

# BUSINESS MODEL

## Comment Ré-inventer votre modèle d'affaires ?



Le Business Model Canvas selon méthodologie « Business Model Generation », Pigneur & Osterwalder, 2010

**Workshop 3 « Ré-inventer »** : générer et tester des options viables de Business Models (BM), et sélectionner la meilleure. Il faut « dessiner » plusieurs prototypes de modèle d'affaires, revenir sur l'un, compléter un autre, etc. Cette phase d'adaptation et de modification du BM doit être une réponse aux « épicyclics » identifiés dans l'étape 1.

**4. Workshop « Implémenter »** : mettre en œuvre le prototype qui a été sélectionné dans l'entreprise. Il faut ensuite communiquer le BM au sein de l'entreprise et l'implémenter. A ce stade et en fonction de la grandeur de l'entreprise, il peut s'avérer nécessaire de travailler sur des « sous-modèles d'affaires » (ou « multiple BM »). Il est important de se rappeler que le « monitoring » du BM est un processus continu. Il est important d'y affecter les ressources nécessaires.

### A qui s'adresse cette approche BMI :

Tout entrepreneur / entreprise / start-up qui soit :

- Fait face à difficultés ponctuelles (franc fort, lex Weber,...) et doit à se « re-penser », se « re-positionner » ;
- Désire lancer ou étendre ses activités ;
- Cherche à innover ou diversifier ses produits ou services.

Format des workshops « BMI » :

- 1) Qui : rassembler 3 à 6 cadres de l'entreprise
- 2) Où : en principe au sein même de l'entreprise
- 3) Horaire : chaque workshop dure une demi-journée

**Etape 1 « Comprendre »** : rechercher et analyser tous les éléments clés dans l'environnement de l'entreprise susceptibles d'influencer (« épicyclics ») le Business Model (aspects sociopolitiques, économiques, technologiques, juridiques, etc.) Durant cette étape, il faut aussi se pencher sur les attentes des clients / des partenaires pour connaître leur point de vue et leurs attentes.

**Etape 2 « Mobiliser »** : cette étape consiste à réunir différentes personnes au sein de l'entreprise pour réfléchir au Business Model (ou modèles d'affaires). Il est important que cette équipe soit multidisciplinaire, avec des personnes de la direction, du marketing, des finances, etc. Ainsi, le Business Model (BM) correspondra à l'ensemble de l'entreprise, sans oublier d'éléments importants et essentiels à son fonctionnement.

