



La méthode de la bête à cornes repose sur 3 questions fondamentales qui permettent d'exprimer le besoin.

**A qui, à quoi le produit rend-il service ?
 Dans quel but ?
 Sur qui, sur quoi agit-il ?**

On peut même simplifier ce graphe des prestations

**A qui ?
 Sur quoi ?
 Pour quoi faire ?**

Ou encore

**Client
 Matière d'oeuvre
 Besoin satisfait**

Le produit rend service au client en agissant sur la matière d'oeuvre pour satisfaire le besoin.

Prenons un exemple.

Le dessous de plat est un objet bien connu.
 Il rend service à la famille - le client du produit
 Il agit sur les plats chauds - la matière d'oeuvre
 Dans le but de poser les plats chauds tout en les éloignant de la surface de la table et éviter les brûlures.

Prenons un autre exemple.

Le vide poche mural est un objet bien connu.
 Il rend service à la famille - le client du produit
 Il agit sur les poches - la matière d'oeuvre
 Dans le but de vider les poches tout en permettant un transfert et un tri raisonné de leur contenu.

