

Canevas : Modèle de revenus

« *Comprendre comment, quand et pourquoi l'argent rentre.* »

Ce canevas vous aide à clarifier d'où viennent concrètement vos revenus, sous quelles formes ils se matérialisent et à quel rythme ils arrivent dans votre trésorerie. Il relie sources de revenus, répartition par prestation, logique de tarification et conditions de paiement pour faire apparaître la véritable structure de votre modèle économique. Il vous invite aussi à questionner la récurrence, la prévisibilité et la trajectoire future de vos revenus, en cohérence avec vos valeurs et vos choix stratégiques.

| Sources de revenus | Répartition par prestation | Tarification |
|--|--|--|
| <i>Quelles sont vos différentes sources de revenus et leur nature?</i> | <i>Quelle part de vos revenus provient de chaque prestation (produit/service)?</i> | <i>Comment fixez vous vos prix, et quelle logique de tarification utilisez vous?</i> |
| Conditions de paiement et timing d'encaissement | Récurrence et prévisibilité | Évolution et croissance attendue |
| <i>Quand et comment nos clients (ou financeurs) paient-ils réellement?</i> | <i>Quelle part de nos revenus est récurrente et prévisible?</i> | <i>Comment nos revenus vont-ils évoluer dans 1-3-5 ans, et grâce à quels leviers ?</i> |

Ce que ce canevas aide à clarifier

- Les différentes sources de revenus (ventes, abonnements, commissions, subventions, dons, licences, etc.) et leur nature.
- La contribution réelle de chaque prestation au chiffre d'affaires, au-delà du temps qu'elle vous occupe.
- La logique de tarification dominante et son alignement avec votre positionnement et votre mission.
- Les modes et délais de paiement, ainsi que leur impact sur votre trésorerie.
- La part de revenus récurrents et prévisibles par rapport aux revenus ponctuels ou saisonniers.

Comment il est structuré

Le canevas se présente en six blocs qui couvrent les principaux angles d'un modèle de revenus : d'abord les sources et leur répartition par prestation, puis la tarification, les conditions de paiement et le timing d'encaissement, enfin la récurrence et la dynamique de croissance. Chaque bloc vous demande de passer d'une vision globale (« on gagne de l'argent avec X ») à des informations plus précises sur la nature des flux, leur fiabilité et leurs perspectives. L'ensemble permet de voir si votre modèle est équilibré, soutenable dans le temps et cohérent avec vos ambitions.

Les blocs du canevas

1. Sources de revenus

Question : *Quelles sont vos différentes sources de revenus et leur nature?*

Ce bloc vous invite à identifier toutes vos sources de revenus, qu'elles soient directes (vente), indirectes (commissions, licences) ou conditionnelles (subventions, dons). Pour chacune, vous précisez si elle est

ponctuelle, récurrente, saisonnière ou dépendante d'un tiers. Cela met en lumière les flux solides, fragiles ou peu maîtrisés, et prépare un travail sur la sécurité globale de vos revenus.

2. Répartition par prestation

Question : Quelle part de vos revenus provient de chaque prestation (produit/service)?

Ici, vous mesurez la contribution de chaque offre au chiffre d'affaires total, en pourcentage ou en ordre de grandeur. Vous distinguez les prestations qui portent réellement votre modèle, celles en croissance et celles encore en test. Ce bloc aide à voir où se situe votre dépendance principale et où concentrer ou réorienter vos efforts commerciaux et de développement.

1. Tarification

Question : Comment fixez vous vos prix, et quelle logique de tarification utilisez vous?

Ce bloc clarifie la logique qui sous-tend vos prix : valeur perçue, coût plus marge, alignement sur le marché, tarification différenciée, etc. Vous expliquez pourquoi cette approche est pertinente dans votre contexte et si elle varie selon les segments ou les offres. Cela vous permet de défendre vos prix, de les ajuster en conscience et de vérifier leur cohérence avec votre positionnement et vos valeurs.

2. Conditions de paiement et timing d'encaissement

Question : Quand et comment nos clients (ou financeurs) paient-ils réellement?

Vous décrivez ici les modalités concrètes de paiement : acomptes, facturation à délai, abonnements prépayés, jalons contractuels, dons récurrents, ainsi que la fréquence des retards ou impayés. Ce bloc met en évidence le décalage éventuel entre chiffre d'affaires signé et argent réellement encaissé. Il sert de base pour anticiper les besoins de trésorerie et réfléchir à d'éventuels ajustements de conditions.

3. Réurrence et prévisibilité

Question : Quelle part de nos revenus est récurrente et prévisible?

Ce bloc vous amène à classer vos revenus entre flux récurrents et stables, récurrents mais conditionnels, et revenus ponctuels. Pour chaque catégorie, vous identifiez ce qui garantit la stabilité (contrats, fidélité, financements pluriannuels) ou au contraire la fragilise (dépendance à un financeur, saisonnalité, turn-over client). Vous obtenez ainsi une vision plus fine de la sécurité de votre modèle dans le temps.

4. Évolution et croissance attendue

Question : Comment nos revenus vont-ils évoluer dans 1-3-5 ans, et grâce à quels leviers ?

Ce bloc vous pousse à projeter l'évolution de chaque source de revenus en identifiant les leviers de croissance ou de stabilisation (nouveaux clients, augmentation de prix, nouvelles offres, nouveaux canaux, expansion géographique) et les limites plausibles. Vous pouvez esquisser des ordres de grandeur à 1, 3 et 5 ans, en reliant ces perspectives aux capacités opérationnelles et aux contraintes de votre environnement.

Conseils d'utilisation

- Commencez par cartographier les sources de revenus avant de travailler sur la tarification et le timing d'encaissement.
- Utilisez des ordres de grandeur plutôt que chercher la précision absolue : l'objectif est la structure, pas le tableau comptable.
- Faites l'exercice avec les personnes en charge à la fois du terrain, de la finance et de la stratégie pour croiser les regards.

- Repérez les risques de concentration (dépendance à une seule prestation, un gros client ou un financeur) et notez-les explicitement.
- Revenez régulièrement sur ce canevas lorsque vous lancez de nouvelles offres, changez de tarification ou renégociez des contrats.

Parcours de réflexion suggéré

Le canevas peut se remplir bloc par bloc, mais il devient plus éclairant si vous l'utilisez comme un chemin qui va des flux actuels vers la trajectoire future.

1 : Commencer par la photo actuelle des revenus

Commencez par les Sources de revenus puis la Répartition par prestation. Vous clarifiez ainsi d'où vient réellement l'argent aujourd'hui, sous quelles formes et quelles offres portent le plus votre chiffre d'affaires.

2 : Interroger ensuite la logique de prix

Poursuivez avec le bloc Tarification. À partir de la photo des revenus, vous explicitez comment vos prix sont construits, sur quelles références ils s'appuient et en quoi cette logique est cohérente (ou non) avec votre positionnement et vos publics.

3 : Relier revenus signés et trésorerie réelle

Travaillez ensuite les Conditions de paiement et le timing d'encaissement. Vous mettez en lumière l'écart éventuel entre ce qui est vendu et ce qui est effectivement encaissé, ce qui permet d'anticiper les besoins de trésorerie et d'identifier les marges de manœuvre sur les modalités de paiement.

4 : Évaluer la solidité dans le temps

Terminez par les blocs Récurrence et prévisibilité puis Évolution et croissance attendue. Vous distinguez ce qui est stable de ce qui est fragile, puis vous projetez comment les différentes sources de revenus pourraient évoluer à 1-3-5 ans et avec quels leviers. Cela vous donne une base solide pour décider ensuite des priorités de développement ou de sécurisation de votre modèle de revenus.

Prolongement dans la plateforme

Cette fiche vous offre une vue d'ensemble du canevas « Modèle de revenus » et de la manière de renseigner chacun de ses blocs. Dans la plateforme, vous pouvez approfondir ce travail grâce aux textes d'aide détaillés, aux autres canevas financiers (coûts, investissements, financement) et à une exploration progressive de la cohérence globale de votre modèle économique.

1. Allez sur <https://coach.my-sbm.ch/>
2. Créez votre compte
3. Utilisez le menu « Modélisation » et poursuivez votre exploration