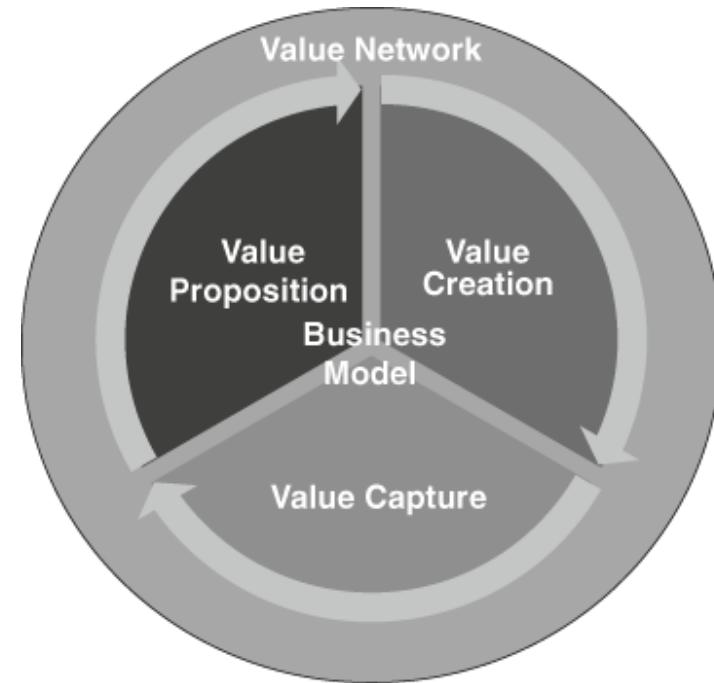


# Délivrab GEA Creativ'IUT

Lionel Maltese

Par email [lionel.maltese@univ-amu.fr](mailto:lionel.maltese@univ-amu.fr)

19 décembre 2025



- ▶ Who are your customers and what do they value?
  - Target customers
  - Solutions
- ▶ How is the value chain configured?
  - Production
  - Inventory
  - Distribution
- ▶ What is the economic logic of making a return?
  - Revenue and cost architecture
  - Financing
- ▶ What is the role in the value network?
  - Partners
  - Complementarities

# Roadmap stratégique : création d'activité

- Evaluation
- **Organisation**
- Mise en œuvre



# Evaluation

## OFFRE:

- Proposition de valeur pour les clients (outputs commerciaux)
- Segmentation marketing : cibles commerciales incluant utilisateur/payeur/prescripteur/canaux de communication

## INTERNE :

- Identification ressources & compétences (inputs)
- **Evaluation VRIO (cf stratégie)**

## EXTERNE

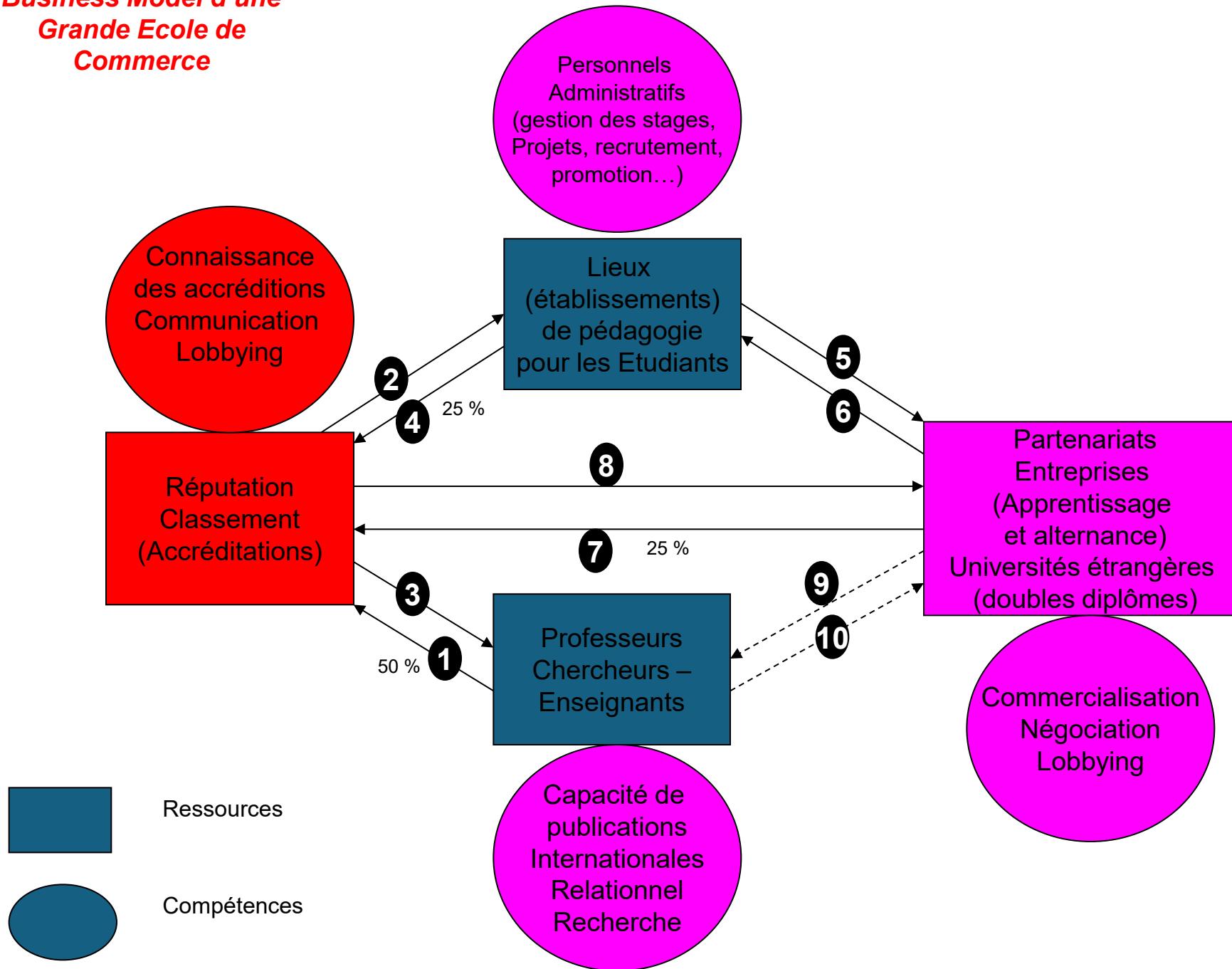
- MACRO ENVIRONNEMENT **PESTEL (cf stratégie)**
- MICRO ENVIRONNEMENT : **5-6 Forces PORTER (cf stratégie)**



# Organisation

- Description du Business Model
  - CANVAS
- BOITE NOIRE:  
→ Configuration (Orchestration) ressources et compétences : agencement des actifs

## **Business Model d'une Grande Ecole de Commerce**





# Mise en œuvre

- Budget prévisionnel de lancement de l'activité (Cash In / Cash out)
- Organisation des ressources humaines :
  - Internalisation (salaires)
  - Externalisation ( prestations)
- Perspectives commerciales :
  - exploitation – diversification – portefeuille d'activités