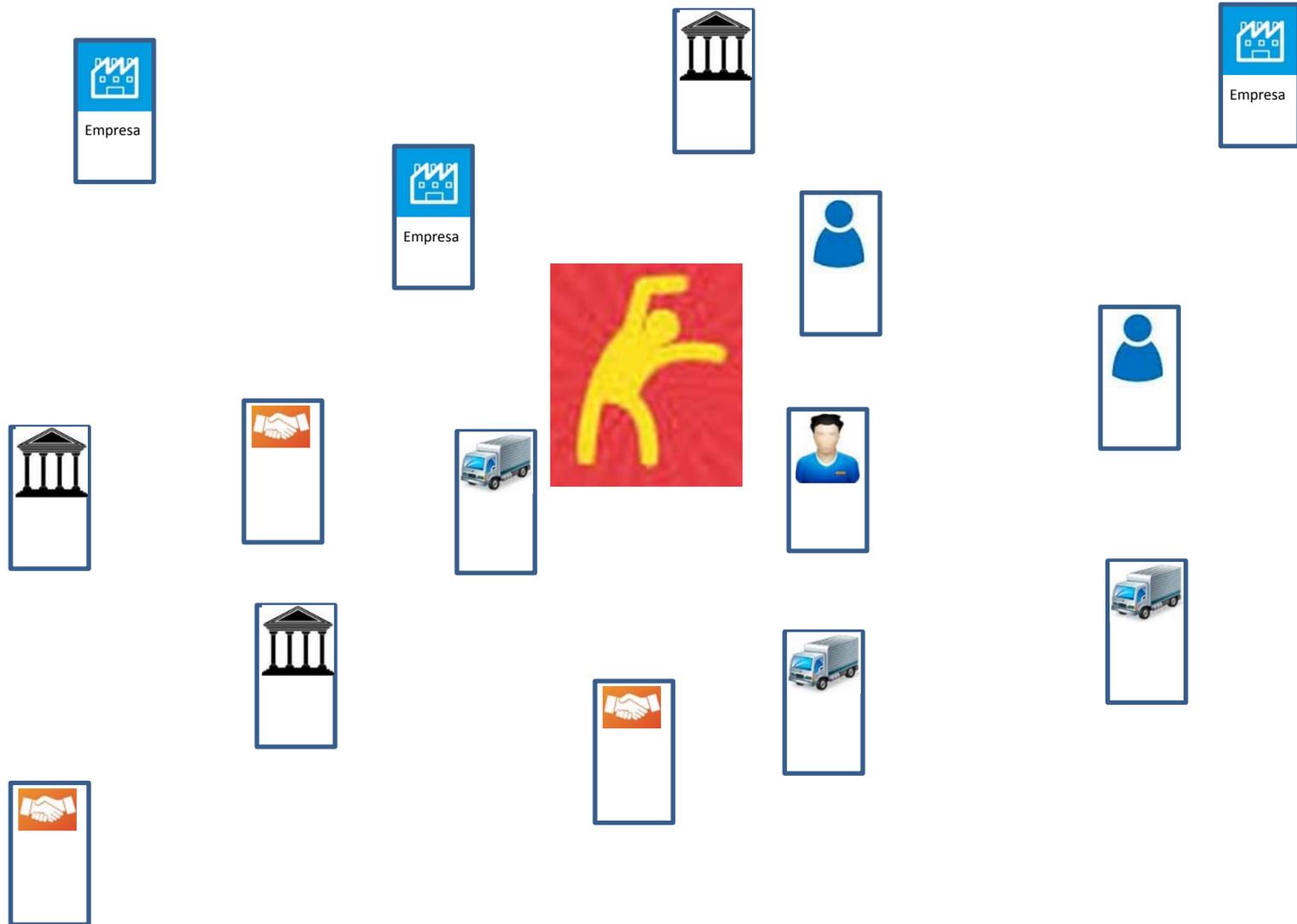


**Associations et autres organisations à but non lucratif**

**Étapes : identifiez votre projet et mettez vous au centre**



# Étapes : établissez vos principaux stakeholders



# Étapes : définition des items



**Définissez votre produit**



**Définissez vos services**



**Analysez les flux d'argent**



**Autres mouvements d'argent, mais intéressants**



**Communication**



**Droits de propriété ou licences**



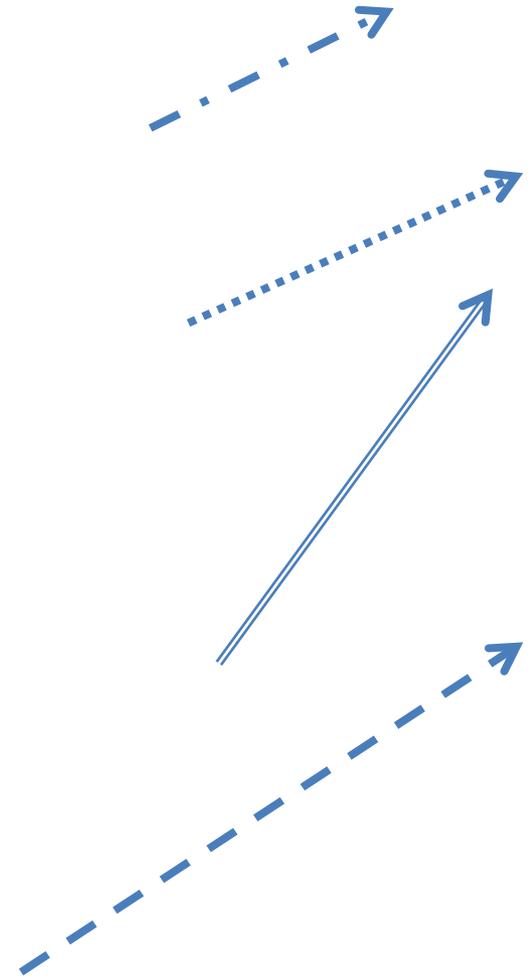
**Réputation**



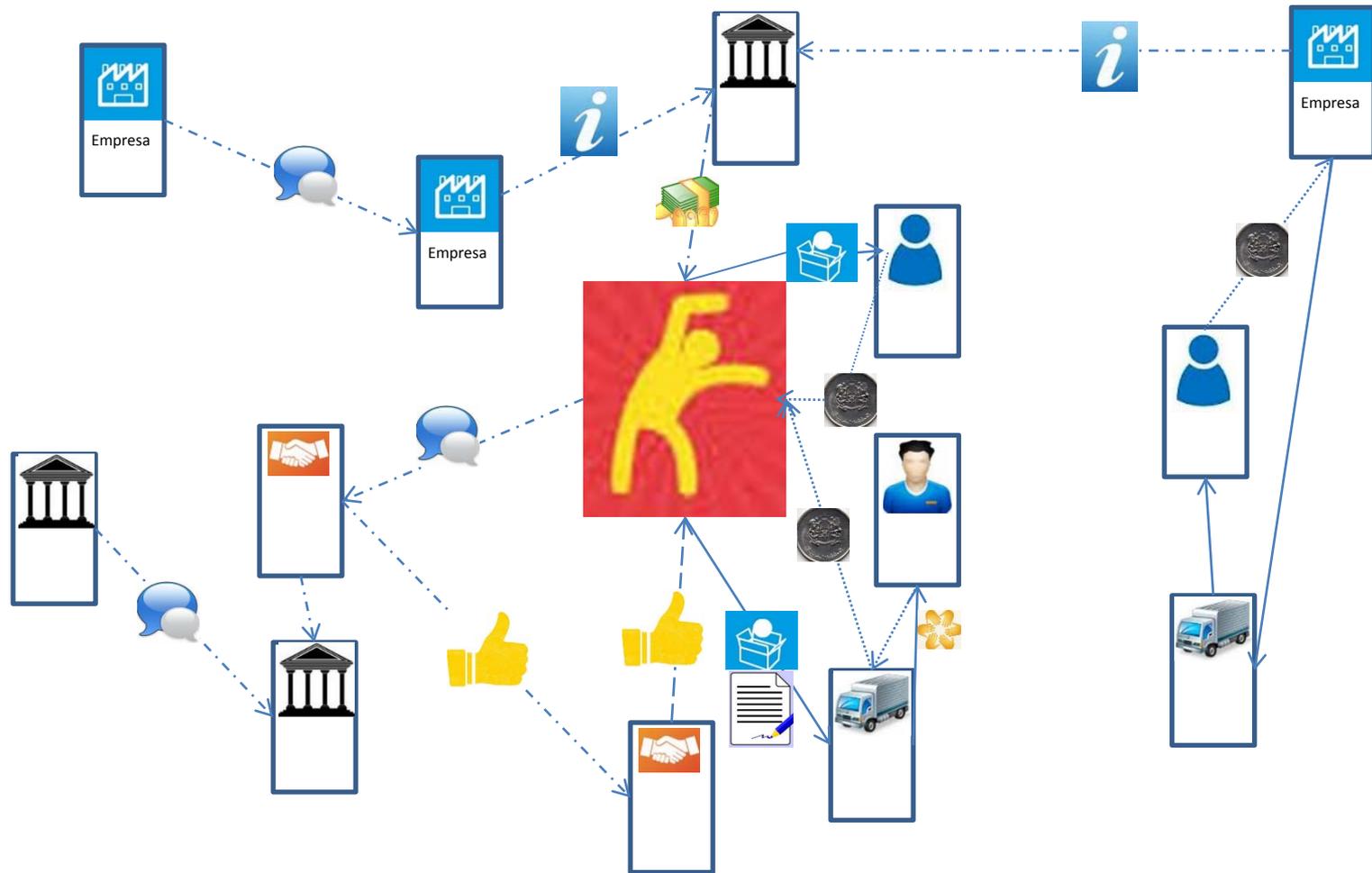
**Information.....**

# Étapes : définissez les rapports et la direction

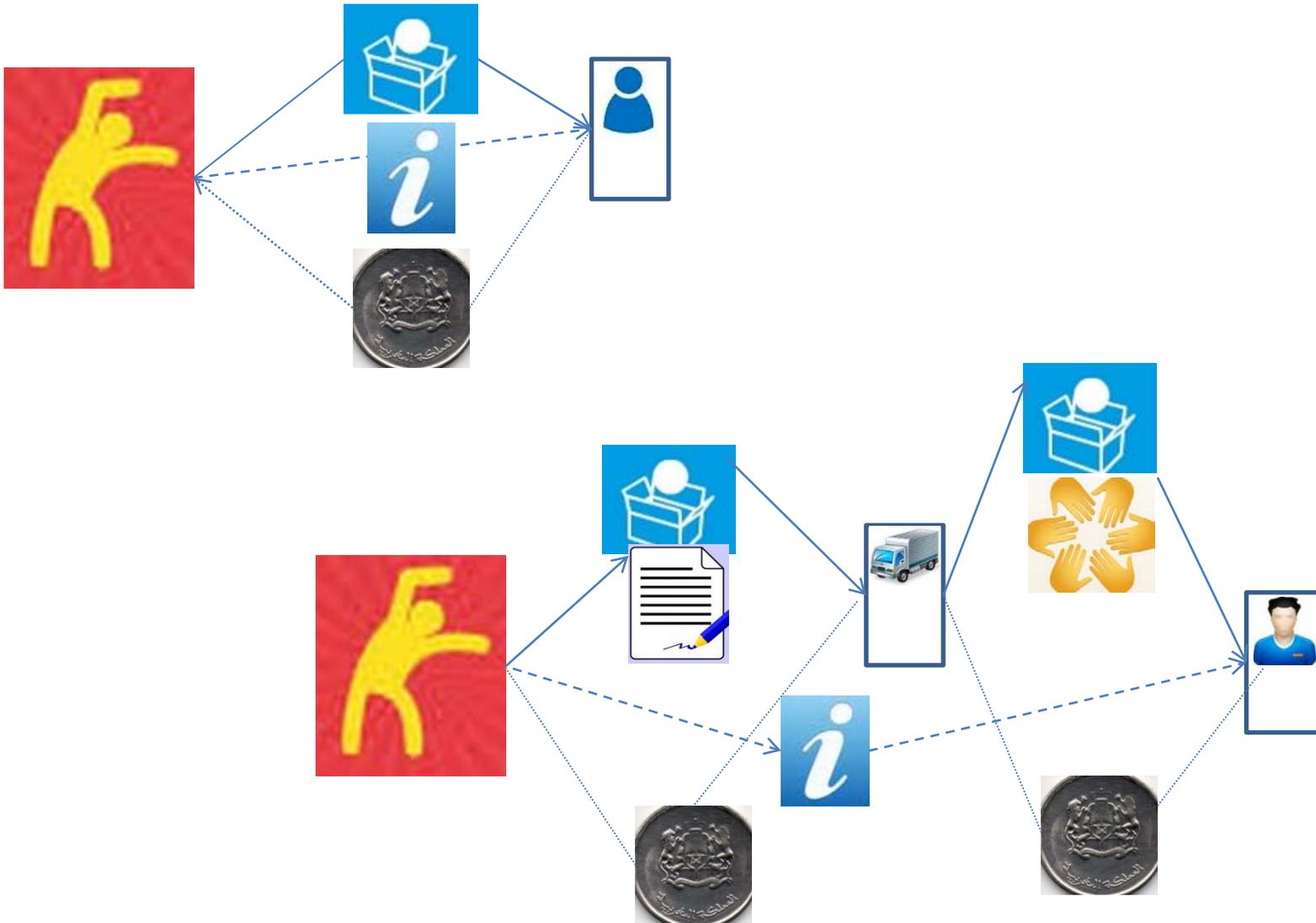
- Produits physiques
- Information
- Argent
- Influences
- etc....



# Étapes : dessinez les relations et les flux



# Étapes : établissez vos principaux stakeholders



# Étapes : Innovez... innovez

## Cherchez où innover

**Pouvez-vous modifier les relations ?**

**Pouvez-vous modifier la direction des flèches?**

**Pouvez-vous éliminer des étapes intermédiaires?**

**Pouvez-vous modifier les items échangés ?**