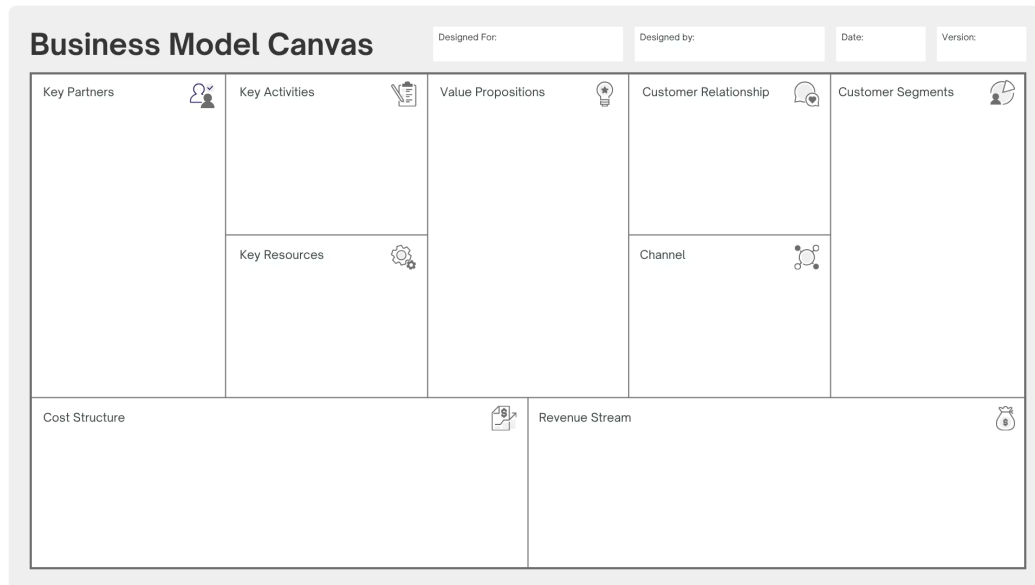


Business Model Canvas : structurer et visualiser son modèle économique

Le Business Model Canvas est un outil de stratégie d'entreprise qui permet de représenter visuellement un modèle d'affaires.



- ❑ Il a été présenté en détail par Alexander Osterwalder et Yves Pigneur dans *Business Model Generation*, publié en 2010. Il avait déjà été introduit dans *Business Model Ontology* en 2008.

Le canevas offre une vision globale de votre business model à travers 9 axes principaux :

- Partenaires stratégiques**
Qui sont vos partenaires clés ? Quelles sont leurs motivations ?
- Activités clés**
Quelles activités sont nécessaires pour délivrer votre proposition de valeur ? Quelles sont les activités les plus importantes pour vos canaux de distribution, votre relation client et vos sources de revenus ?
- Proposition de valeur**
Quelle valeur apportez-vous à vos clients ? Quels problèmes contribuez-vous à résoudre ? À quels besoins répondez-vous ?
- Relations clients**
Quels types de relations vos segments de clients souhaitent-ils entretenir avec vous ? Comment ces relations s'articulent-elles avec les autres éléments de votre business model ?
- Segments de clients**
Pour qui créez-vous de la valeur ? Qui sont vos clients les plus importants ?
- Ressources clés**
Quelles ressources sont nécessaires pour délivrer votre proposition de valeur ? Quelles ressources sont utiles pour vos canaux de distribution, votre relation client et vos revenus ?
- Canaux de distribution**
Par quels canaux vos clients souhaitent-ils être touchés ? Quels canaux fonctionnent le mieux ? Lesquels sont les plus rentables et les mieux intégrés à votre routine et à celle de vos clients ?
- Structure de coûts**
Quels sont les coûts les plus importants liés à votre business model ? Quelles ressources clés ou activités sont les plus coûteuses ?
- Sources de revenus**
Pour quelle valeur vos clients sont-ils prêts à payer ? Pour quels produits ou services paient-ils déjà, et comment ? Quelle est la contribution de chaque source de revenus aux revenus totaux ?

Méthodologie du Business Model Canvas

Utiliser le Business Model Canvas n'est pas une science, mais il est néanmoins préférable de Utiliser le Business Model Canvas n'est pas une science exacte, mais il est important de comprendre les 9 sections principales. Les étapes suivantes permettent de construire progressivement votre business model à partir du canevas:

1

Proposition de valeur et segments de clients

Une bonne manière de commencer est de définir la proposition de valeur et les segments de clients. Ces deux sections sont fortement liées.

La proposition de valeur prend généralement la forme d'une ou deux phrases décrivant les bénéfices offerts par votre entreprise, votre produit ou votre service à un segment cible. Définir cette proposition permet ensuite de préciser les clients auxquels elle s'adresse.

2

Relations clients

Identifiez ensuite le type de relation que vous souhaitez ou devez développer avec vos clients : abonnement, contrat, transactions ponctuelles, accompagnement personnalisé, etc.

Vous devez vous demander quels types de relations fonctionnent le mieux pour votre entreprise ou votre produit, tout en vous mettant à la place du client pour comprendre la relation qu'il souhaite construire avec vous.

3

Canaux de distribution

Demandez-vous comment vous allez atteindre vos clients. Les canaux de distribution doivent être cohérents avec votre proposition de valeur et avec le type de relation que vous souhaitez développer avec votre clientèle.

4

Ressources clés

Une fois la partie client clarifiée, vous pouvez identifier les ressources nécessaires pour délivrer votre proposition de valeur.

Ces ressources peuvent regrouper des compétences, des brevets, des actifs, des outils ou une expertise spécifique que vous êtes particulièrement bien placé pour mobiliser.

5

Partenaires stratégiques

Réfléchissez aux acteurs qui pourraient vous aider à construire un modèle durable sur le long terme.

Il peut s'agir de partenaires, de fournisseurs ou de tiers capables de compléter vos ressources et d'apporter de la valeur ajoutée à votre offre.

6

Activités clés

Décrivez les activités principales et les processus à mettre en place pour votre produit ou service.

Cela inclut les tâches critiques, les étapes de développement, les compétences nécessaires, le personnel mobilisé et les procédés propres à votre organisation.

7

Sources de revenus

Décrivez ensuite d'où proviendront vos revenus. Prenez en compte vos canaux de distribution et leurs implications sur les services proposés à vos clients.

Ces revenus seront-ils réguliers, ponctuels, liés à un abonnement, à une transaction ou à plusieurs sources différentes ?

8

Structure de coûts

Enfin, évaluez les coûts de fonctionnement de votre entreprise selon le business model défini.

Ces coûts peuvent être liés aux activités principales, aux partenaires, aux canaux de distribution ou aux ressources nécessaires. Demandez-vous également comment ces coûts peuvent influencer votre rentabilité.

Ce que le Business Model Canvas permet d'obtenir

Une fois complété, le Business Model Canvas permet d'avoir une vision claire et synthétique du fonctionnement de votre modèle économique.

Il aide à vérifier la cohérence entre votre proposition de valeur, vos clients, vos ressources, vos activités, vos revenus et vos coûts. Il permet aussi d'identifier les points à renforcer, les incohérences éventuelles et les questions à approfondir avant de lancer ou faire évoluer un projet.