

<http://lionelmaltese.fr>

@lionelmaltese

SEANCE 3

**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

**BUSINESS PROCESS
MODEL**

INPUTS

DEMAND →

RESOURCES →

**TRANSFORMATION
PROCESS**



OUTPUTS

PRODUCTS OR SERVICES



BY PRODUCTS

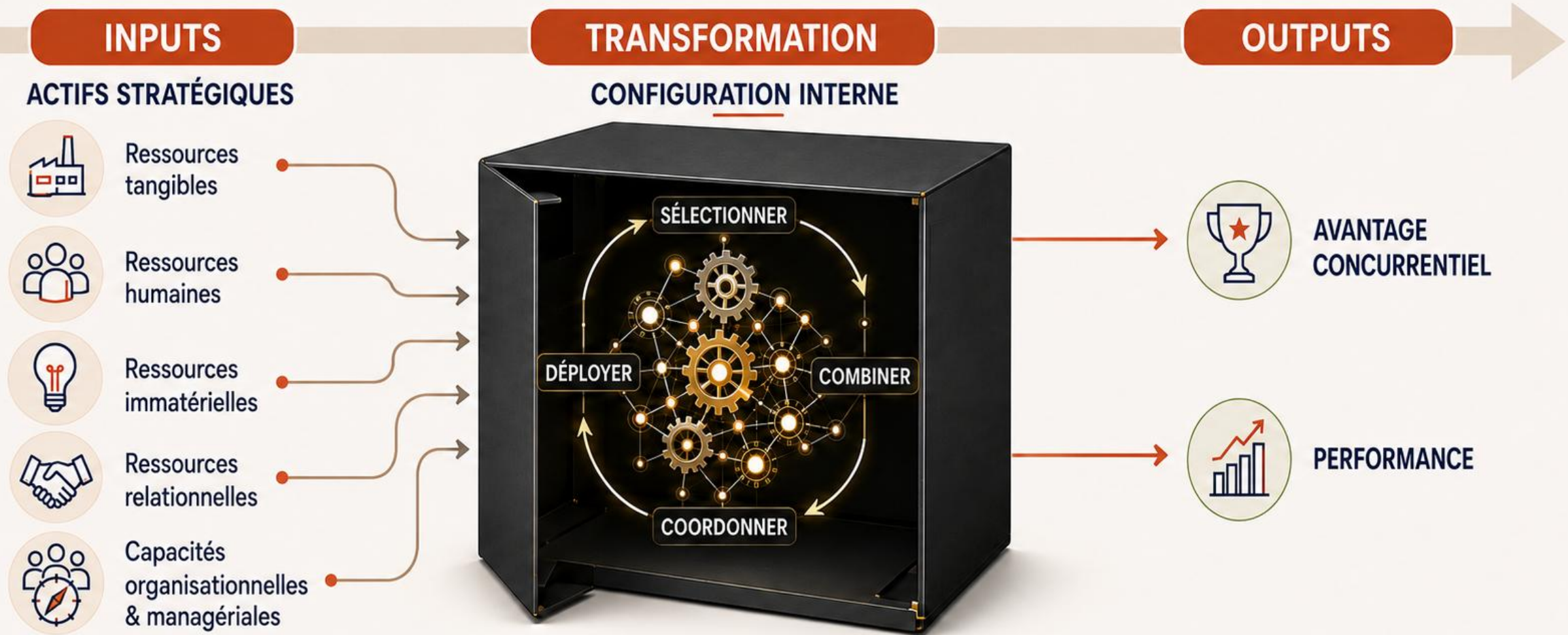


RETURN ON INVESTMENT



LA « BOÎTE NOIRE » DE L'ENTREPRISE

Ce qui compte n'est pas seulement ce que l'entreprise possède, mais la manière dont elle le configure.



UNE MÊME DOTATION EN RESSOURCES PEUT PRODUIRE DES RÉSULTATS TRÈS DIFFÉRENTS.



David Vincent

CEO & Co-Founder at smartTrade Technologies

[View David's profile on The Org](#)

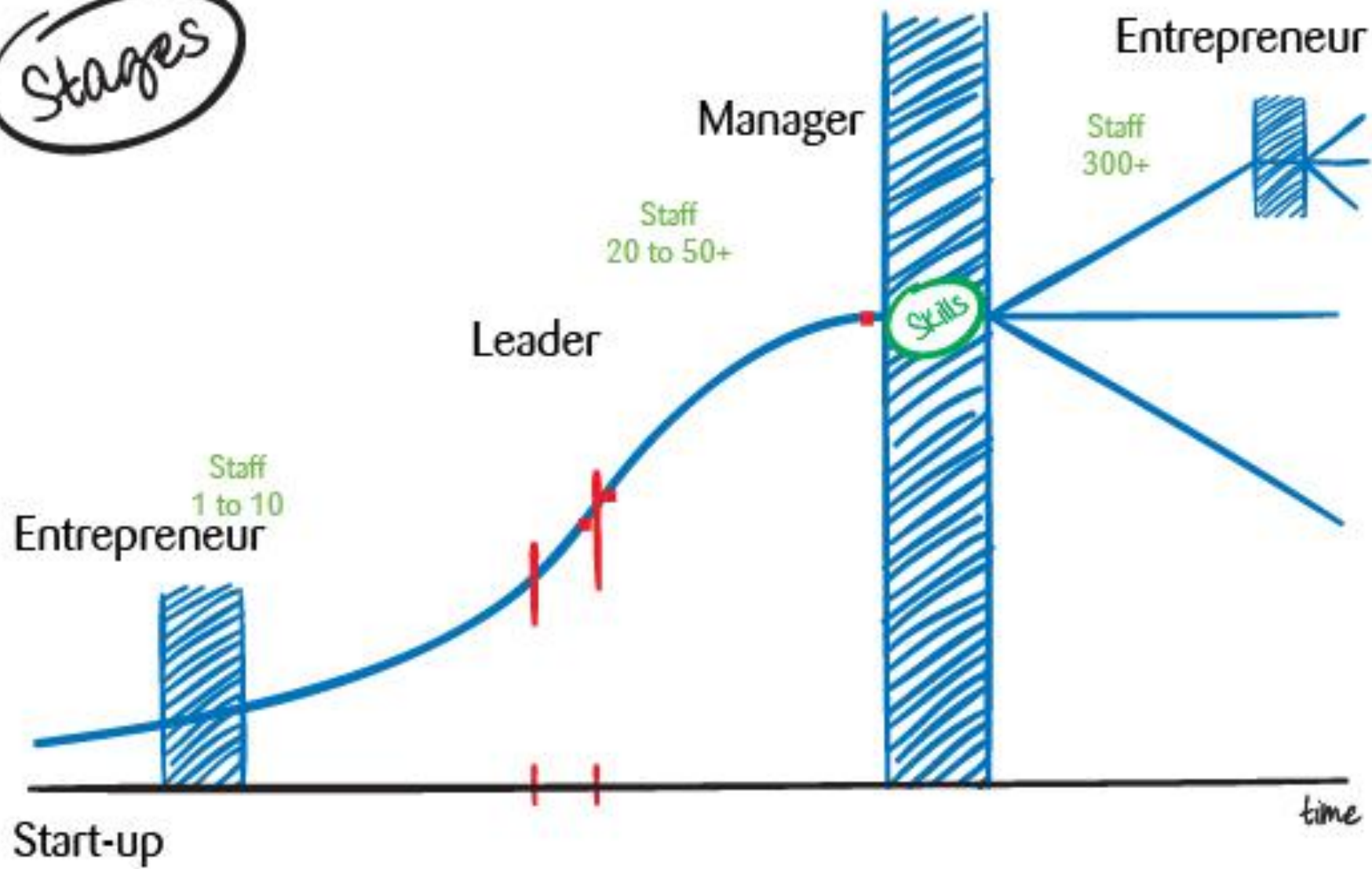
David ensures that smartTrade's teams are organized and federated to offer our client the best performance.





LIVE

Stages



	L'ENTREPRENEUR	LE MANAGEUR
INVESTISSENT	• Son propre argent	• Budget de l'Entreprise et fait avec
EMPLOYER	• Choisit librement ses collaborateurs	• Pas toujours possible pour un manager
STRATÉGIE	• Définit et met en œuvre des stratégies souvent audacieuses et risquées sur le moyen/long terme	• Définie dans le cadre de la politique générale de l'entreprise

Brainstorming : quels sont les points les plus importants
pour faire passer l'information à l'evangeliste

Comment faire passer la barre de nos produits à l'evangeliste de nos produits ? Pourquoi ?

Expliquer les
valeur de l'offre

Actualiser par des
personnes
du 5^e Age

Créer de
produits pour
cette clientèle

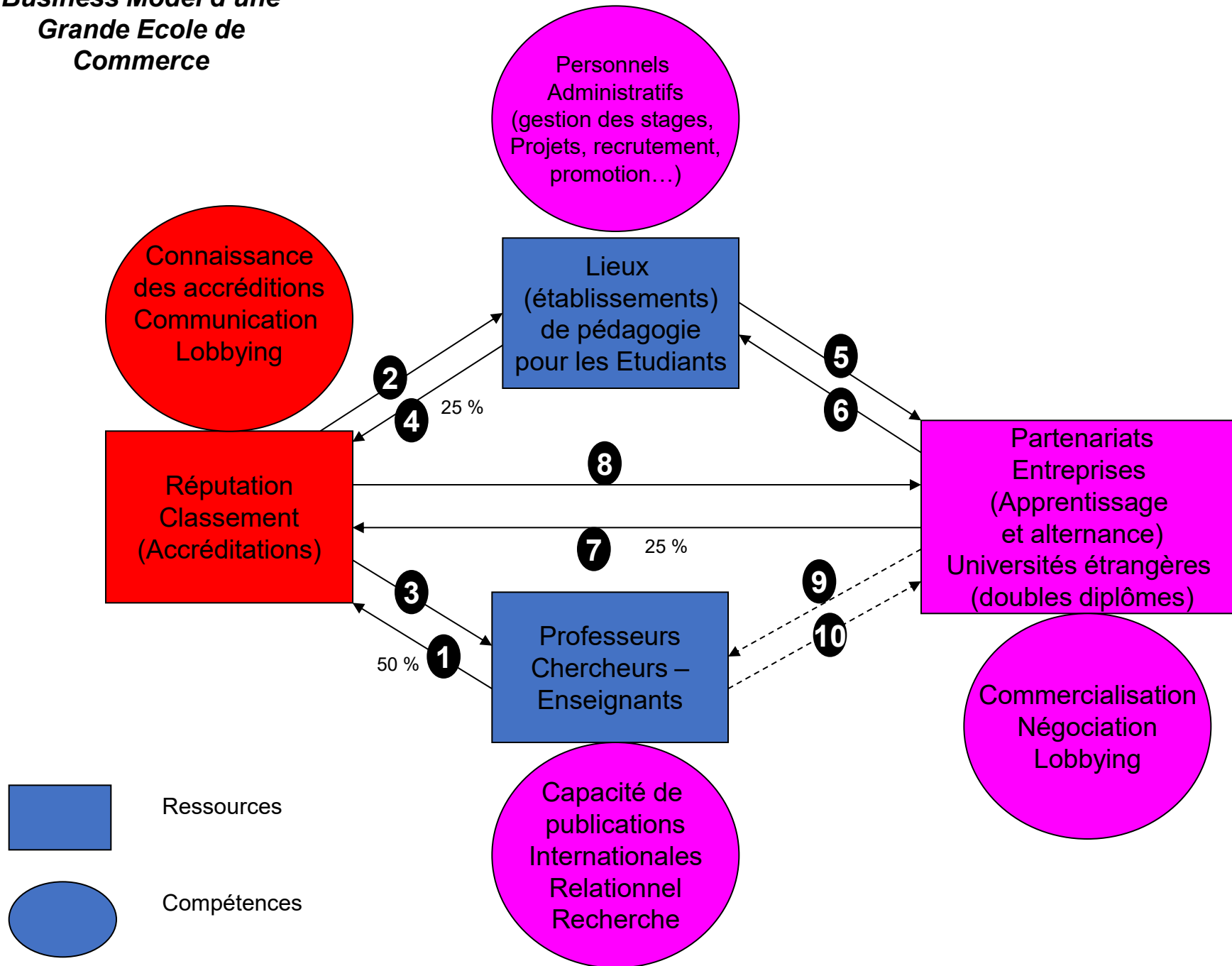


PRICIPA





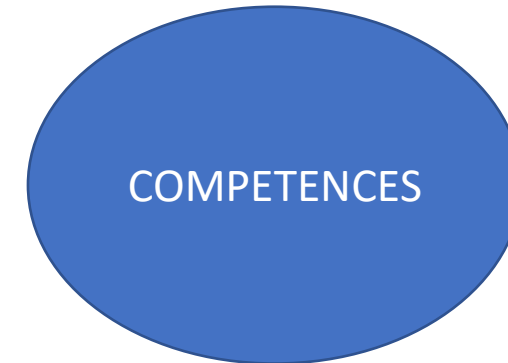
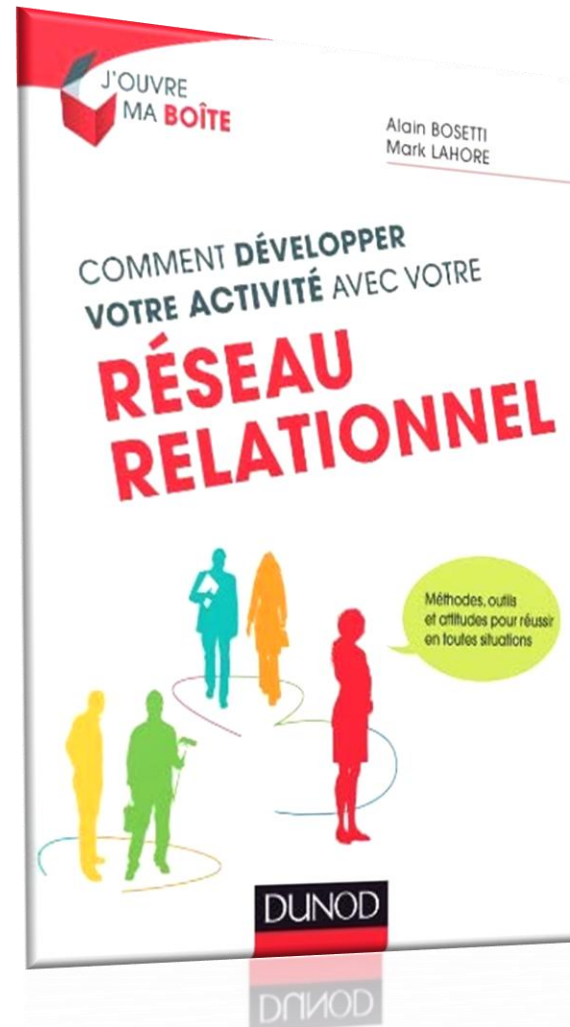
Business Model d'une Grande Ecole de Commerce

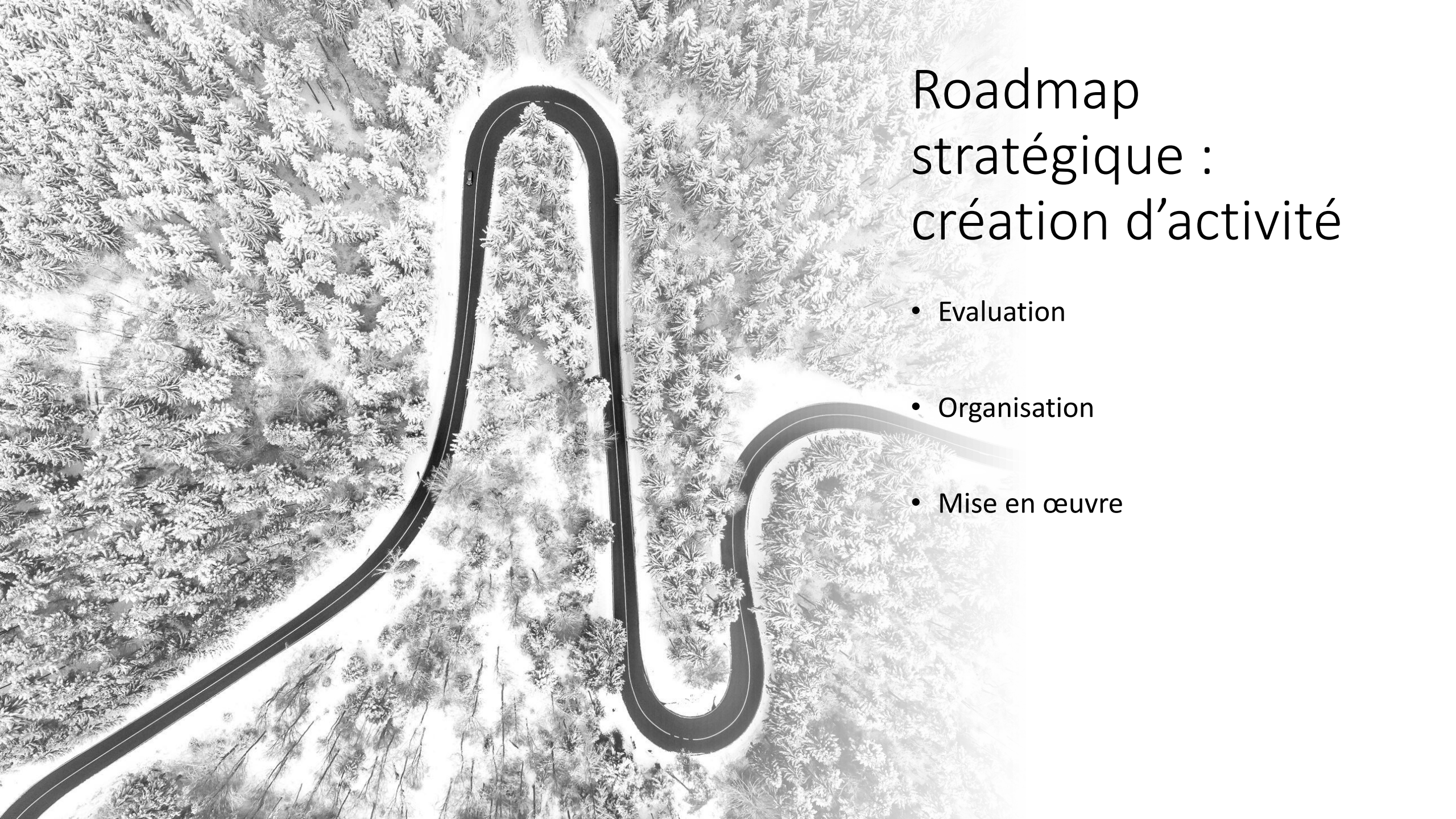


Ce que l'on a ?



Ce que l'on fait avec ce que l'on a ?



An aerial photograph of a winding asphalt road cutting through a dense forest of snow-covered evergreen trees. The road has white dashed lines and curves in a series of loops. The background is a soft, out-of-focus white, suggesting a snowy landscape.

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
 - RCOV
- **Boîte Noire** : Orchestration ressources et compétences : agencement des actifs

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



Travaux
Dirigés :
Création
d'activité /
entreprise

Réalisation d'un Roadmap Stratégique

TD1 :
Système
d'Offre

TD2 :
Analyse
Interne

TD3 :
Analyse
Externe

TD4 :
Business
Model



Exams (TP1 & TP2) : Oraux et
Evaluation cas NEO WORKER