

Galerie des business models

Pour améliorer son modèle d'affaires

Auteur : Frédéric SAUZET

ETAPE 1. CHOISIR UN MODELE DE REVENUS PARMIS LES PLUS CLASSIQUES

DEUX SOURCES DE REVENUS :

- Revenus de transaction (paiement ponctuel à la suite d'une transaction effectuée).
- Revenus récurrents (paiements continus résultant d'une proposition de valeur régulière livrée ou droit de continuer à utiliser un produit ou un service donné).

MODELES DE REVENUS POSSIBLES :

- Vente d'actifs : la source de revenus est le transfert des droits de propriété sur un actif
- Frais d'utilisation : la source de revenus est le droit d'usage d'un service donné
- Frais d'abonnement : le droit d'accéder en permanence à un service est la source de revenus. Des options peuvent s'y ajouter
- Location ou crédit-bail : les revenus proviennent de l'octroi du droit exclusif d'utiliser un actif donné pendant une période limitée
- Licence : revenus générés en accordant aux clients la permission d'utiliser la propriété intellectuelle protégée et, à leur tour, de générer des revenus sans fabriquer de produits ni fournir de services
- Frais de courtage : les revenus proviennent des services d'intermédiation pour le compte de deux parties ou plus (par exemple, les agents immobiliers). Fixe ou en %
- Publicité : les revenus proviennent de la promotion d'un produit, d'un service ou d'une marque en particulier.

MECANISMES DE TARIFICATION :

Les mécanismes de tarification peuvent être répartis dans les catégories suivantes :

- Prix fixe
 - Prix catalogue fixe : les prix sont indiqués pour chaque produit ou service individuel.
 - En fonction des prestations : le prix dépend des caractéristiques du produit.
 - En fonction du volume : le prix est fixé en fonction de la quantité achetée.
- Tarification dynamique
 - Tarification négociée : prix émergeant à la suite d'une négociation.
 - Yield Management : prix en fonction de l'inventaire et du temps d'achat.
 - Marché en temps réel : le prix établi suit les lois de l'offre et de la demande.
 - Enchères : le prix est fixé via une approche compétitive.

ETAPE 2. AMELIORER SON MODELE DE REVENUS A L'AIDE DE CES PROPOSITIONS

Options facturées

Comment pourriez-vous facturer des options supplémentaires à votre offre principale ? ou rendre optionnels certains éléments ?

Aikido

Comment pourriez-vous transformer les forces de vos concurrents en faiblesses ?

Enchères

Comment pourriez-vous utiliser le système d'enchère pour que les clients potentiels influencent le prix à la hausse ? A regarder aussi à la baisse (enchère inversée, moins disant pour l'achat par exemple)

BFR Négatif

Comment pourriez-vous encaisser avant de payer ? et donc générer un besoin en fond de roulement négatif (trésorerie positive) ?

Ventes croisées

Comment pourriez-vous vendre des offres complémentaires, et ainsi devenir un interlocuteur unique pour vos clients ?

Crowdfunding

Comment pourriez-vous utiliser le Crowdfunding pour financer une partie ou la totalité de votre produit.

Crowdsourcing

Comment pourriez-vous utiliser la créativité, l'intelligence et le savoir-faire d'un grand nombre de personnes (clients, utilisateurs, influenceurs) pour réaliser certaines tâches

innovecteur

traditionnellement effectuées par un employé ou un entrepreneur.

Fidélisation

Comment pourriez-vous utiliser l'incentive pour fidéliser vos clients ?

Digitalisation

Comment pourriez-vous « digitaliser » vos produits et services afin de proposer une nouvelle offre ?

Vente Directe

Comment pourriez-vous modifier la chaîne de valeur en court-circuitant les intermédiaires ?

E-commerce

Comment pourriez-vous modifier la chaîne de valeur et votre canal de distribution en vendant vos produits et services en ligne ?

Prix fixe, consommation illimitée

Comment pourriez-vous proposer un accès illimité à vos produits et services pour un prix fixe ?

Propriété à temps partagé

Comment pourriez-vous proposer vos produits en propriété à temps partagé, pour faciliter l'acquisition de vos produits ?

La Franchise

Comment pourriez-vous développer votre société à moindre coût par la franchise ?

Le Freemium

Comment pourriez-vous proposer une partie de vos services de base gratuitement et facturer l'accès aux fonctions ou services supplémentaires ?

Les données client

Comment pourriez-vous utiliser les données client comme effet de levier pour votre activité ?

innovecteur

Licence

Comment pourriez-vous proposer en licence, une recherche / innovation interne de votre entreprise ?

Le verrouillage

Comment pourriez-vous créer un verrou pour que vos clients deviennent captifs de votre entreprise, produits et services ?

La Longue Traîne

Comment pourriez-vous vendre plus de produits différents (peu demandés) dont les ventes cumulées représentent un chiffre d'affaire supérieur aux produits qui réalisent généralement 80% des ventes ?

Faites en plus

Comment pourriez-vous proposer plus de services en commercialisant vos savoirs faire spécifiques ?

Personnalisation de masse

Comment pourriez-vous personnaliser votre offre pour chaque client / consommateur ?

Pas de fioritures

Comment pourriez-vous proposer vos produits et services sans fioritures, en proposant uniquement l'essentiel ?

Open Source

Comment pourriez-vous ouvrir le développement de vos produits à la communauté open source, afin de créer un produit gratuit ?

Le chef d'orchestre

Comment pourriez-vous devenir le chef d'orchestre, et piloter les demandes des clients vis-à-vis des fournisseurs ?

Paielement à la demande

Comment pourriez-vous facturer vos produits et services à l'usage ?

Payez ce que vous voulez

Comment pourriez-vous laisser vos clients payer ce qu'ils veulent ?

De personne à personne

Comment pourriez-vous mettre en relation des personnes et générer un profit ?

Facturation à la performance

Comment pourriez-vous facturer vos produits et services en fonction de leur performance ?

L'appât et l'hameçon

Comment pourriez-vous vendre un produit d'appel qui vous génère obligatoirement des ventes additionnelles ?

Louer au lieu de vendre

Comment pourriez-vous louer vos produits au lieu de les vendre ?

Reverse Innovation / innovation frugale

Comment pourriez-vous utiliser l'innovation à destination de pays en développement ?

Self Service

Comment pourriez-vous laisser faire ou faire faire le travail par les clients ?

Souscription / Abonnement

Comment pourriez-vous utiliser le principe de souscription / abonnement pour proposer vos produits et services ?

Supermarché

Comment pourriez-vous utiliser le principe du supermarché ? A savoir une large gamme de produits à prix compétitifs sous le même toit.

Réutilisation / Recyclage

Comment pourriez-vous vendre ou recycler des (ou vos) produits usagés sur un autre marché ?

Marché Multi-face

Comment pourriez-vous utiliser le principe du marché multi-face.

User Design

innovecteur

Comment pourriez-vous laisser vos clients designer leur propre produit ?

Marque Blanche

Comment pourriez-vous proposer vos services et produits en marque blanche ?

Pour aller plus loin :

- <https://businessmodelnavigator.com/>
- www.boardofinnovation.com/guides