**Fiche outil n°7 - Construire son modèle économique**

A partir du modèle ci-dessous, vous allez pouvoir définir l’écosystème de votre future entreprise et créer son modèle économique. Remplissez le dans l’ordre suivant :

**1 – Les segments clients**

Cette rubrique a pour objectif de définir vos segments clients. C'est la raison d’être de votre projet et le cœur de toutes vos attentions. Différenciez vos clients de vos utilisateurs : les clients (ceux qui payent) ne sont pas toujours les utilisateurs de vos produits ou de vos services.

**2 – Votre offre / La proposition de valeur**

La proposition de valeur apporte une solution à un problème ou satisfait un besoin. L’offre est indissociable du client que vous ciblez, le tandem ainsi créé est le fer de lance de votre entreprise. Avez-vous imaginé toutes les possibilités pour vous démarquer de vos concurrents, en innovant soit par l’offre proposée, soit par l’usage qui en est fait, les moyens mis en œuvre ou la stratégie commerciale ?

**3 – Les Canaux**

Il s’agit de tous les moyens de communication et de distribution que vous mettez en place pour toucher vos clients. C’est la manière dont votre client va être en contact avec votre offre, et une occasion de vous démarquer.

**4 – Relation client**

Cette rubrique décrit les types de relations qu’une entreprise établit avec vos segments clients. C’est au-delà du produit ou du service vendu, par exemple : assurer la fidélité de vos clients, en acquérir de nouveaux, faciliter l’acte d’achat, voire augmenter la fréquence d’achat. Le type de relation client requis par le modèle économique d’une entreprise influence profondément l'expérience globale du client.

**5 – Les revenus**

Il s’agit de toutes les rentrées d’argent générées par votre activité. Ils peuvent être ponctuels ou récurrents, fixes (prix catalogue, d’un forfait, d’un abonnement, d’une location, de la publicité) ou variables (en fonction des conditions : temps réel, enchères, sur-mesure, etc.). Comment et quand vont payer vos clients ? Avant ou après que vous ne dépensiez ? Quel est le prix pratiqué selon vos différents segments de clientèle ?

**6 – Les ressources clés**

Il s’agit de tous les moyens matériels (site de fabrication, le mobilier, le matériel, les véhicules, les locaux, etc.), immatériels (brevet, droit d’auteur, compétence, expertise, base de données, etc.), humains, et financiers que l’entreprise doit réunir pour produire une offre répondant aux attentes de vos clients. Les ressources clés peuvent appartenir à l'entreprise, être louées ou obtenues auprès de partenaires clés.

**7 – Les activités clés**

Il s’agit des choses les plus importantes qu’une entreprise doit faire pour que son modèle économique fonctionne. Par exemple, dire que vous vendez des produits n'est pas suffisant : s'agit-il de l'achat/revente, ou de la conception et fabrication, ou bien au contraire d’une place de marché (internet) ? Dans ce dernier cas, l'activité réelle de l’entreprise consistera à gérer un site internet et un centre de logistique.

**8 – Partenaires clés**

Ce sont les alliés extérieurs de l’entreprise grâce auxquels vous pourrez faire évoluer et améliorer votre offre. Une bonne relation partenariale peut par ailleurs vous garantir certains avantages sur vos concurrents : contrôle des prix, exclusivité d’un savoir-faire, maîtrise du cycle de production, etc. Voici des exemples de partenaires clés : fournisseurs, sous-traitants, experts, prescripteurs, anciens clients, etc.

**9 – Structures de coûts**

Il est enfin nécessaire d’évaluer l’ensemble des coûts indispensables au bon fonctionnement de l’activité décrite  
- Coûts variables : ils dépendent du niveau d'activité de l'entreprise et augmentent au fur et à mesure que le CA augmente (achat de marchandises, commissions, matières premières, etc.).  
- Coûts fixes : ce sont les dépenses incompressibles indépendantes du CA (prime d’assurance, loyer, ressources humaines, etc.).

| *Partenaires clés*  Qui sont vos partenaires clés ?  Qui sont vos fournisseurs clés ?  Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ?  Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellent ?   * Écrivez ici | *Activités clés*  Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l’offre ? (logistique, marketing, production…)  Quel lien avec les canaux de distribution ?  Quel lien avec la relation client ?  Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?   * Écrivez ici | *Offre (proposition de valeur)*  Quelle proposition de valeur pour les clients ?  Quelles solutions concrètes l’offre apporte-t-elle aux clients ?  Quelles solutions l’offre apporte-t-elle à chacun des segments de clientèle ?  Quelle réponse l’offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ?   * Écrivez ici | | *Relation client*  Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de l’entreprise ?  Listez les types de relations client.  Comment la relation client s’intègre-t-elle au reste du modèle économique ?  Quel en est le coût ?   * Écrivez ici | *Segments de clientèle*  Quels sont les segments de clientèle cibles ?  Pour qui crée-t-on de la valeur ?   * Écrivez ici |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Ressources clés*  Quelles ressources clés la production de l’offre requiert-elle ?  Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ?   * Écrivez ici | *Canaux de distribution*  A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ?  Comment les différents canaux s’intègrent-ils ?  Quel est le canal privilégié ?  Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ?   * Écrivez ici |
| *Structure des coûts*  Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ?  Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ?  Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?   * Écrivez ici | | | *Sources de revenus*  Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ?  Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ?  Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ?   * Écrivez ici | | |