

LIBÉREZ LE POTENTIEL DE VOTRE RECHERCHE AVEC LE VALUE PROPOSITION CANVAS (VPC)

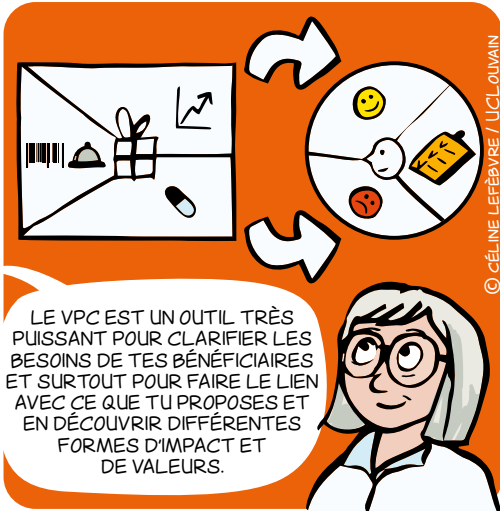
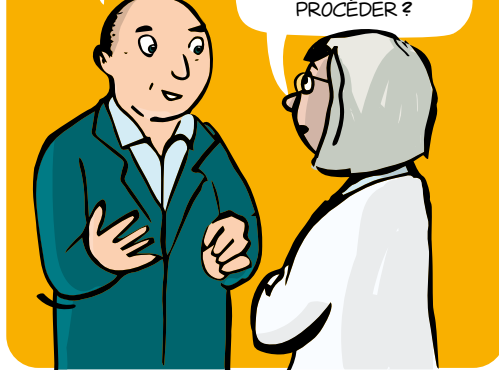
1/2

COMMENT ANALYSER LE POTENTIEL
DE MA RECHERCHE POUR LA SOCIÉTÉ
ET AINSI TROUVER DES PARTENAIRES ?



ET SI POUR AIDER À RÉPONDRE À CETTE QUESTION,
ON S'INTÉRESSAIT À TES POTENTIELS, UTILISATEURS
OU BÉNÉFICIAIRES DE TA RECHERCHE ?

OUI MAIS COMMENT
PROCÉDER ?



AVANT TOUTE CHOSE...

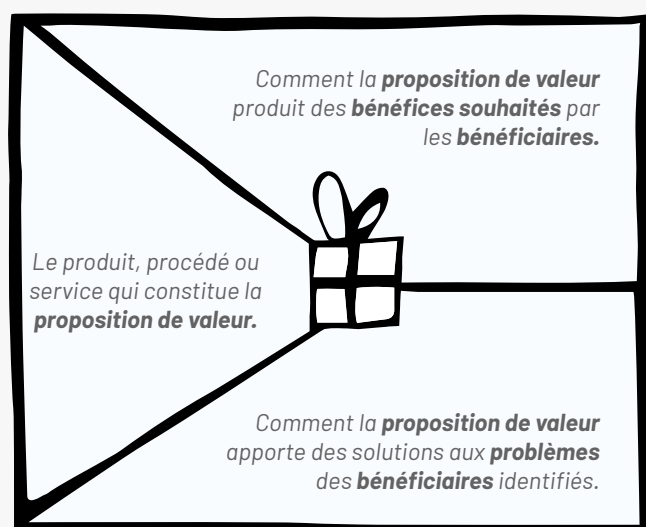
En tant que chercheur universitaire, vous êtes également acteur de la troisième mission des universités, dont l'objectif est d'assurer l'impact sociétal de vos travaux de recherche. Une approche qui pourrait être bénéfique pour vous aider à atteindre cet objectif est le "Value Proposition Canvas". Cette méthode, popularisée par Alexander Osterwalder et Yves Pigneur dans leur livre "Business Model Generation", offre une vision stratégique pour comprendre et créer de la valeur pour vos parties prenantes. Explorons les principes fondamentaux du Value Proposition Canvas et mettons en évidence ses avantages pour vos activités de recherche.

QU'EST-CE QUE LE VALUE PROPOSITION CANVAS ?

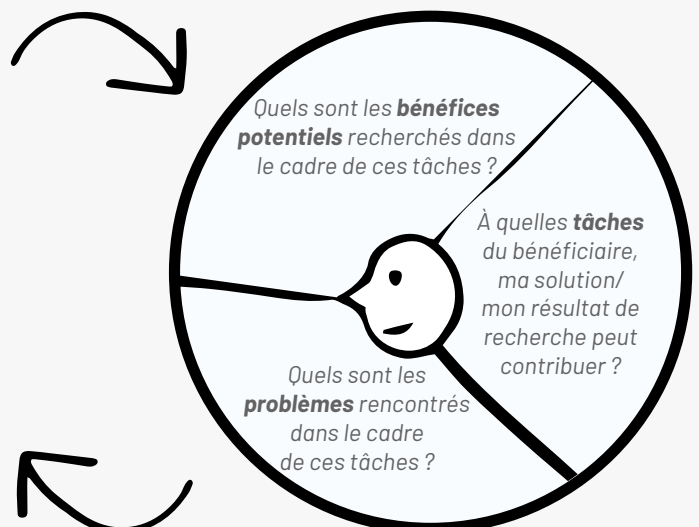
Le Value Proposition Canvas est un outil de visualisation qui permet d'analyser et d'identifier les potentielles créations de valeurs pour les parties prenantes clés. Il repose sur deux composantes essentielles : le "Profil de Bénéficiaire" et le "Profil de Proposition de Valeur".

- ➔ Le "**Profil de Bénéficiaire**" est un moyen de comprendre vos (futurs) partenaires de valorisation, y compris leurs besoins, leurs aspirations, leurs problèmes et leurs comportements. Il est essentiel de bien comprendre vos utilisateurs finaux et les acteurs impliqués dans le processus de recherche afin de construire une proposition de valeur pertinente et attrayante.
- ➔ Le "**Profil de Proposition de Valeur**" est le pendant du "Profil de Client". Il vous permet de définir et de clarifier votre proposition de valeur, c'est-à-dire l'ensemble de caractéristiques, de bénéfices et de solutions que vos recherches peuvent apporter à vos parties prenantes. Il s'agit d'identifier comment vos travaux peuvent résoudre les problèmes de vos utilisateurs finaux ou offrir de nouvelles opportunités.

Proposition de Valeur



Profil de Bénéficiaire



POUR QUI ?

Le *Value Proposition Canvas* est pertinent pour vous en tant que chercheur universitaire, car il met l'accent sur l'orientation utilisateur et sur la création de valeur pour vos parties prenantes. En comprenant les besoins et les problèmes de vos utilisateurs finaux, vous pouvez adapter vos recherches pour fournir des résultats plus pertinents et significatifs. Cela peut également conduire à des opportunités de transfert de connaissances plus concrètes et à une collaboration améliorée avec l'industrie ou d'autres partenaires.

COMMENT ?

Le *Value Proposition Canvas* peut être utilisé à différentes étapes de vos recherches :

1. Identification des problèmes :

En analysant les profils de vos utilisateurs finaux, vous pouvez identifier les problèmes clés auxquels ils sont confrontés. Cela peut vous aider à orienter vos recherches vers des domaines où vous pouvez apporter une réelle valeur ajoutée et à trouver les partenaires adéquats pour les réaliser.

2. Co-création avec les parties prenantes :

En impliquant vos parties prenantes dans le processus de recherche dès le départ, vous pouvez vous assurer que vos travaux répondent à leurs attentes et à leurs besoins spécifiques. La co-création contribue à augmenter la pertinence et l'applicabilité de vos résultats de recherche.

3. Communication et diffusion des résultats :

Le *Value Proposition Canvas* peut également vous aider à communiquer efficacement les résultats de vos recherches en mettant l'accent sur les avantages et les bénéfices pour vos parties prenantes. Cela facilitera la diffusion et l'adoption de vos travaux.

Le *Value Proposition Canvas* est un outil puissant pour améliorer l'impact de vos recherches en mettant l'accent sur la valeur pour vos parties prenantes clés. En comprenant les besoins et les problèmes de vos utilisateurs finaux et en adaptant vos travaux en conséquence, vous pouvez créer des résultats de recherche plus pertinents et significatifs. Cette approche stratégique vous aidera à maximiser l'impact de vos recherches.

Prenez contact avec votre **Knowledge Transfer Office** pour de potentielles collaborations et opportunités de transfert de connaissances.

LIENS UTILES

[Site Value Proposition Canvas](#)

[Vidéo Value Proposition Canvas](#)

[Livre Value Proposition Canvas](#)

CONTACT

Réseau LiEU

✉ contact@reseaulieu.be

☎ +32(0)81/62.25.94