

Management d'activités : Business Model
BUT 2^{ième} année – Parcours GEMA

SEANCE 1

<http://lionelmaltese.fr>

@lionelmaltese

Lionel Maltese

Maître de Conférences Aix Marseille Université

CERGAM / Université Laval Québec

Professeur Associé Kedge Business School

Entrepreneur Sport Business



MYLES POLLARD XAVIER SAMUEL SAM WORTHINGTON

Inspired by Actual Events

Ressource R3.GEMA.14 : Management d'activités : Business Model

- **Compétence ciblée :**
 - Concevoir la stratégie de création de valeur
- **SAÉ au sein de laquelle la ressource peut être mobilisée et combinée :**
 - **SAÉ 3.GEMA.02 | De la recherche de l'idée à la création d'activité à l'aide d'un Business Model**
 - **SAÉ CreativeIUT - Chimie**
 - PORTFOLIO | Portfolio
- **Descriptif :**
 - Business Model
 - Mettre en œuvre des méthodes agiles
 - Construire une étude de marché
 - Mettre en œuvre un business model
 - Mesurer les risques



ORGANISATION DES SÉANCES

GEMA — FORMATION INITIALE & ALTERNANCE



01 APPRENDRE

3 SÉANCES

1. Compétences & Business Model
2. Business Model & création d'activités
3. Business Model & évaluation d'activités



02 CONSTRUIRE

4 × 2 h

ATELIERS EN GROUPE

Création du Business Model



03 ÉVALUER

2 × 2 h

ÉVALUATIONS

- Évaluation du Business Model
- Présentation du Business Model

LIONEL MALTESE

ENSEIGNANT-CHERCHEUR • RESPONSABLE ACADÉMIQUE • ENTREPRENEUR



01 ENSEIGNER & RECHERCHER

Depuis 2001

Stratégie • Entrepreneuriat
Marketing & management du sport

AMU — IUT • IAE • Droit
KEDGE Business School
Université Laval — Québec



02 PILOTER

- Chef du département GEA Marseille
- Co-responsable GEMA
- Direction des études BUT 2
- Responsable de l'alternance
- Création et direction de formations
- Relations internationales



03 ENTREPRENDRE & CONSEILLER

Depuis 1999

- Stratégie & marketing sportif
- Circuits ATP & WTA
- Open 13 • Open de Lyon
- FFT • BNP Paribas
- OM • PSG
- FIBA 3×3 World Tour Marseille

À L'INTERFACE DE LA RECHERCHE, DE LA FORMATION ET DU SPORT BUSINESS

Proposition / Création / Captation : CLIENTS



BNP PARIBAS



VOTRE
EXPÉRIENCE
AU PARC DES
PRINCES

DYNAMIC CAPABILITIES & strategic management

Organizing for Innovation and Growth

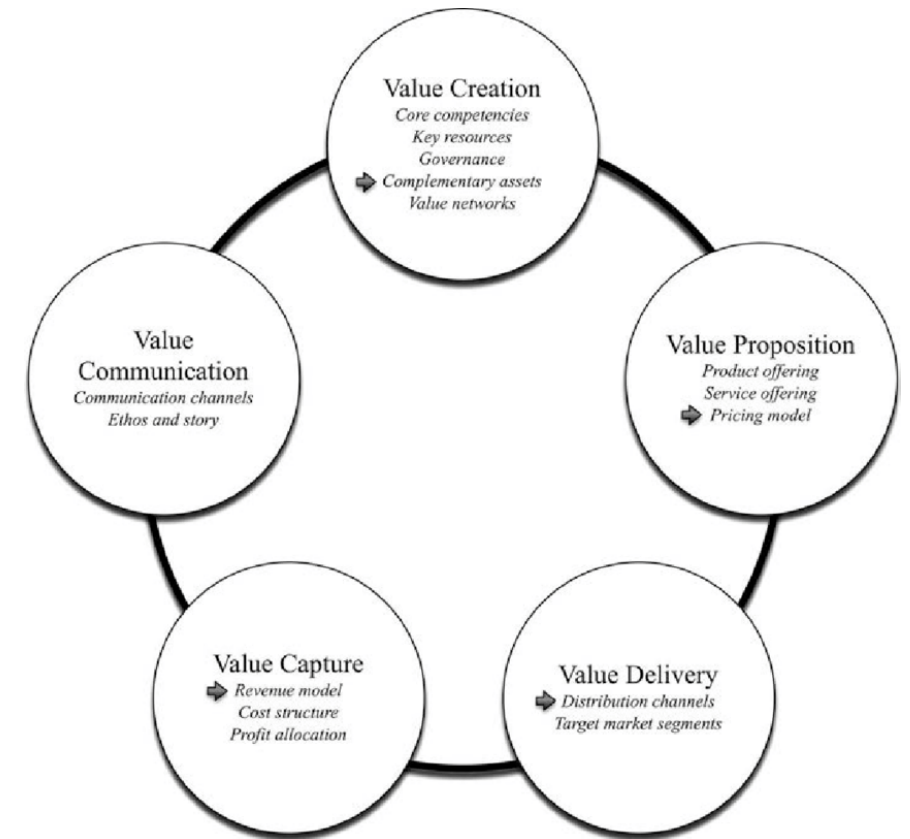
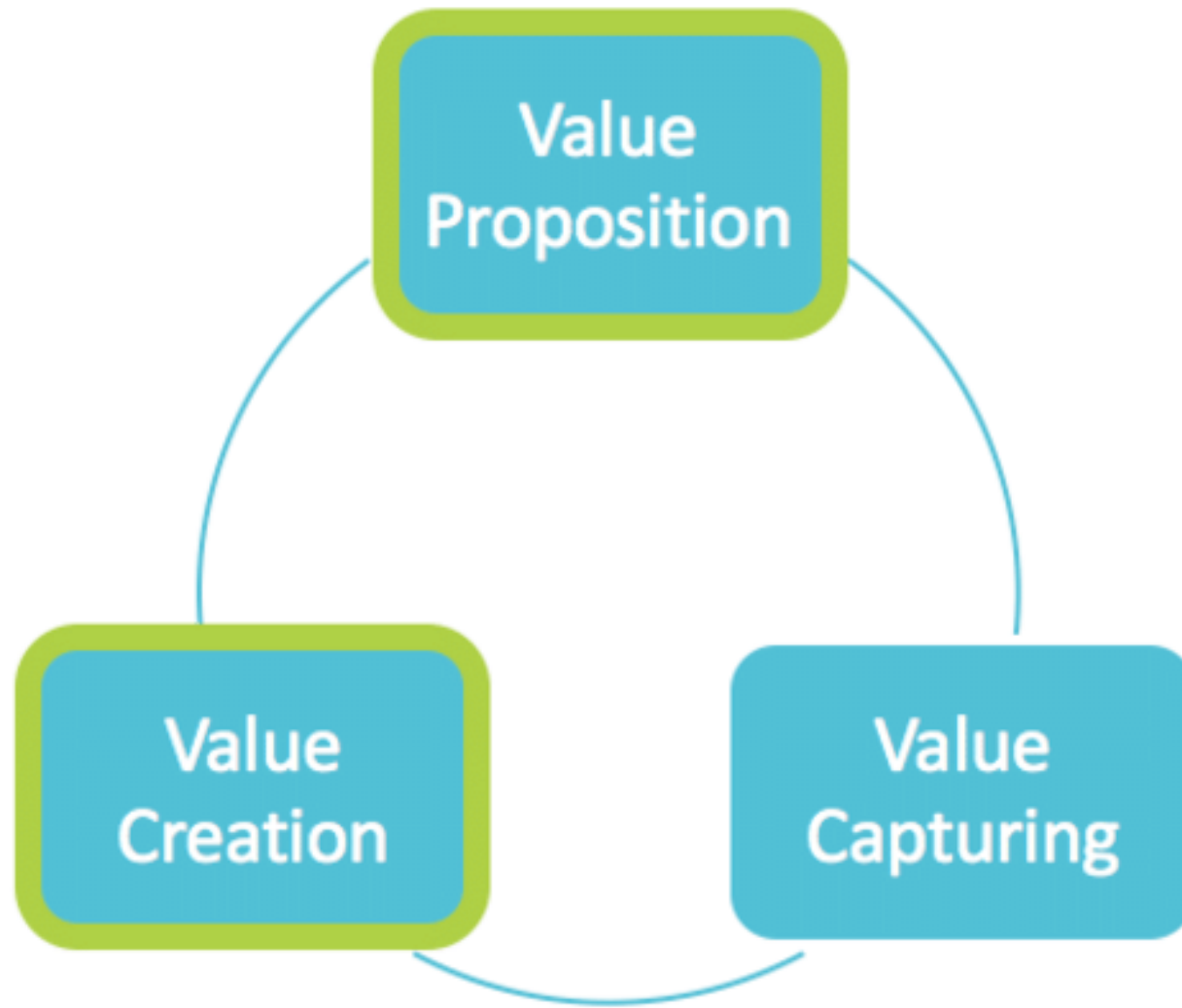
With a new preface by the author

DAVID J. TEECE

Proposition / Création / Captation : COMPETENCES



- Conseil Stratégie / Délégation Managériale
- Activation / Commercialisation
- Production / Gestion fournisseurs IT
- Droits TV – Betting / Négociation
- Organisation sportive / Conciergerie Joueurs
- Organisation / Recrutement / Management
- Audit Business Models / Management des Compétences
- Fan Expérience / Connaissance Clients
- Relations Publiques / Hospitalité Management
- ...





Et vous ?

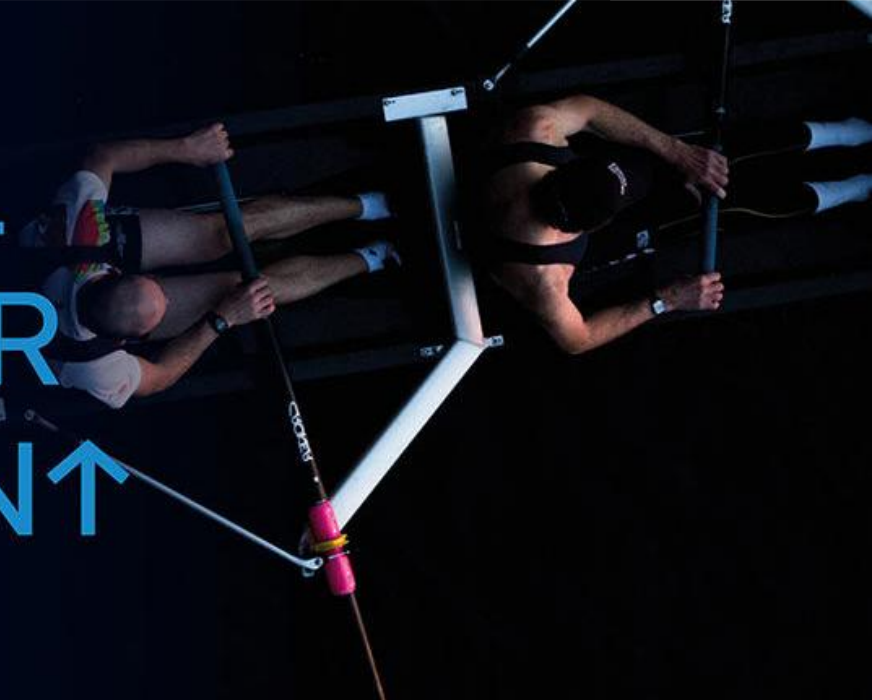




Master of Science (MSc): International Sport & Event Management



OFFICIAL SPONSOR OF TALENT



Diapositive 10 de 21

Taper ici pour rechercher

+30

AB

BX

AG

RA



Thibaut Stym-Poppe (invite)

POUPEAU Arnaud

Pierre (invite)

Perrine (invite)



Emilie Llorens







Science

Plasma Membranes

10/10

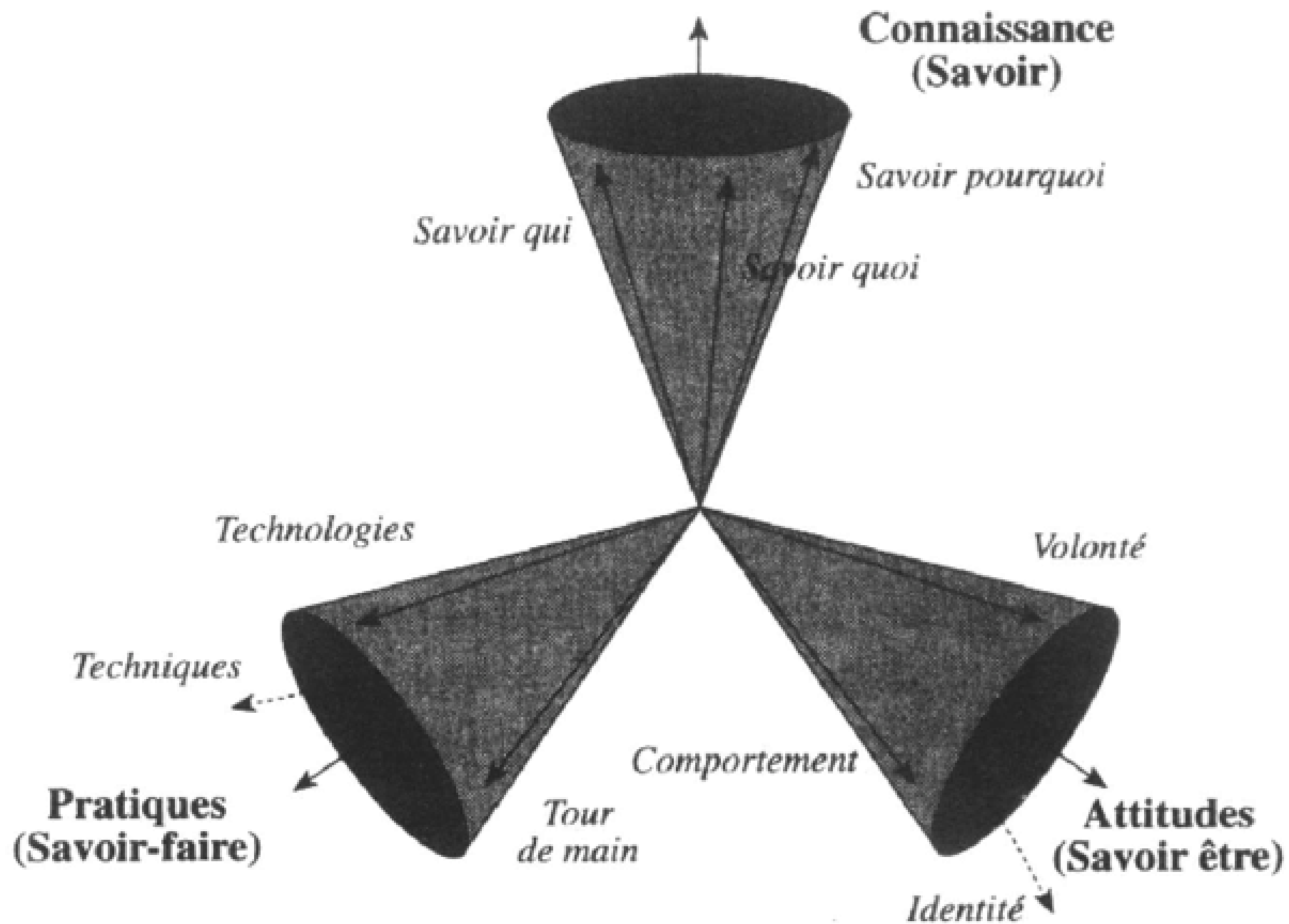
Cellular











L'âge de l'entrepreneur

Facteur de réussite ou non ?



XERFI Canal

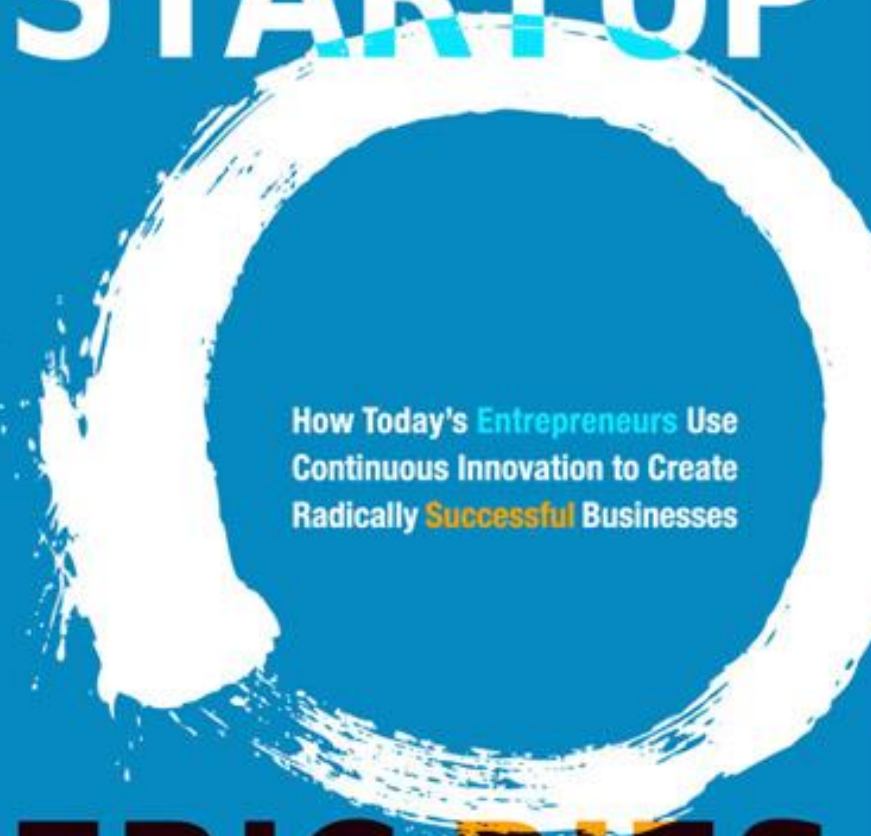
Et si la chance
était une
compétence ?

par [François Jais](#) / [XERFI](#)

STRATÉGIE &
MANAGEMENT

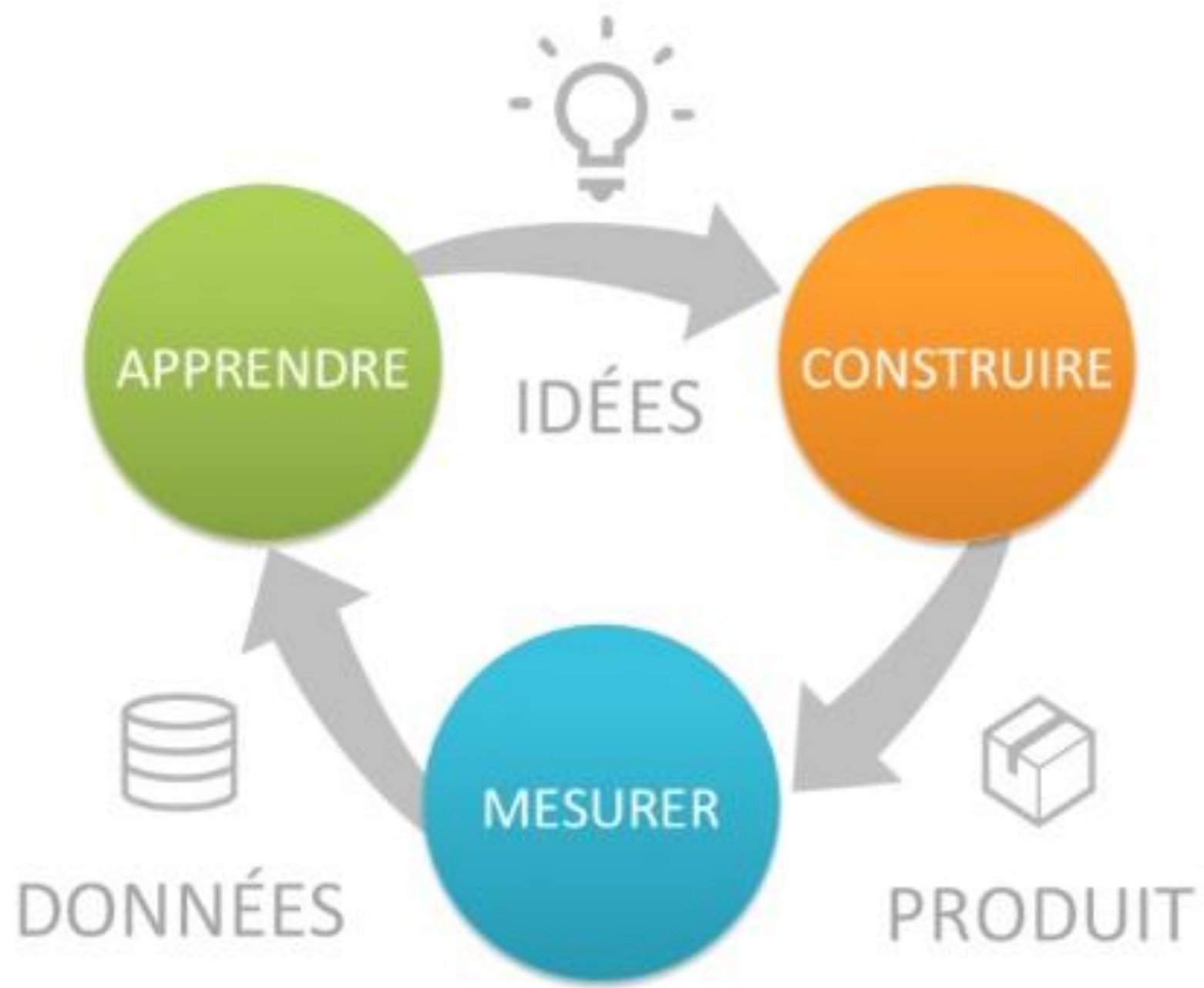


THE LEAN STARTUP



How Today's **Entrepreneurs** Use
Continuous Innovation to Create
Radically **Successful** Businesses

ERIC RIES



XERFICanal

La vogue du Lean startup, au risque de tuer les idées nouvelles

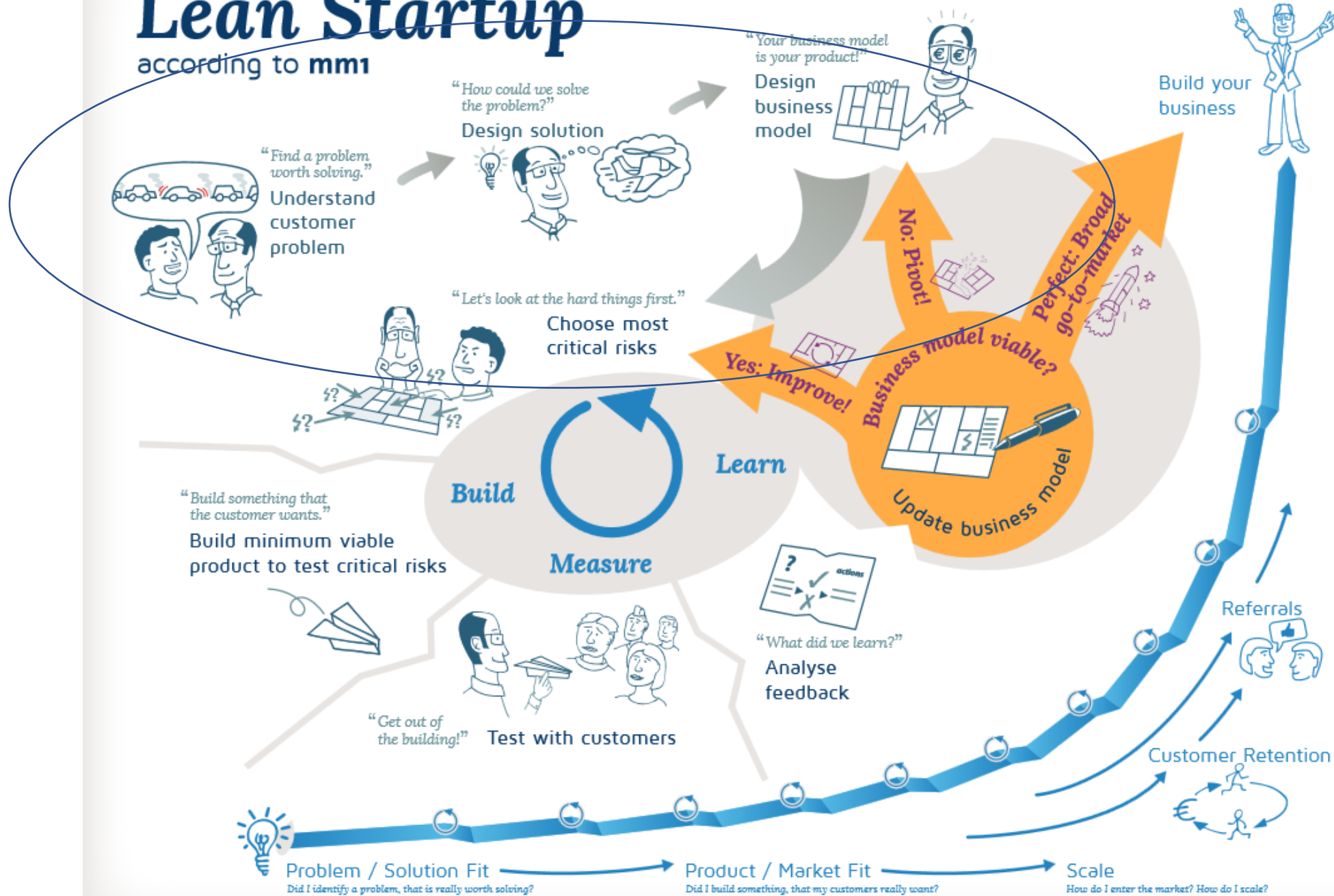
par Jérôme Barthélemy

STRATÉGIE & MANAGEMENT



Lean Startup

according to mm1



mm1

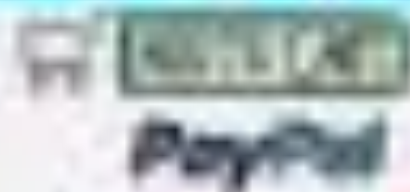
The consulting for Connected Business
Believing in Design Thinking, Lean Thinking and Agile Doing.
Contact us: office@mm1.com
www.mm1.com

© 2014 mm1 Consulting & Management (Pvt) Ltd.
You may freely copy and distribute this poster, but you must not modify it.
MM1 1001 2014. CC BY-NC-SA.

Lean Startup



Entrepreneur



Une philosophie
adoptée par les
plus grandes boîtes



Zappos





CREER

LES CONDITIONS
DE LA "CHANCE"

VIGILANCE

ANTICIPATION



Des idées, tout le monde en a. Souvent les mêmes. Ce qu'il faut, c'est savoir s'en servir.

(Coluche)

qqcitations.com

L'idée ?

XERFI Canal

**Idées bancales
et bébés moches
pour stimuler
la créativité**

par Isabelle Sarré

**STRATÉGIE &
MANAGEMENT**



The Elements of Value Pyramid

Products and services deliver fundamental elements of value that address four kinds of needs: functional, emotional, life changing, and social impact. In general, the more elements provided, the greater customers' loyalty and the higher the company's sustained revenue growth.

SOCIAL IMPACT



Self-transcendence

LIFE CHANGING



Provides hope



Self-actualization



Motivation



Heirloom



Affiliation/belonging

EMOTIONAL



Reduces anxiety



Rewards me



Nostalgia



Design/aesthetics



Badge value



Wellness



Therapeutic value



Fun/entertainment



Attractiveness



Provides access

FUNCTIONAL



Saves time



Simplifies



Makes money



Reduces risk



Organizes



Integrates



Connects



Reduces effort



Avoids hassles



Reduces cost



Quality



Variety



Sensory appeal



Informs

