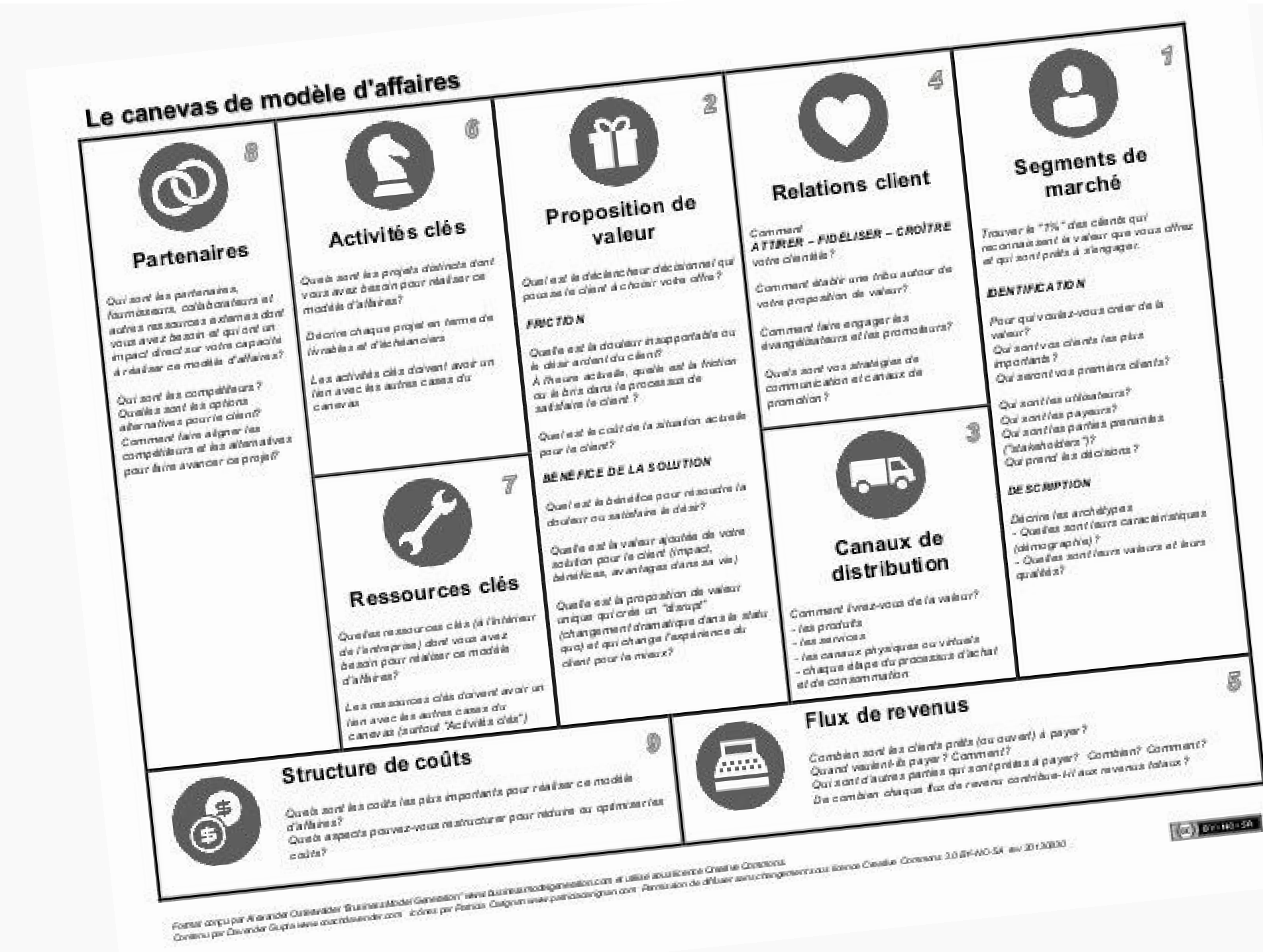


Cheminement 1

Repenser son modèle d'affaires



l'enjeu

Le modèle d'affaires LINÉAIRE

le questionnement

Les clients sont-ils intéressés par l'usage du produit ou sa par possession, sa propriété?

les stratégies à cette étape

1. Économie de la fonctionnalité
2. Location
3. Économie collaborative
4. Économie de partage
5. Écologie industrielle (synergies de mutualisation)

PROPRIÉTÉ : mes clients sont plutôt des consommateurs

USAGE : mes clients sont plutôt des utilisateurs

Le produit est-il utilisé de façon occasionnelle ou fréquente?

Quel produit? Plutôt occasionnellement

Quel produit? Plutôt fréquemment

Les propriétaires veulent partager le produit, tout en conservant sa propriété?

Non

Oui!

Les usagers veulent partager la propriété d'un produit (ex. équipement sous-utilisé)?

Non

Oui!

Ce qui limite le partage, c'est...

Quel produit?

Le produit peut-il être partagé entre plusieurs «usagers» dans une logique de partage?

Non

Oui!

Quel produit?

Quel produit? Ce qui limite le partage, c'est...

Économie plutôt linéaire... Explorez d'autres stratégies!

Écologie industrielle et symbioses animées (synergies de mutualisation)

Économie collaborative/partage

Économie de la fonctionnalité

Location court terme