

Un modèle économique décrit les principes selon lesquels une organisation crée, délivre et capture de la valeur. En d'autres termes, il décrit l'économie d'une entreprise, d'un projet, d'une activité, la façon dont est envisagé de gagner de l'argent.

La question que vous êtes donc amené à résoudre est la représentation, l'identification du modèle de votre entreprise, de votre activité, de votre projet. Sachant qu'un modèle économique peut être représenté par 9 blocs, il vous faudra travailler sur les axes suivants :

### → **LES CANAUX DE DISTRIBUTION**

- Comment entrez-vous en contact avec vos clients/usagers?
- Comment faire savoir la valeur de votre offre ?
- Comment aider les clients à évaluer la proposition de valeur ?
- Comment permettre aux clients d'acheter vos services, vos produits ?
- Comment allez-vous délivrer votre proposition de valeur ?
- Fournirez-vous un SAV ? ...

### → **LES FLUX DE REVENUS**

- Qu'est-ce que les clients/usagers achètent ? Pourquoi payent-ils? Comment payent-ils? Comment préféreraient-ils payer? Quelle est la contribution de chaque flux de revenus au revenu global ?
- S'agira-t-il d'une vente directe, indirecte de services, de produits ?
- S'agira-t-il d'un droit d'usage, d'un abonnement ?...

### → **LES RESSOURCES CLÉS**

Quels sont les actifs les plus importants pour que votre système fonctionne ?

- Physique
- Intellectuel (marques, droits d'auteur, partenariats...)
- Humain
- Financier

### → **LES ACTIVITÉS CLÉS**

- La production ?
- La résolution de problèmes ?
- Une plate-forme, des réseaux ?...

### → **LES PARTENARIATS CLÉS (FOURNISSEURS CLÉS, RESSOURCES CLÉS?)**

- Des alliances stratégiques ?
- Des coopétitions (partenariats stratégiques avec des concurrents) ?
- Des joint-ventures pour développer de nouvelles activités ?
- Des acquisitions de certaines ressources et activités ?

### → **LA STRUCTURE DE COÛTS**

- Vous adoptez une logique de coûts (recherche de minimisation des coûts) ?
- Vous adoptez une logique de valeur (recherche de création de valeur) ?
- Quels sont vos coûts fixes ? Vos coûts variables ?...

Exemple de Business Model Canvas :

<p><b>Problème</b></p> <p>Quels sont les 3 principaux problèmes que vous souhaitez résoudre ?</p>	<p><b>Solution</b></p> <p>Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes ou aux besoins de vos clients ?</p>	<p><b>Proposition de valeur unique</b></p> <p>En quoi votre offre répond-elle efficacement aux besoins du marché? En quoi est-elle différente et meilleure que les autres ?</p>	<p><b>Avantage compétitif</b></p> <p>En quoi avez-vous une longueur d'avance sur la concurrence ? Comment vous protégez-vous d'elle ?</p>	<p><b>Segments de clientèle</b></p> <p>Qui sont vos clients? Peuvent-ils être segmentés ?</p>
<p><b>Alternatives existantes</b></p> <p>Comment ces problèmes sont-ils actuellement résolus ?</p>	<p><b>Indicateurs de performance</b></p> <p>Quels indicateurs clés devez-vous surveiller en priorité pour vérifier la vigueur de votre activité ?</p>	<p><b>Votre «Pitch»!</b></p> <p>Quel est le «minimal pitch» de votre activité? Décrivez-la en un slogan !</p>	<p><b>Canaux</b></p> <p>Par quels canaux de communication et de distribution touchez-vous vos clients ? Quels sont les temps forts de la relation client ?</p>	<p><b>Utilisateurs pionniers</b></p> <p>Qui seront vos early adopters ?</p>
<p><b>Coûts</b></p> <p>Quels sont les coûts (ponctuels et récurrents) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ?</p>		<p><b>Sources de revenus</b></p> <p>D'où vient l'argent ? Qui paie ?</p>		

Adaptation française par Laurent Demontiers (<http://demontiers.com>) du "Lean Canvas" de Ash Maurya ([www.leancanvas.com](http://www.leancanvas.com)), qui est lui-même une adaptation du "Business Model Canvas" ([www.businessmodelgeneration.com](http://www.businessmodelgeneration.com)) d'Alexander Osterwalder. Le Lean Canvas est sous licence Creative Commons Attribution Share Alike 3.0 Un-ported License. Le détail de la licence est disponible ici : <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>