

<http://lionelmaltese.fr>

@lionelmaltese

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

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

Lionel Maltese

Maître de Conférences Aix Marseille Université CERGAM / Université Laval Québec

Professeur Associé Kedge Business School

Entrepreneur Sport Business

Les exemples de modèles économiques

* **Stewardship**

Coopération, Patrimoine, Réserve
Financement (Assurance, Assurance)

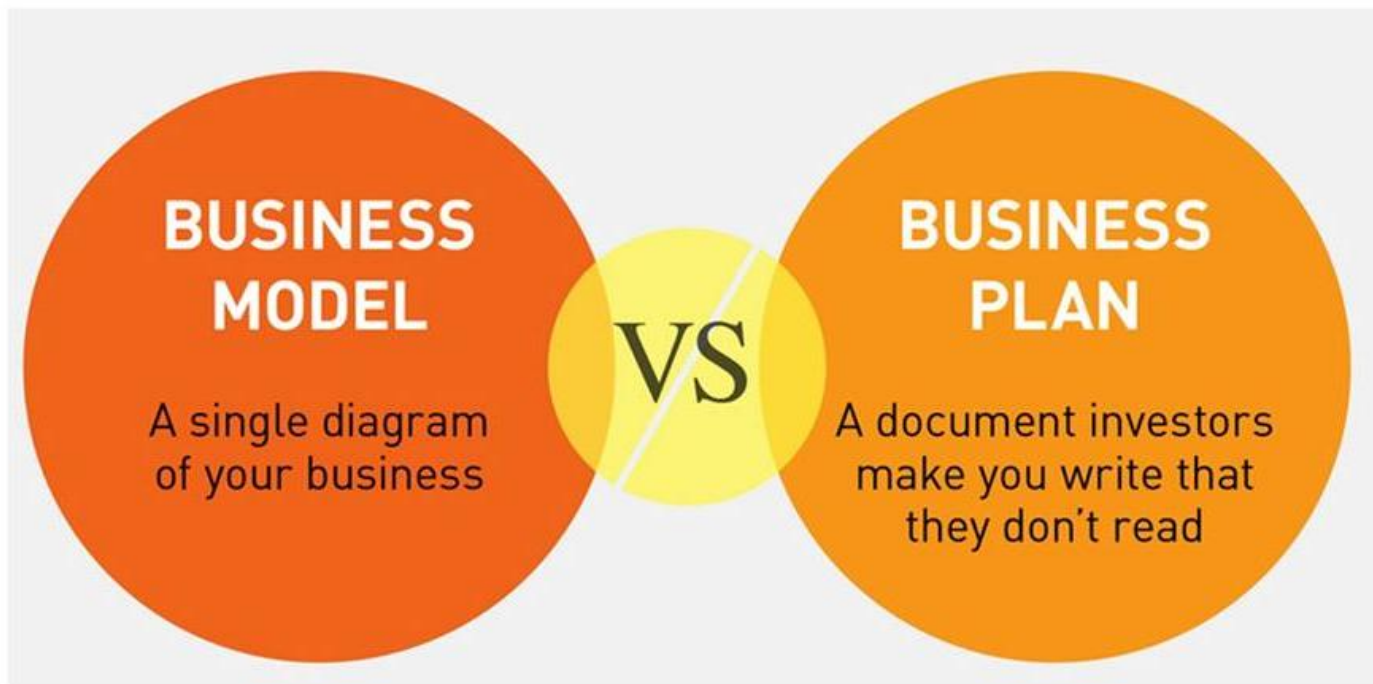
* **Capitalisme**

Régulation, ordre, Capital
Marché, État, Économie

* **Hypomarchisme**

État, Économie, Économie, Économie
Économie, Économie

Business Model & Business Plan



- Business Model ou Modèle économique n'est pas un Business Plan (semestre 4)
- Le Business Plan est un document détaillé incluant des projections financières, généralement utiles pour convaincre les prêteurs ou investisseurs

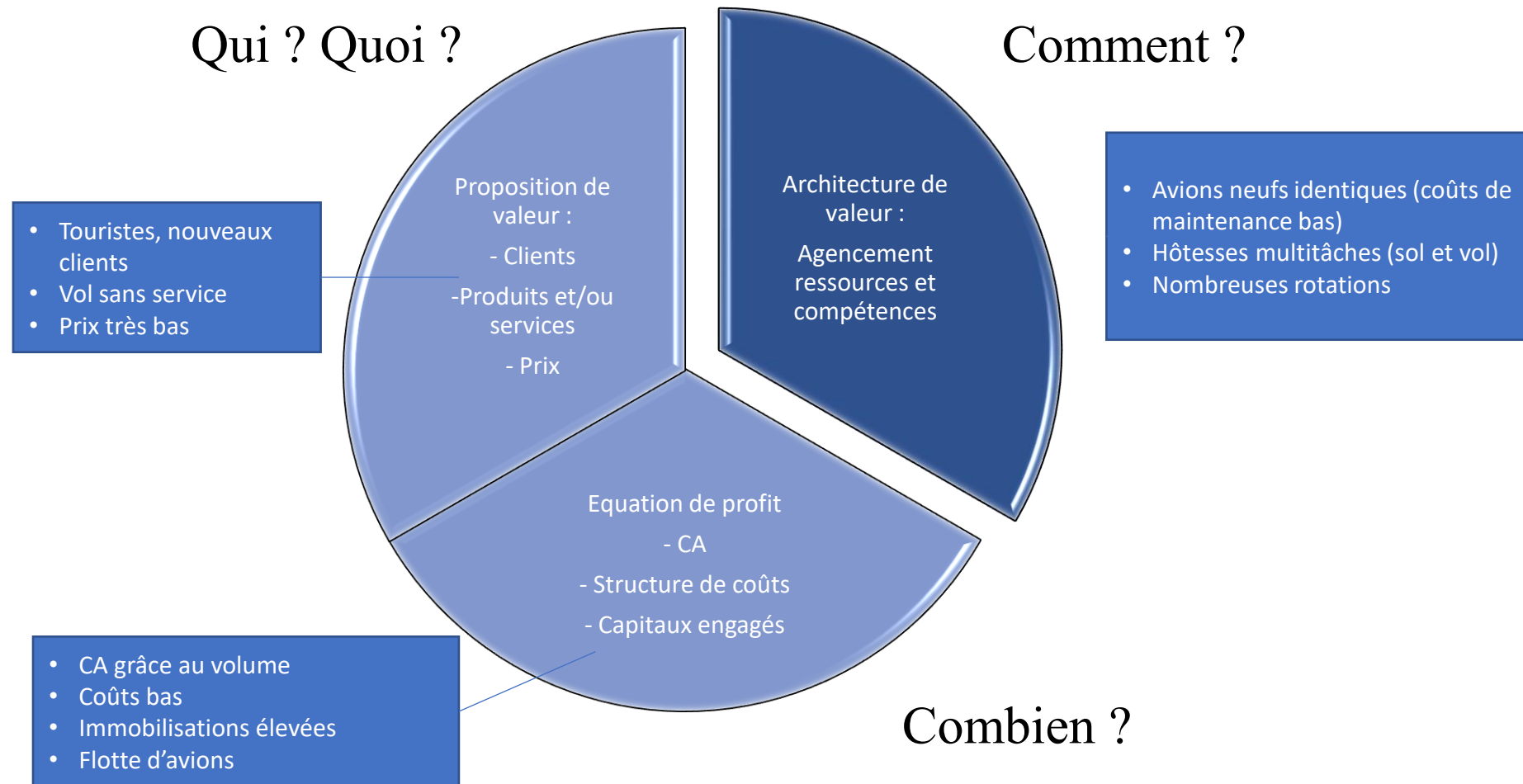
Business Model

(Lhemann-Ortega et al., 2017)

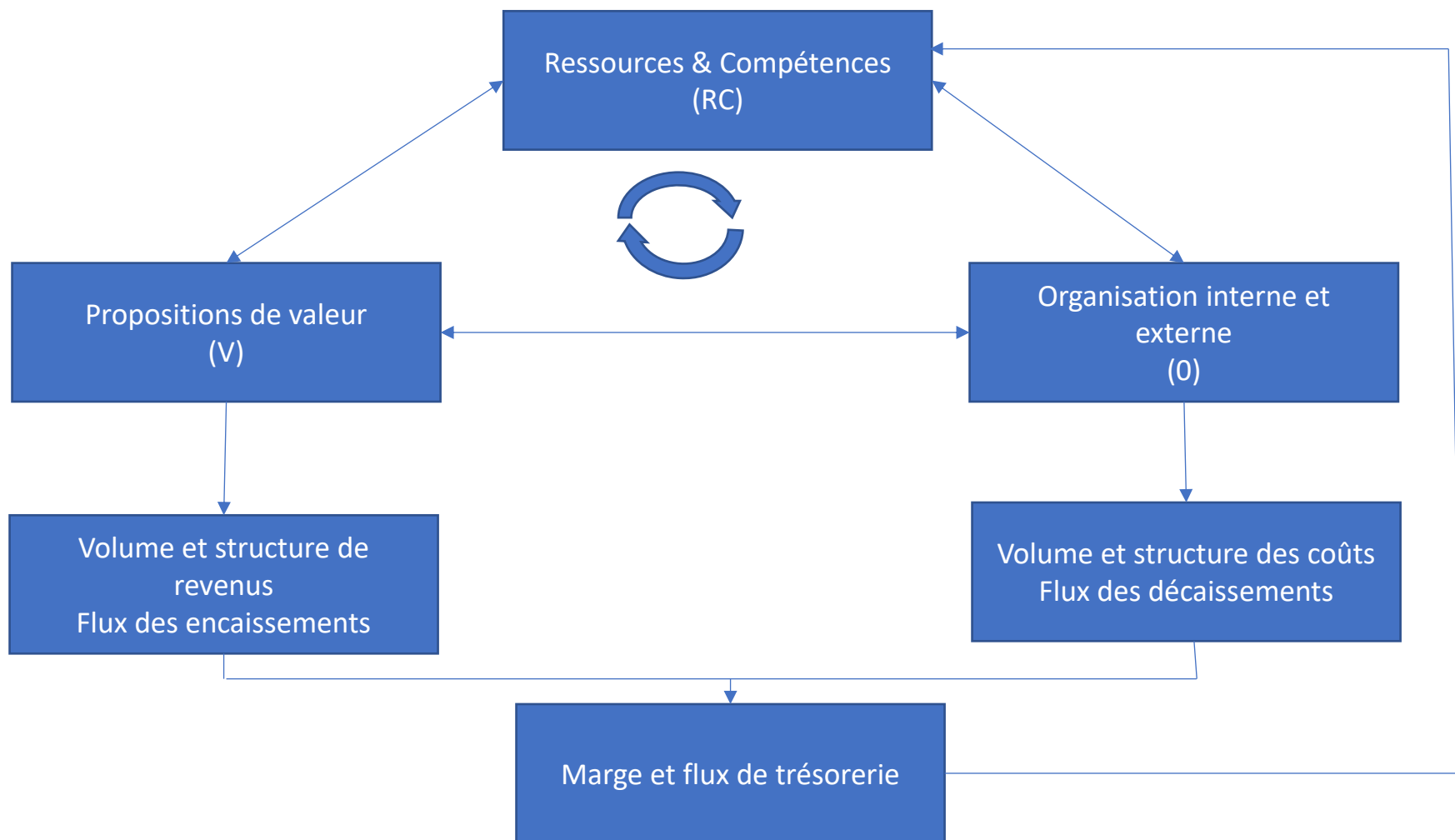
- Le business model se définit comme la description des mécanismes permettant à une entreprise de générer des profits.
- Il s'articule autour de 3 piliers :
 - Proposition de Valeur
 - Architecture de Valeur
 - Equation de Profit



Exemple d'une compagnie aérienne low-cost



Modèle RCOV (Demil, Lecoq, Warnier)

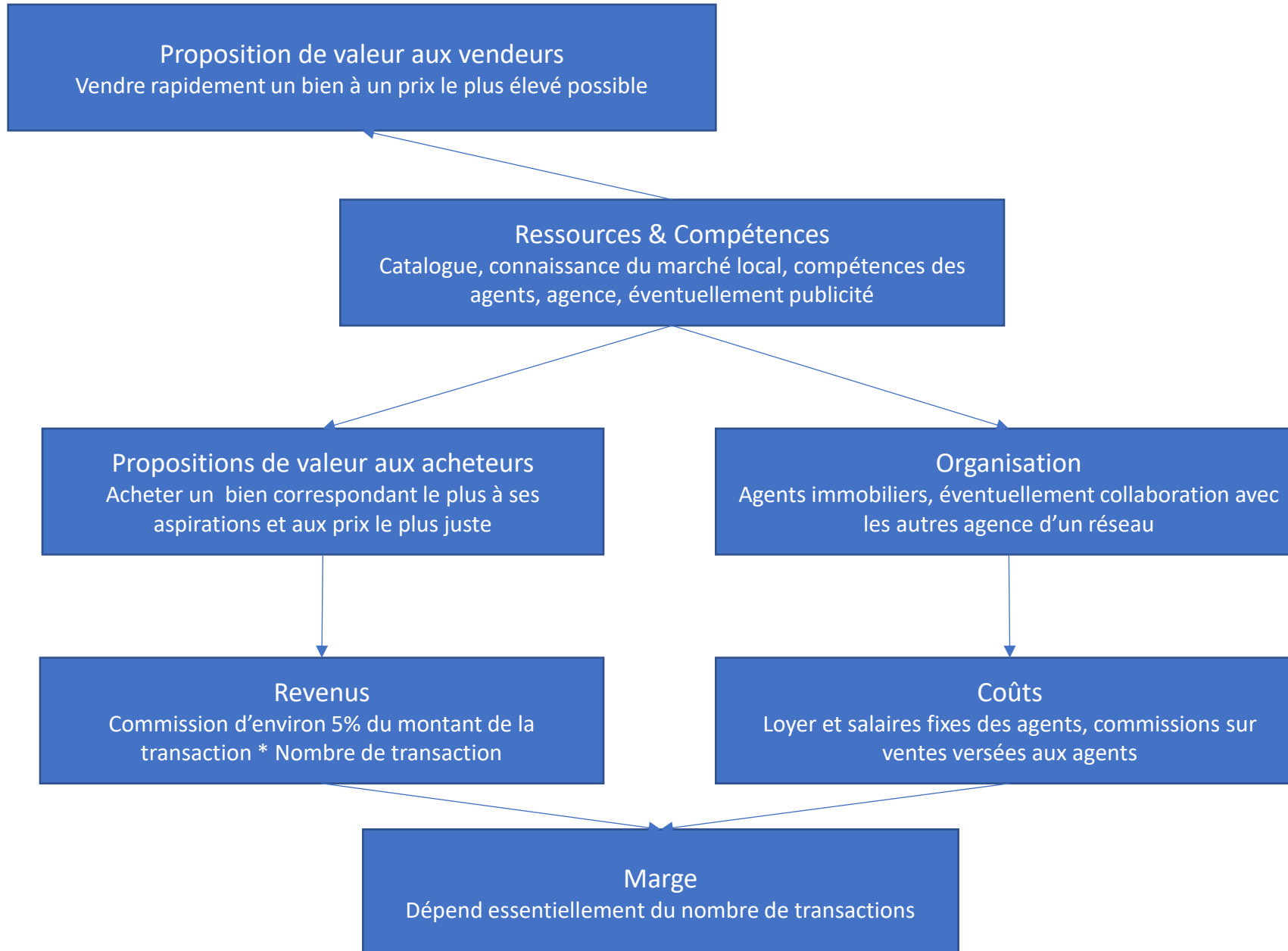


Propositional
Value



Products, business strategies, price, taxation,
distribution...

Le BM des agences immobilières

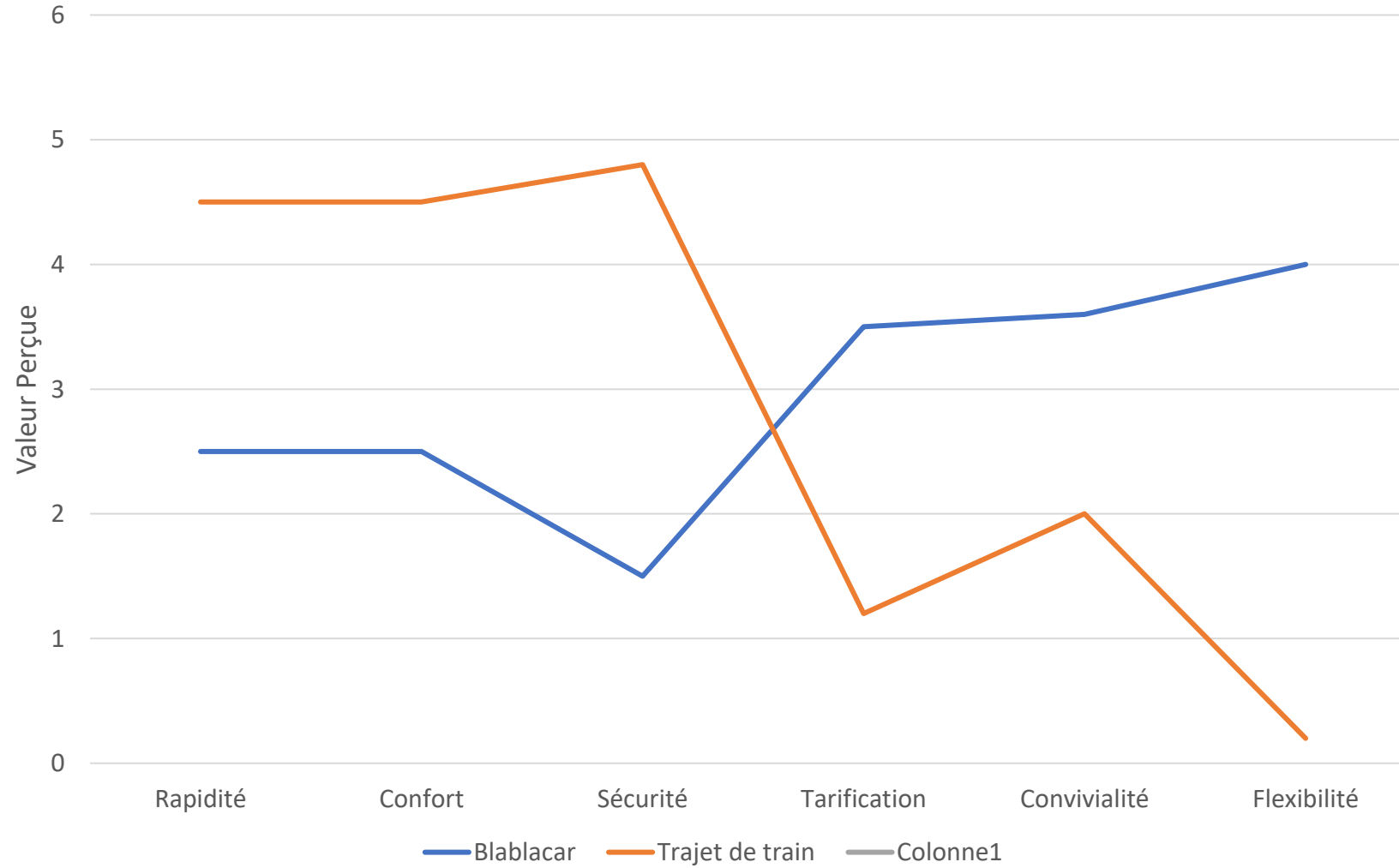


La Proposition de Valeur

- Quoi : qu'est ce que vend l'entreprise, à quel prix et à qui ?
- Clients :
 - L'utilisateur
 - Le payeur
 - Le prescripteur
- Courbe de valeur : définir les attentes (besoins) clients / comparaison des critères de décisions des clients (attributs)

Type de client	Utilisateur	Payeur	Prescripteur
Industrie pharmaceutique	Patient	Sécurité Sociale et mutuelle	Médecin Pharmacien
Moteur de recherche	Internaute	Annonces publicitaires	-
Abribus	Société de bus Usager des transports en commun	Annonces publicitaires	Collectivité locale
Tickets restaurant	Salariés Restaurateur	Employé Salarié	Employeur

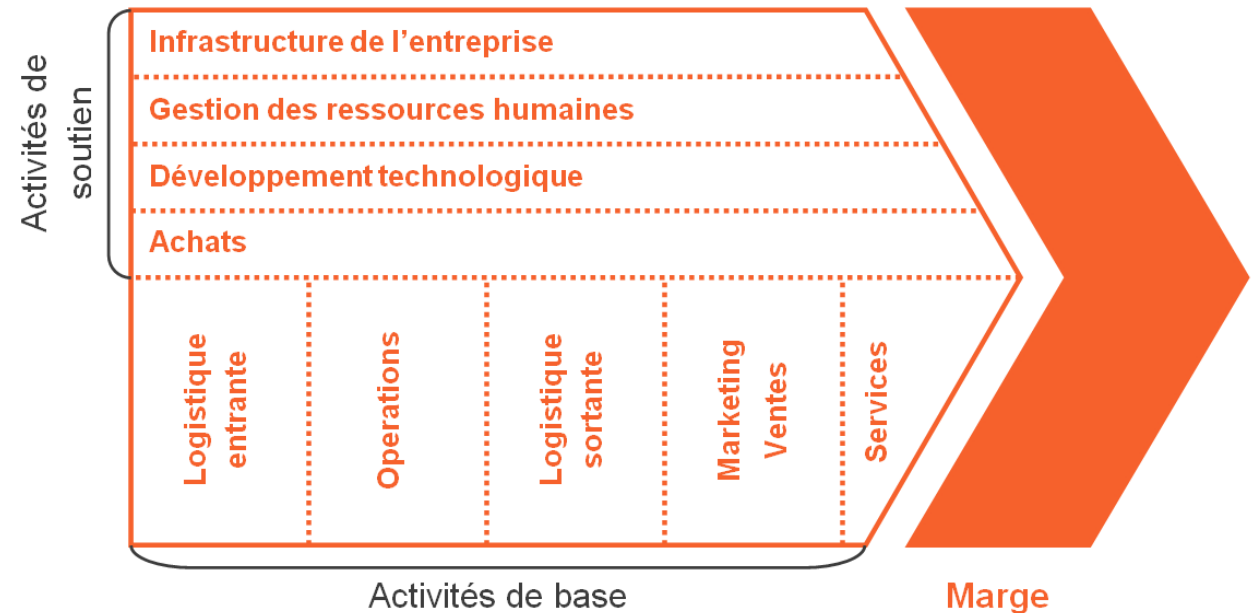
Courbe de valeur blablacar / train



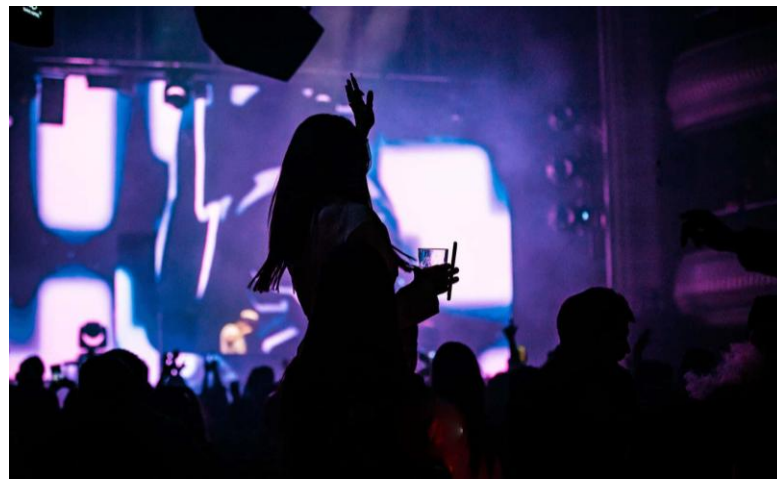


Architecture de Valeur

- L'architecture de valeur décrit les tâches clés et l'organisation (voire l'alchimie ou l'agencement) des ressources et compétences clés (comment).
- La question des externalisations se posent également au sein de la chaîne de valeur.







Equation de Profit

- Lecture financière des 2 composantes du Business Model :
 - CA issu de la proposition de valeur auprès des clients
 - Structure de coûts et capitaux engagés reflètent l'architecture de valeur
- La rentabilité économique (captation de valeur) : ROCE (Return On Capital Employed)
- $$\text{ROCE} = \frac{\text{Résultat Opérationnel (RO)}}{\text{Capitaux Engager (CE)}}$$

BUSINESS MODEL CANVAS

- Document décrivant un business model simplicité.
- Représentation en une seule page, au travers d'un canevas, l'ensemble des points clés du BM.

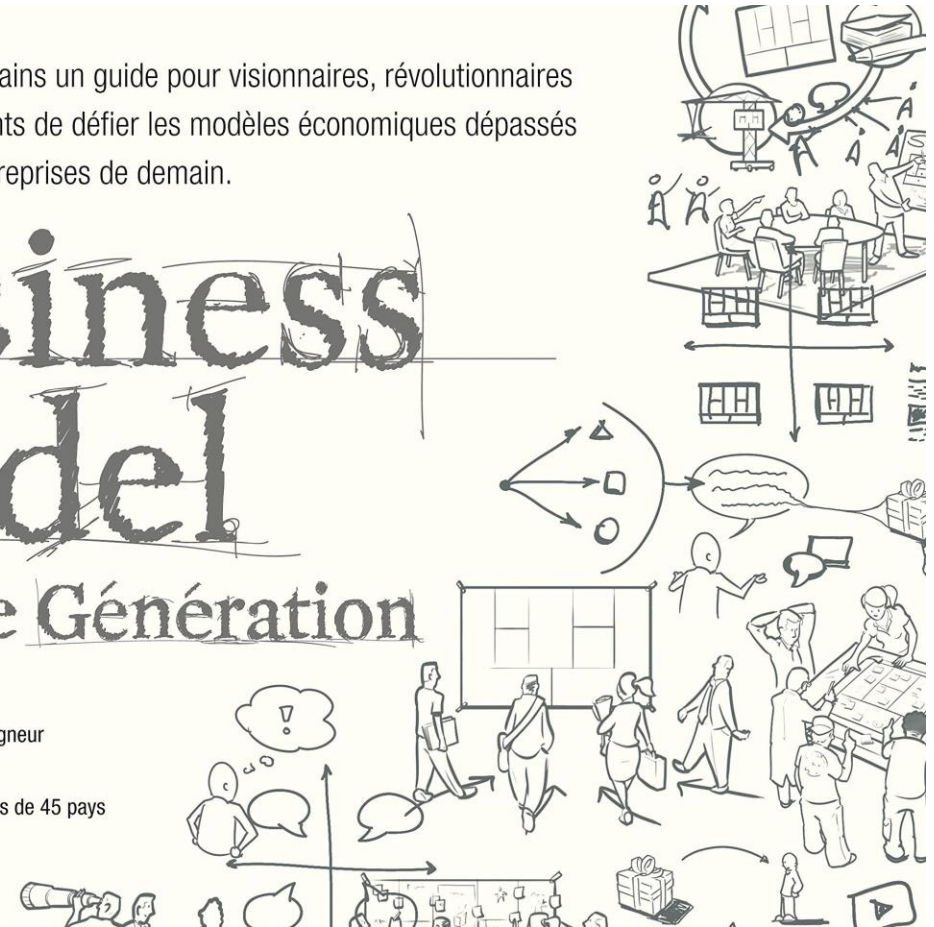
Vous tenez entre les mains un guide pour visionnaires, révolutionnaires et challengers impatients de défier les modèles économiques dépassés et de concevoir les entreprises de demain.

Business Model Nouvelle Génération

Écrit par
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

En collaboration avec
Une équipe de 470 professionnels de 45 pays

Conception graphique
Alan Smith, The Movement



XERFI Canal

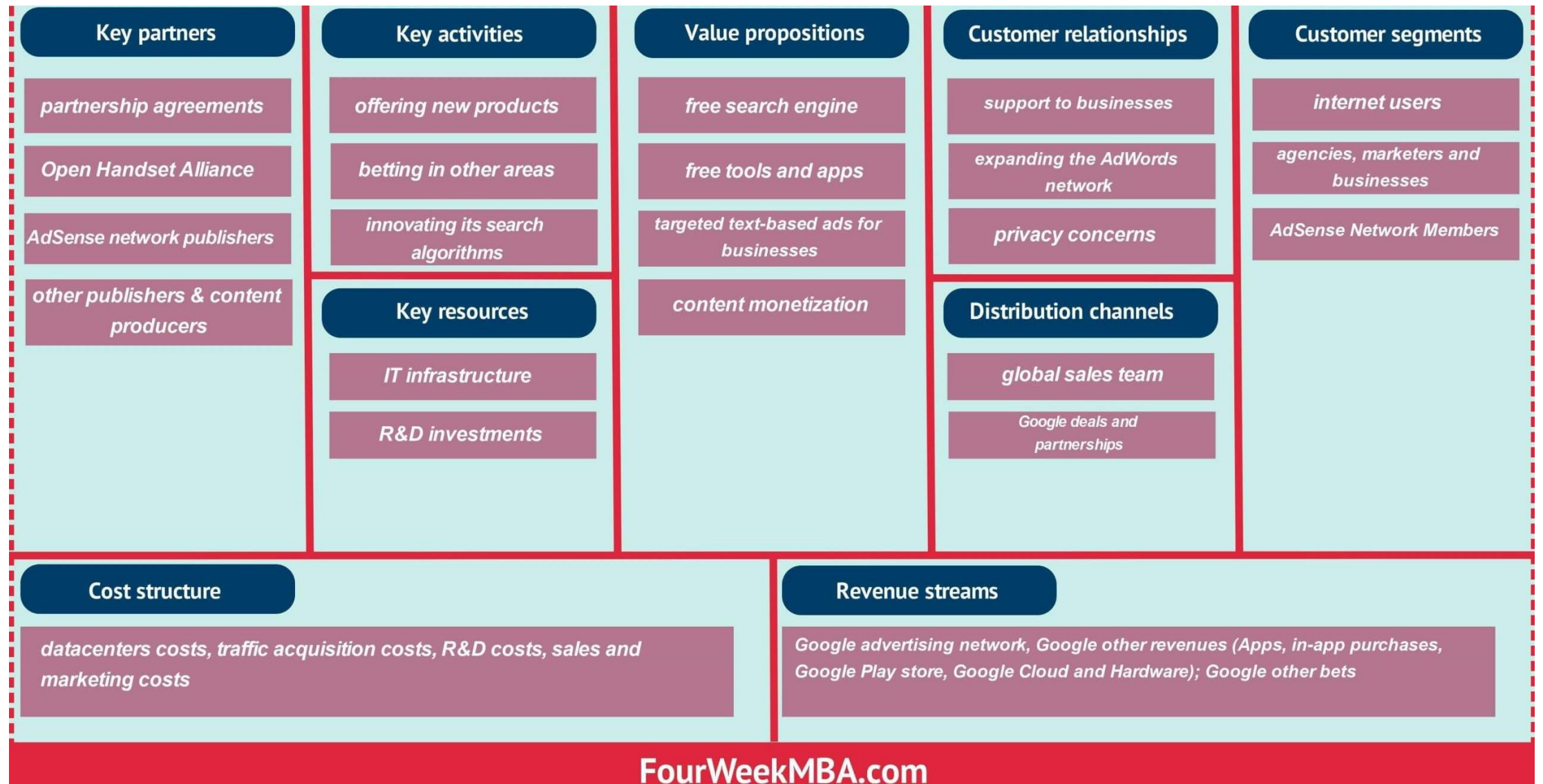
Comprendre
les business models
en 5 minutes

par Philippe Giner

COMPRENDRE



Partenaires clés Fournisseurs et partenaires clés grâce auquel le modèle fonctionne	Activités clés Quelles activités / processus clés nos propositions de valeur exigent-elles ?	Proposition de valeur Combinaison produits/services qui crée de la valeur pour un segment Quelle valeur apportons nous ? Quels problèmes contribuons nous à résoudre ?, à quels besoins répondons nous ?	Relation avec les clients Quel type de relation chacun de nos segments souhaite-t-il que nous entretenions avec lui ?	Segments de clients Différents groupes d'individus ou d'organisations cibles Pour qui créons nous de la valeur ?
	Ressources clés Actifs les plus importants requis : Physique, humains, financiers,...		Canaux Comment l'entreprise communique et entre en contact avec ses segments pour apporter une proposition de valeur	
Structure des coûts Coûts inhérents au modèle économique Coûts les plus importants Ressources clés les plus coûteuses Activités clés les plus coûteuses			Flux de revenus Revenus générés par chaque segment Pour quelle valeur nos clients sont ils disposés à payer ? Pourquoi et comment payent-ils, préfèrent-ils payer ?	



BUSINESS MODEL CANVAS

By Alexander Osterwalder

PARTENAIRES CLÉS

ACTIVITÉS CLÉS

**PROPOSITION
DE VALEUR**

RELATION CLIENT

SEGMENTS CLIENTS

RESSOURCES CLÉS

**CANAUX DE
DISTRIBUTION**

STRUCTURE DES COÛTS

SOURCES DES REVENUS

Quelles sont les limites
ou failles du CANVAS ?



AIRBNB

BUSINESS MODEL



XERFI Canal I **ISOC**

Les secrets du business model d'Airbnb

par Guy Parnanier

FENÊTRES OUVERTES
SUR LA GESTION







La clé : le besoin



Créer ou mieux satisfaire un besoin de consommation !

CAS ISee



Proposition
Organisation
(architecture)
Captation
de valeur ?



The image shows a screenshot of the Welkeys website. The background is a photograph of a woman in a blue polo shirt handing a key to a man and a woman who are standing with luggage. The website has a clean, modern design with a white header and a blue accent color.

Header:

- Top left: Contacted mobile +33(0) 1 76 41 04 09
- Top center: **WELKEYS** Ma conciergerie BNB
- Top right: [S'INSCRIRE](#) and [SE CONNECTER](#)

Main Content:

- Headline: **Confiez-nous vos clés, partez l'esprit léger !**
- Sub-headline: Annonce, accueil, ménage & linge pour vos locations Airbnb dès 18^{€ TTC}
- Search bar: [Tapez le code postal de votre bien ici !](#)
- Call to action: [TROUVER MON CONCIERGE](#)

Service Features (Icons and Text):

- PRESTATIONS SUR MESURE (Icon: Shopping bag)
- DES TALENTS À VOTRE SERVICE (Icon: Person with location pin)
- NOTRE SERVICE CLIENT (Icon: Headphones)
- NOTRE CHARTE DE QUALITÉ (Icon: Star)
- PAIEMENT SÉCURISÉ (Icon: Padlock)
- SANS ENGAGEMENT (Icon: Exit door)

Bottom Section:

- Headline: **Maximisez vos revenus, louez sans contrainte.**
- Text: nevez du temps et maximisez vos revenus : avec Welkeys vous choisissez l'offre la plus adaptée à vos locations Airbnb ponctuellement ou toute l'année. Gestion d'annonce, gestion des clés, accueil, ménage, linge, vous êtes au bon endroit.

Footer:

- Right side: **Équipe** (with profile pictures) and **Posez vos questions** (with a location pin icon)
- Bottom right: [Composez votre message](#)



1. A situação da indústria em Portugal

1. A situação da indústria em Portugal

10 questions pour faire évoluer son business model

1. Pourquoi avez-vous créé votre entreprise ? (raison d'être, mission, vision, etc.)

2. Quels sont vos produits ou services ? (décrivez-les brièvement)





LE PITCH

**SWIMMY PERMET AUX PROPRIÉTAIRES DE PISCINE DE METTRE
LEUR BIEN EN LOCATION ET D'EN TIRER UN REVENU**