

**Comment repenser,
redéfinir et renouveler votre
modèle d'affaires**

Estelle Métayer

Comment réinventer sa propre industrie

https://www.youtube.com/watch?v=k0NON8mOs_w&feature=player_detailpage





Le modèle d'affaires **traditionnel** du cirque

RÉSEAU DE PARTENAIRES

logistique

spectacles

soins des animaux

marque

vedettes

d'animaux

OFFRE

spectacles d'animaux

vedettes

plaisir et humour

RELATIONS AVEC LES CLIENTS

transactionnelle

SEGMENTS DE CLIENTS

accent sur les familles

CANAUX DE DISTRIBUTION

canaux de billetterie

STRUCTURE DES COÛTS

« entretien » des animaux

logistique

cachets des vedettes

4

FLUX DE REVENUS

frais de billets relativement bas

Modèle du Cirque du Soleil

RÉSEAU DE PARTENAIRES

logistique

spectacles

soins des animaux

marque

vedettes

d'animaux

OFFRE

~~spectacles d'animaux~~

spectacles artistiques, musicaux et de danse

~~plaisir et humour~~

RELATIONS AVEC LES CLIENTS

transactionnelle

SEGMENTS DE CLIENTS

à f
théâtre, opéra, visiteurs

CANAUX DE DISTRIBUTION

canaux de billetterie

STRUCTURE DES COÛTS

« entretien » des animaux

logistique

cachets des vedettes

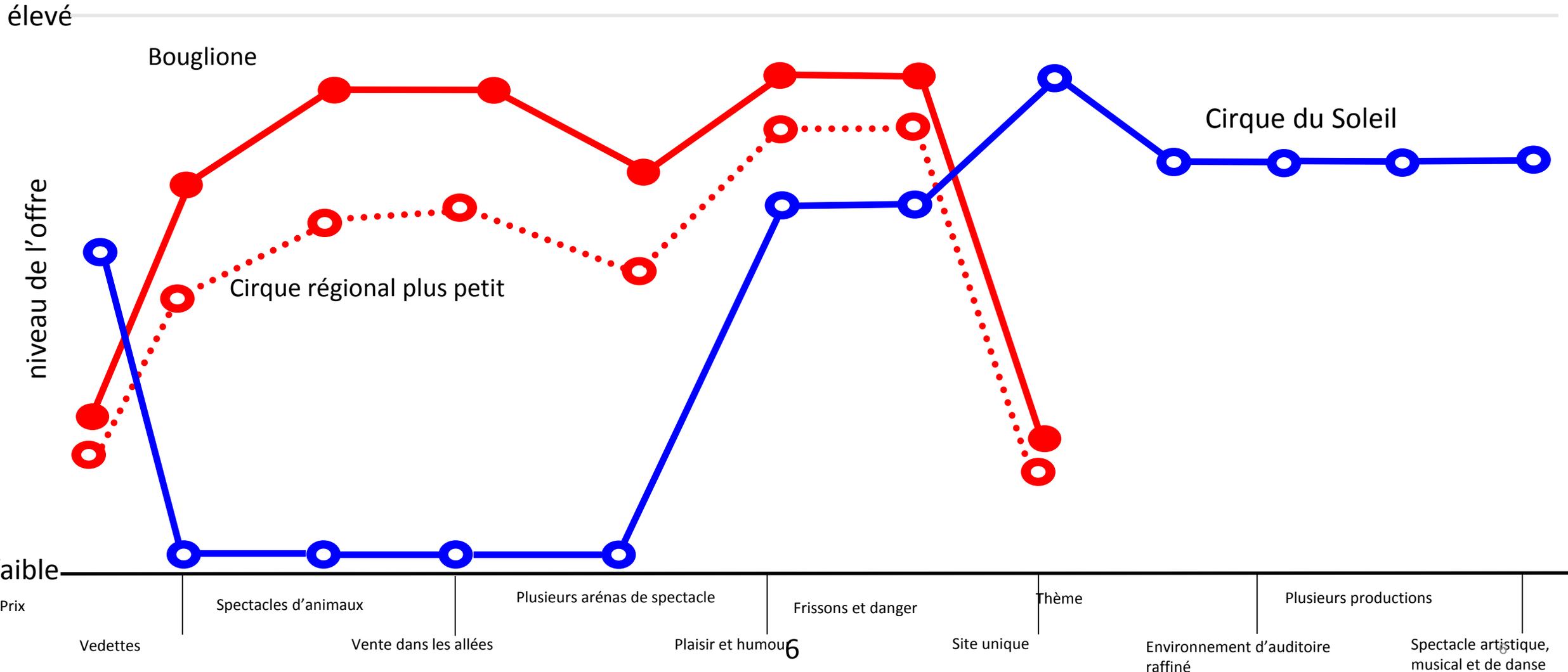
5

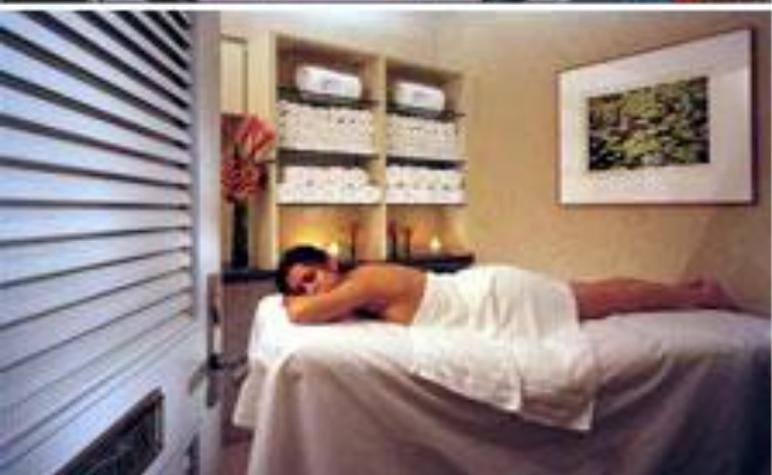
FLUX DE REVENUS

frais de billets relativement bas

frais de billets élevés

La toile de stratégie





Activité de mise en train : revoir le concept de club de sports



Le cadre à quatre actions

Pousser les entreprises à procéder à plus que des exercices de maximisation de la valeur avec les facteurs existants de la concurrence.

Réduire

Quels facteurs devraient être réduits sous la norme de l'industrie?

Créer

Quels facteurs devraient être créés que l'industrie n'a jamais offerts?

Une nouvelle courbe de valeur

Éliminer

Parmi les facteurs que l'industrie tient pour acquis, lesquels devraient être éliminés?
= pour découvrir et éliminer les compromis

Élever

Quels facteurs devraient être élevés au-dessus de la norme de l'industrie?
= pour aider à découvrir de toutes nouvelles sources de valeur et à créer une nouvelle demande

Vous donne un aperçu à savoir comment élever la valeur de l'acheteur et créer une nouvelle demande.
Nouvelle expérience tout en conservant une faible structure des coûts.

**Illustration : Quel est
le modèle d'affaires
dans les sports ?**



ASD
ASD

ONE
COLOGNE
2012

ONE
COLOGNE
2012

ONE
COLOGNE
2012

ONE
COLOGNE
2012

**D'autres modèles
d'affaires
novateurs dans
les sports**

Tough Mudder





@competia a



One-World Play Project



World Bicycle Relief

A person wearing a white shirt and green shorts is riding a bicycle away from the camera on a dirt road. The background shows a dry, hilly landscape with sparse vegetation and a winding dirt path. The text "MOBILIZE ME AND I'LL CHANGE MY WORLD" is overlaid in white capital letters across the middle of the image.

MOBILIZE ME AND I'LL CHANGE MY WORLD



**LoveFutbol :
Construire un stade à la fois**

3rd Half : tourisme sportif



Encourager les sportifs

THE MORE YOU COME BACK, THE MORE YOU GET BACK!

I EXPECT TO WORK OUT:

1 2 3 4 5 6 7

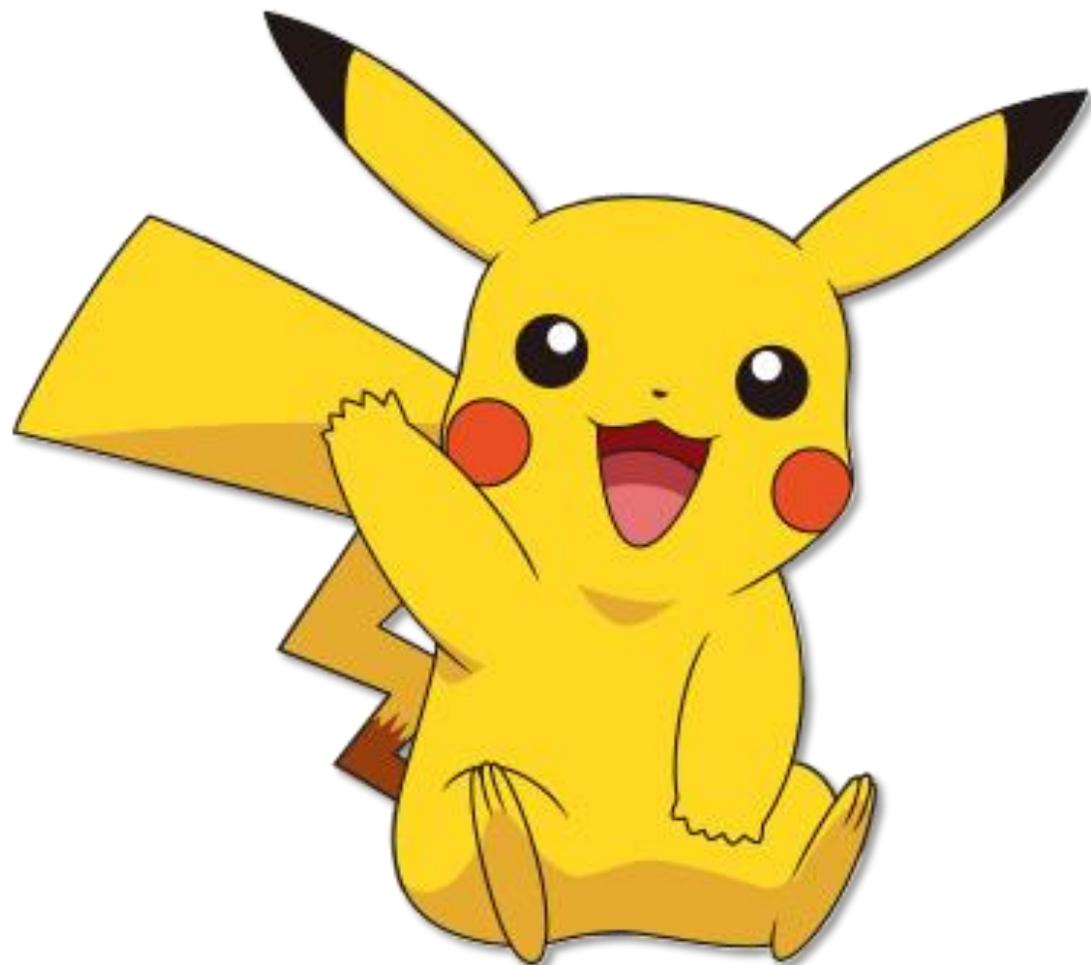
PER WEEK

ESTIMATED CREDIT:

\$234.00*

*Taxes not included. Certain conditions apply.

Libre de jouer



**Atelier : Réinventer le
modèle des
fédérations de sport**

**PARTENAIRES
PRINCIPAUX**



<< énumérez ici vos
partenaires >>



**ACTIVITÉS
PRINCIPALES**

<< décrivez ici vos activités
principales >>



**PROPOSITIONS DE
VALEUR**

<< insérez ici votre
proposition de valeur >>



**RELATIONS AVEC
CLIENTS**

<< décrivez ici comment vous
planifiez de tisser et gérer la
relation entre le client et votre
marque >>



**SEGMENTS DE
CLIENTS**

<< décrivez ici votre
segment de clients
cibles >>

**RESSOURCES
PRINCIPALES**



<< énumérez ici vos ressources
principales accessibles >>



CANAUX

<< décrivez ici 1) comment vous
planifiez de trouver de nouveaux
clients, 2) comment vous
planifiez de leur livrer votre
proposition de valeur et 3)
comment vous planifiez de
communiquer avec vos clients >>



STRUCTURE DES COÛTS

<< décrivez ici votre structure de coûts >>



FLUX DE REVENUS

<< décrivez ici vos flux de revenus >>



Réinventer votre modèle d'affaires

À vos tables, choisissez une des fédérations de sports.

Servez-vous de la toile du modèle d'affaires pour esquisser le modèle d'affaires actuel.

Transformez la courbe en éliminant, réduisant et créant de nouvelles sources de valeur.

RÉSEAUX DE PARTENAIRES	ACTIVITÉS PRINCIPALES	OFFRE	RELATIONS AVEC LES CLIENTS	SEGMENTS DE CLIENTS
	RESSOURCES PRINCIPALES		CANAUX DE DISTRIBUTION	

STRUCTURE DES COÛTS

FLUX DE REVENUS

En conclusion...

3 caractéristiques d'une bonne stratégie

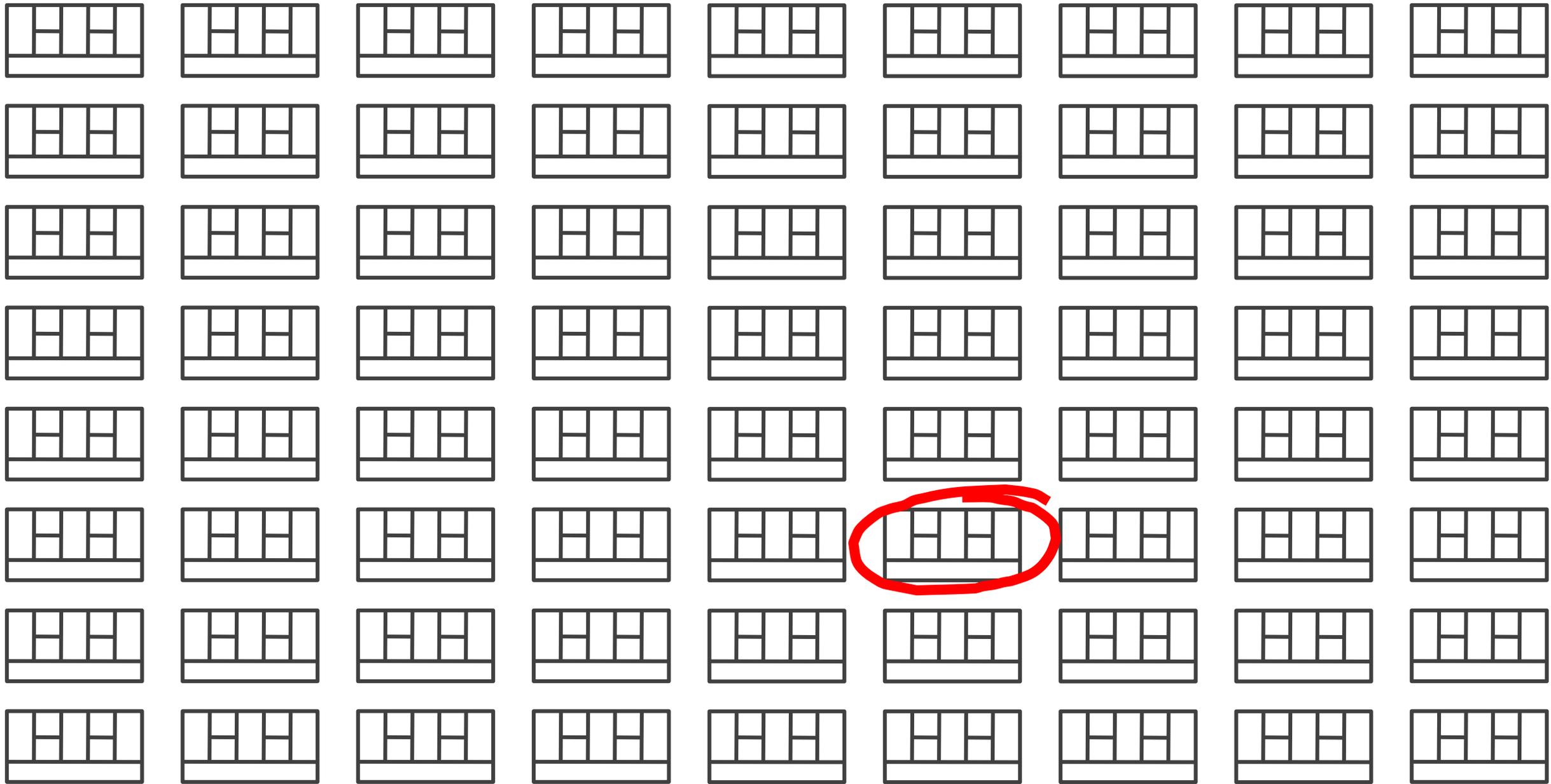
- Elle est **concentrée**; elle n'est pas diffusée parmi tous les aspects potentiels du marché
- La forme de la courbe de valeur **diverge** de celle des concurrents potentiels
- Elle est accompagnée d'un **slogan** accrocheur

Qui seront les prochains **champions**?

Ceux qui remettent en question les suppositions de leur propre industrie

Ceux qui vont chercher des « **voix externes** »

Ceux qui ont le courage de faire des **choix difficiles**



Cavalria





@competia

@competia ia

Les images proviennent des sources suivantes :
Flickr Creative Commons et Google Images <http://images.google.com/>

 **competia ia**