



## Alex Osterwalder

AUTEUR/AUTRICE · CHEF D'ENTREPRISE

La plupart des organisations sont capables de définir une stratégie d'innovation. Mais rares sont celles qui parviennent à la mettre en œuvre de manière systématique parallèlement à leurs activités génératrices de revenus. Le véritable problème est d'ordre structurel : sans un langage commun et une méthode éprouvée permettant de mener de front l'exploration et l'exploitation, l'innovation reste une priorité sur le papier et une considération secondaire dans la pratique. Les dirigeants finissent par financer des initiatives ponctuelles plutôt que de gérer un portefeuille de projets, et ne s'en rendent compte que lorsqu'il est trop tard.

Alex Osterwalder, co-créateur du Business Model Canvas et fondateur de Strategyzer, aide les entreprises bien établies à mettre en place les outils structurés et le langage commun nécessaires pour concevoir, tester et gérer de nouveaux modèles économiques sans compromettre ceux qui génèrent déjà des bénéfices.

### biographie de Alex Osterwalder 2026

#### Pourquoi les entreprises font appel à Alex Osterwalder

- Le Business Model Canvas est ce qui se rapproche le plus d'un langage universel en matière de stratégie : lorsqu'Osterwalder le présente, il apporte toute la profondeur intellectuelle de l'ontologie doctorale sur laquelle il repose, et non un résumé vulgarisé du travail de quelqu'un d'autre.
- Le cadre de l'« *entreprise invincible* » apporte aux équipes de direction une réponse concrète et vérifiable à une question que la plupart des consultants en stratégie laissent en suspens : comment gérer un portefeuille de modèles économiques qui explore de nouvelles sources de croissance tout en préservant les revenus existants.
- Le Value Proposition Canvas fournit un diagnostic précis pour l'un des échecs les plus courants et les plus coûteux de l'innovation en entreprise : créer quelque chose dont les clients n'ont pas réellement besoin.
- Les cadres de travail de Strategyzer ont été déployés chez Mastercard, Merck, Microsoft, Nestlé et Colgate-Palmolive ; Osterwalder apporte aux praticiens la preuve de ce qui fonctionne à l'échelle de l'entreprise, et pas seulement de ce qui fonctionne en théorie.
- Son classement constant dans le top 10 de cinq classements mondiaux Thinkers50 consécutifs (2015-2025), ainsi que ses deux Thinkers50 Strategy Awards, offrent aux conseils d'administration une confirmation indépendante de sa position dans le domaine.

#### DISPONIBLE POUR

- Cours en ligne
- Intervention
- Participation à des panels
- Programme de développement organisationnel

#### IES THÈMES D'INTERVENTION DE ALEX

- Esprit d'entreprise
- Expérience client et marketing
- Innovation de modèles économiques
- Planification de scénarios et prospective stratégique
- Stratégie et croissance d'entreprise

**LANGUES:** Anglais

## Faits marquants de sa biographie

- Fondateur et PDG de Strategyzer ; cofondé en 2010 à la suite du succès de *Business Model Generation*
- Co-créateur, avec Yves Pigneur, du Business Model Canvas, du Value Proposition Canvas et du Business Portfolio Map
- *Business Model Generation* (2010) : best-seller international, plus de 5 millions d'exemplaires vendus, traduit dans près de 40 langues
- Classé régulièrement dans le top 10 mondial du Thinkers50 lors de cinq classements biennaux (2015-2025) ; deux fois lauréat du Thinkers50 Strategy Award
- Professeur invité à l'IMD ; codirige le programme « *Driving Strategic Innovation* » avec le MIT Sloan
- Lauréat du premier Innovation Luminary Award de l'UE (2013) ; a présidé le Drucker Forum (2019)
- Collaborateur de la Harvard Business Review ; titulaire d'un doctorat de HEC Lausanne, avec une thèse sur l'ontologie des modèles d'entreprise

## Biographie

Le Business Model Canvas n'était pas un simple exercice de simplification. Il est issu d'une recherche doctorale menée à HEC Lausanne sur l'ontologie formelle des modèles d'entreprise : une tentative rigoureuse visant à fournir aux organisations une architecture conceptuelle commune sur la manière dont la valeur est créée, fournie et capturée. La thèse d'Alex Osterwalder, dirigée par Yves Pigneur, est devenue le fondement intellectuel d'un outil désormais utilisé par des millions de professionnels dans des entreprises telles que Microsoft, Nestlé, Mastercard et Merck.

Publié en 2010 et co-créé avec la contribution de 470 professionnels issus de 45 pays, « *Business Model Generation* » a transposé cette architecture dans un format directement exploitable par les équipes de direction. Vendu à plus de cinq millions d'exemplaires dans près de 40 langues, cet ouvrage a comblé une lacune spécifique : les organisations pouvaient articuler leur modèle existant, mais ne disposaient d'aucune méthode commune pour en concevoir ou en tester un nouveau. Le Value Proposition Canvas a approfondi le système en isolant le point de défaillance le plus courant : l'absence d'adéquation réelle entre ce qu'une organisation construit et ce dont ses clients ont réellement besoin.

*The Invincible Company* a étendu ce cadre au domaine du portefeuille. L'argument est concret : les grandes organisations échouent non pas parce qu'elles manquent d'intention d'innovation, mais parce qu'elles ne disposent d'aucun mécanisme structurel permettant de mener simultanément exploration et exploitation. La réponse d'Osterwalder est une approche de portefeuille rigoureuse : une gouvernance distincte, des indicateurs distincts et une logique distincte, qui rendent la tension entre l'activité existante et celle de l'avenir gérable plutôt que paralysante.

En tant que fondateur et PDG de Strategyzer, professeur invité à l'IMD et classé parmi les 10 meilleurs penseurs du Thinkers50 lors de cinq classements consécutifs, Osterwalder occupe une position rare : celle de l'initiateur d'une méthodologie désormais standard dans tous les secteurs, qu'il continue d'étendre et de tester en conditions réelles au sein d'organisations. Une discussion au sein du conseil d'administration sur la stratégie de croissance, la gouvernance de l'innovation ou la résilience des modèles d'affaires bénéficie directement de cette combinaison.

## Principaux thèmes d'intervention

- Innovation et conception de modèles économiques
- Conception de la proposition de valeur et adéquation avec le client
- Gestion du portefeuille d'innovation
- La tension entre exploration et exploitation dans les organisations établies
- Test et validation de nouvelles idées commerciales
- Stratégie et gouvernance de l'innovation d'entreprise
- Mise en œuvre de la stratégie par le biais de la réflexion sur les modèles économiques

## Idéal pour

- Les PDG et les équipes de direction qui cherchent à développer la croissance au-delà de l'activité principale
- Directeurs de la stratégie et responsables de l'innovation d'entreprise
- Les responsables de la transformation et du développement commercial au sein de grandes organisations
- Les participants à des conférences axées sur la stratégie de croissance, l'innovation et le renouvellement des modèles économiques

## Résultats attendus

- Une compréhension pratique du Business Model Canvas et des outils associés, ainsi que de la manière de les appliquer aux défis stratégiques concrets
- Un cadre permettant de distinguer la gestion d'un modèle économique existant de la création d'un nouveau modèle, ainsi que la logique organisationnelle requise pour les deux
- Des méthodes pratiques pour tester des idées commerciales avant d'y consacrer des ressources importantes
- Une vision claire de ce qu'implique réellement une approche de portefeuille en matière d'innovation, tant sur le plan structurel que de gouvernance
- Un langage diagnostique plus précis pour identifier les cas où les propositions de valeur ne répondent pas aux besoins réels des clients

## Alex Osterwalder's 2026 talks & topics

### Construisez-vous un moteur de croissance

Une session pratique consacrée à la conception et au renforcement des modèles économiques qui soutiennent une croissance durable.

#### Points clés à retenir :

- Une compréhension claire des principes de l'innovation en matière de modèles d'affaires et de la méthodologie Canvas
- Des approches structurées pour créer et affiner les moteurs de croissance au niveau de l'unité opérationnelle ou de l'entreprise
- Des cadres pratiques pour aligner la stratégie sur la conception du modèle économique

---

## Conception de la proposition de valeur : susciter l'intérêt de vos clients

Une analyse approfondie de la manière de concevoir des propositions de valeur qui répondent aux besoins réels des clients, et de la manière de vérifier si c'est bien le cas.

### Points clés à retenir :

- Des outils précis pour définir et articuler la valeur client à l'aide du Value Proposition Canvas
- Méthodes pour aligner les produits et services sur les tâches, les difficultés et les avantages réels des clients
- Approches pratiques pour identifier et corriger les défaillances des propositions de valeur avant leur mise sur le marché

---

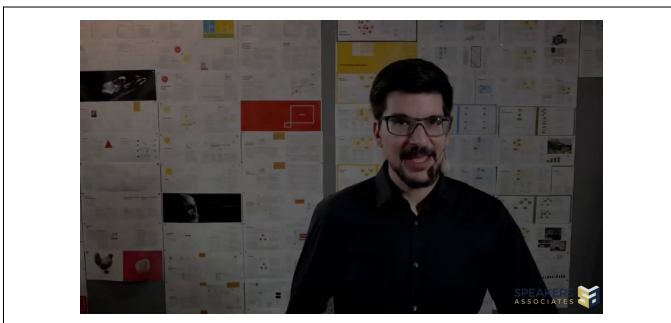
## Culture de l'innovation : gérer et innover en même temps

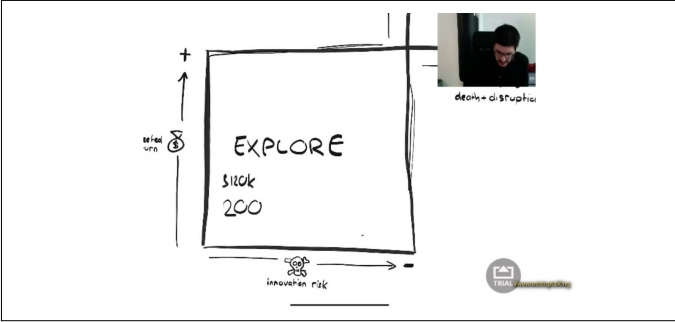
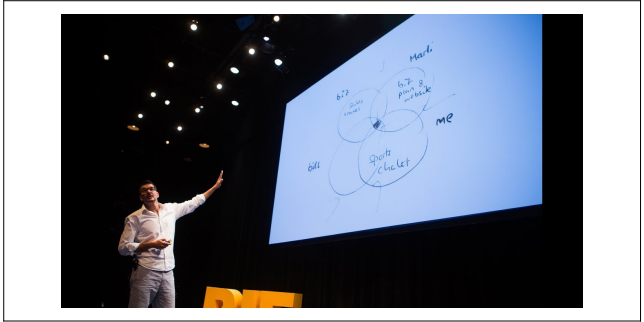
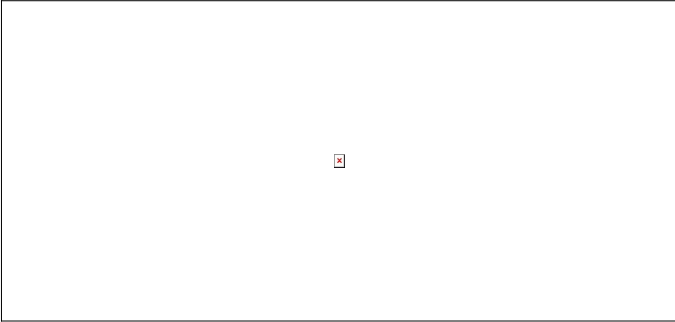
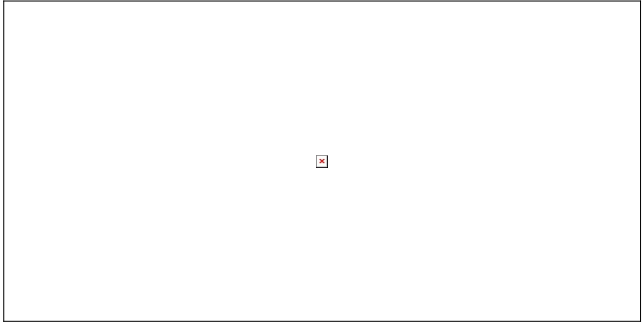
Une analyse de la manière dont les organisations peuvent maintenir leur performance opérationnelle tout en développant une véritable capacité d'innovation.

### Points clés :

- Un cadre clair pour gérer la tension structurelle entre exploitation et exploration au sein des grandes organisations
- Des approches de gouvernance et de gestion de portefeuille pour soutenir l'innovation parallèlement aux activités principales
- Des méthodes pratiques pour ancrer une culture de l'innovation sans perturber les performances existantes

## Alex Osterwalder's Videos





### Alex Osterwalder's 2026 speaking fees

Les frais spécifiques sont compris dans les fourchettes indiquées. Celles-ci sont présentées à titre indicatif et peuvent être modifiées sans préavis.

	EUR	GBP	USD
<b>Pays d'origine</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Asie-Pacifique</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Europe</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Moyen-Orient et Afrique</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Amérique du Sud</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Royaume-Uni</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Côte Est des Etats-Unis</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire

<b>Côte ouest des États-Unis</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Virtuel</b>	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000