

■ SÉMINAIRE

# BUSINESS MODEL CANVAS



MÉTHODOLOGIE VISANT À CONCEVOIR, CLARIFIER, CHALLENGER  
ET/OU FAIRE ÉVOLUER UN BUSINESS MODEL

**Vous souhaitez augmenter les revenus de votre entreprise ?**

**Le Business Model Canvas permet de modéliser et visualiser le modèle économique de votre entreprise - en prenant en compte toutes les composantes et interactions - et de faire un point sur la structure actuelle de votre entreprise. En effet, cet outil de modélisation efficace permet de concevoir et de définir le modèle économique de n'importe quel type d'entreprise.**

## À QUI LE BUSINESS MODEL CANVAS S'ADRESSE-T-IL ?

Cet outil s'adresse à une large palette d'acteurs, allant de l'entreprise à son démarrage jusqu'à l'entreprise en situation de pivot stratégique en passant par l'entreprise intéressée par la conception de nouvelles offres, par exemple en lien avec la digitalisation des activités.

## ORIGINE DU MODÈLE

**Alexander Osterwalder** est à l'origine du Business Model Canvas. Ce chercheur et entrepreneur suisse a présenté ce modèle dans son livre **Business Model : Nouvelle Génération** (2010), co-écrit avec le professeur Yves Pigneur et 470 membres du Business Model Innovation Hub. L'ambition de ces auteurs est de moderniser les pratiques et méthodes d'hier en proposant une schématisation pédagogique de l'organisation de l'entreprise, tout en maintenant un niveau exigeant de réflexions stratégiques.

Cette contribution s'inscrit dans le phénomène actuel de remise en cause des anciens modèles qui sont bouleversés par l'accélération de l'innovation des modèles économiques. Le Business Model Canvas est en ce sens une révolution car il intègre cette dimension innovante dans son fonctionnement.



Ce modèle économique a été testé et mis en œuvre par des organisations aussi différentes qu'IBM, Ericsson ou Deloitte.

# BUSINESS MODEL CANVAS



## CONTENU

Le Business Model Canvas décompose et analyse les 9 blocs relatifs aux principaux aspects économiques d'une entreprise :

<b>Partenaires</b>  Qui peut m'aider ? À réduire mes coûts ? À créer plus de valeur ? À contacter les clients ? Quelles synergies possibles ?	<b>Activités</b>  Qu'est-ce que je fais ? <ul style="list-style-type: none"><li>• Produire / servir</li><li>• Vendre / promouvoir</li><li>• Administrer</li></ul>	<b>Offre</b>  Qu'est-ce que je propose ? Quels bénéfices à leur système de valeur ? <ul style="list-style-type: none"><li>• réduction des coûts : pensées, temps, énergies, argent</li><li>• élévation : Bien-être, contribution, évolution...</li></ul>	<b>Relation client</b>  Quelles relations mes clients désirent-ils et comment je désire <ul style="list-style-type: none"><li>• conquérir ?</li><li>• fidéliser ?</li><li>• enrichir ?</li><li>• Engager ?</li></ul>	<b>Segments client</b>  Qui puis-je aider ? Quels sont les vides ? Quelles expériences recherchent-ils ? Qui décide ? Qui paye ?
<b>Ressources</b>  Quelles sont mes compétences mes ressources ? Sur quoi/qui puis-je compter ? De quoi/qui ai-je besoin pour délivrer mon offre ?	<b>Canaux de distribution</b>  Où et par quels moyens <ul style="list-style-type: none"><li>• informer et faire apprécier ?</li><li>• faciliter l'achat ?</li><li>• délivrer mes services ?</li><li>• accompagner l'utilisation/garantir la satisfaction ?</li></ul>			
<b>Structure des coûts</b> Quels sont les coûts induits par ce modèle économique ? (pensées, temps, énergie, argent) Comment optimiser leur contribution à mes propositions de valeurs ? 	<b>Sources de revenus</b> Quelles valeurs les autres sont-ils prêts à payer ? Combien et comment ? Quels sont les autres flux de revenus possibles ? Comment optimiser la contribution de chaque flux au revenu global ? 			

## MÉTHODOLOGIE

Au cours d'un atelier d'une ou deux demi-journées, l'équipe de direction ainsi que des intervenants LER travaillent sur un ou plusieurs business models.

## BÉNÉFICES ET LIVRABLES

- L'objectif final du Business Model Canvas est d'obtenir à la fois une vision synthétique et détaillée du ou des business models de l'entreprise. Cela permet de cibler les axes stratégiques de développement, de proposer une offre qui répond à un véritable besoin pour vos clients, ainsi que de se distinguer des concurrents, en apportant une valeur ajoutée sur le marché.
- Suite à l'accomplissement du Business Model Canvas, vous bénéficierez d'une compréhension globale et vous pourrez lister l'ensemble des chantiers à mener afin de parfaire le modèle économique de votre entreprise. LER se propose de vous accompagner sur ces différents chantiers afin d'en optimiser la réalisation. LER est également capable d'assurer un suivi avec vous afin de surveiller, évaluer et adapter votre modèle économique en réponse aux réactions du marché.

**MICHAEL  
COPSIDAS**

Associé LER et coach certifié ICF  
Tél : +33 6 24 69 08 23 - [copsidas@ler-associes.fr](mailto:copsidas@ler-associes.fr)