



Transformation numérique et innovation du modèle économique



Les webinars Cepheid Consulting

Laurent Botaya – Senior Manager

Issam Balaazi – Associé





Cepheid *CONSULTING*

Fondé en 2006, Cepheid fédère une trentaine de personnalités expérimentées.

Créateurs de transformations augmentées, les consultants Cepheid sont unis par leur approche engagée, leurs solutions pragmatiques, leur liberté de moyens, au service de la réussite de vos transformations.

www.cephoid consulting.com

Vos interlocuteurs aujourd'hui



Laurent Botaya
Senior Manager

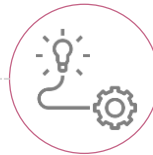
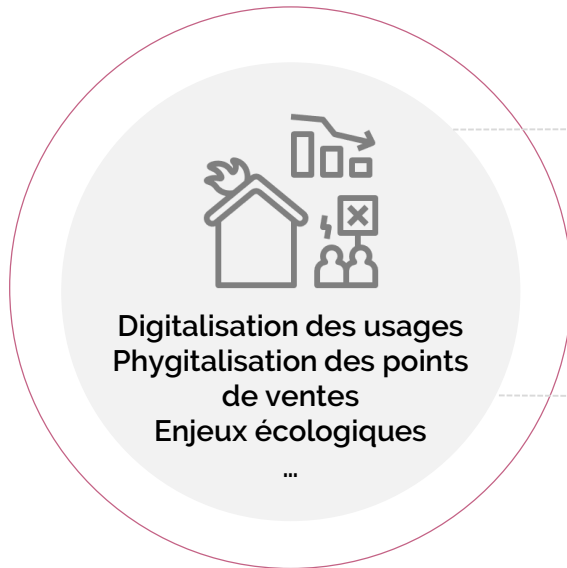
laurent.botaya@cepheid-consulting.com
06 60 84 93 83



Issam Balaazi
Associé

issam.balaazi@cepheid-consulting.com
06 16 69 39 67

De quoi allons nous parler ? Et pourquoi ?



Que signifie innover / se démarquer d'un point de vue modèle économique ?

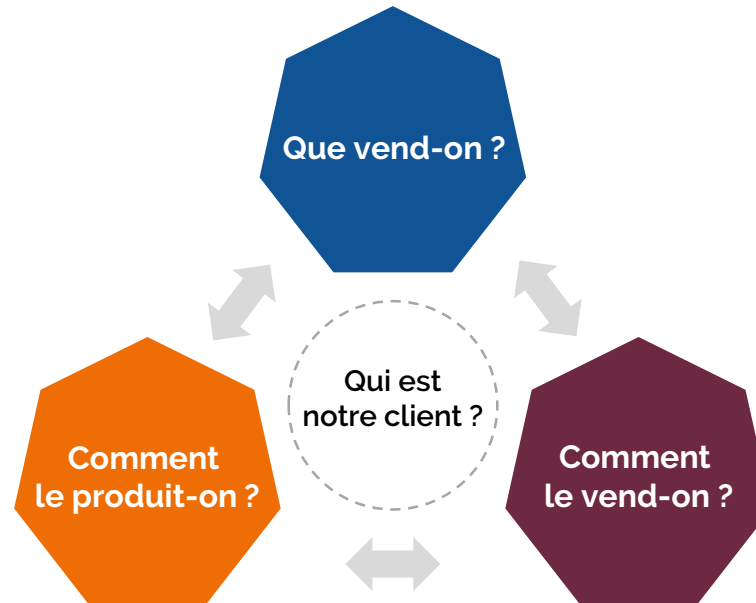


Quels sont les modèles derrière les offres digitales innovantes ?



Qu'est-ce qu'un business model ?

Le business model, l'équation du profit en 4 questions

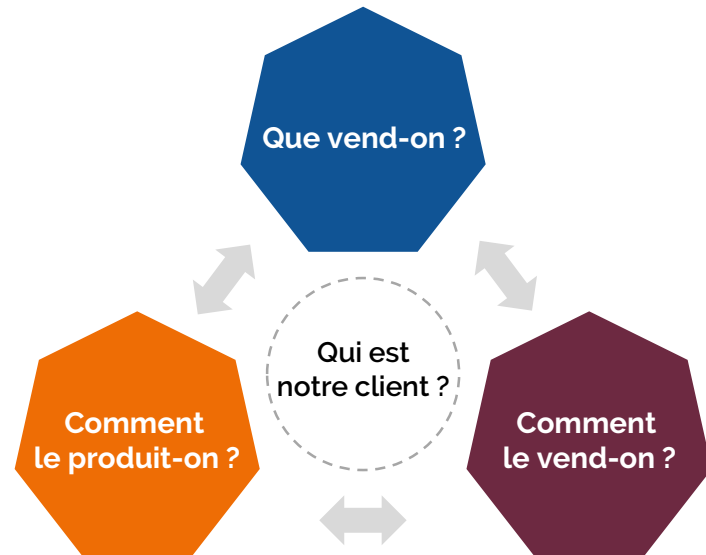




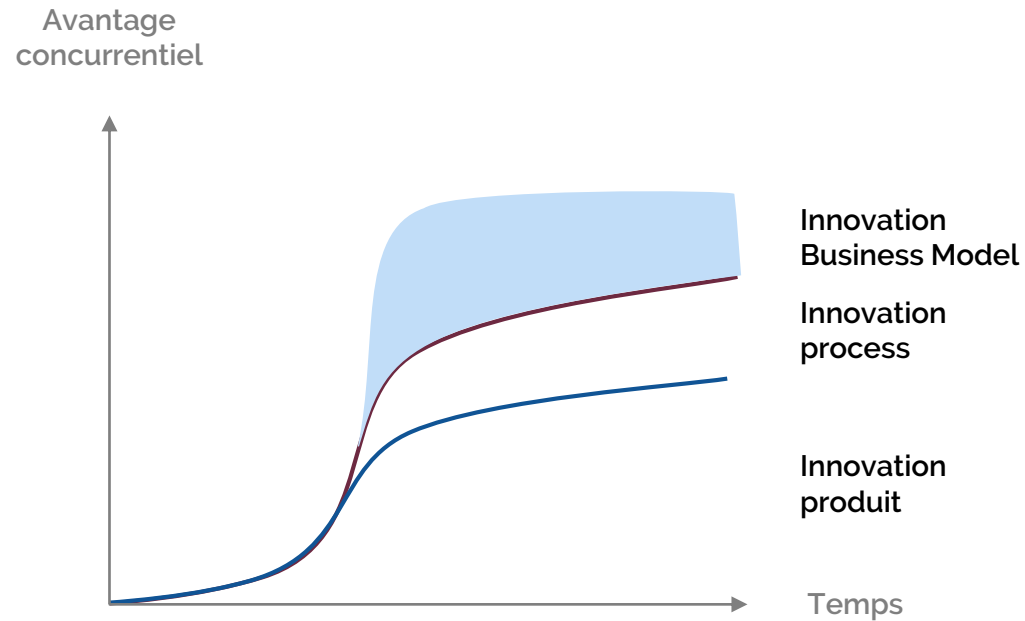
Qu'est-ce qu'un business model innovant ?

Qu'appelle-t-on un business model innovant ?

Un Business Model est considéré innovant lorsqu'il change **au moins 2** de ses 4 dimensions



Le business model innovant crée un avantage concurrentiel supplémentaire



Source: The Business Model Navigator

Étude de cas : la vente de rasoirs

Comment réussir à concurrencer un acteur leader sur son marché depuis plus de 100 ans ?

100% du
CA en
ligne

Abonne
ment



Vs



85% du
CA sur
canal
physique

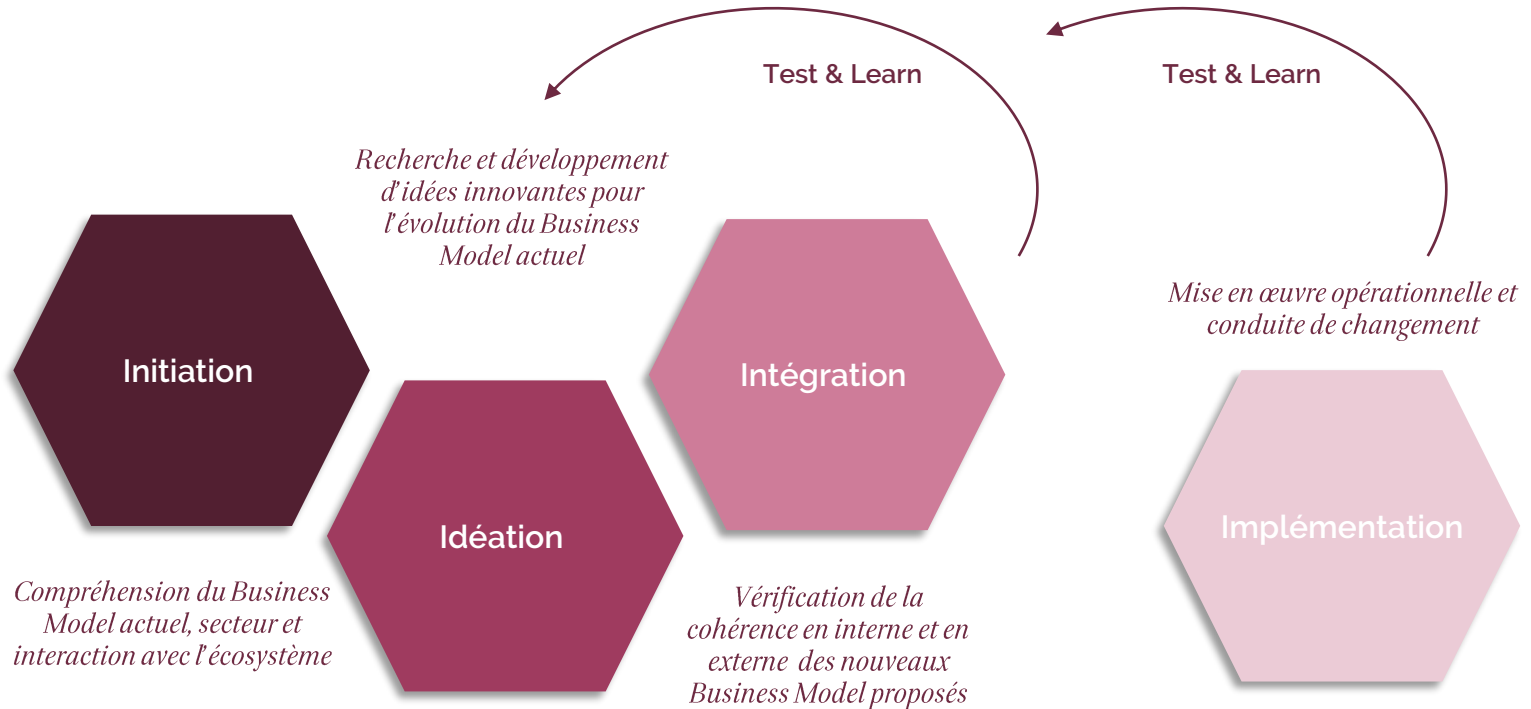
15% du
CA en
ligne

Achat à
l'acte



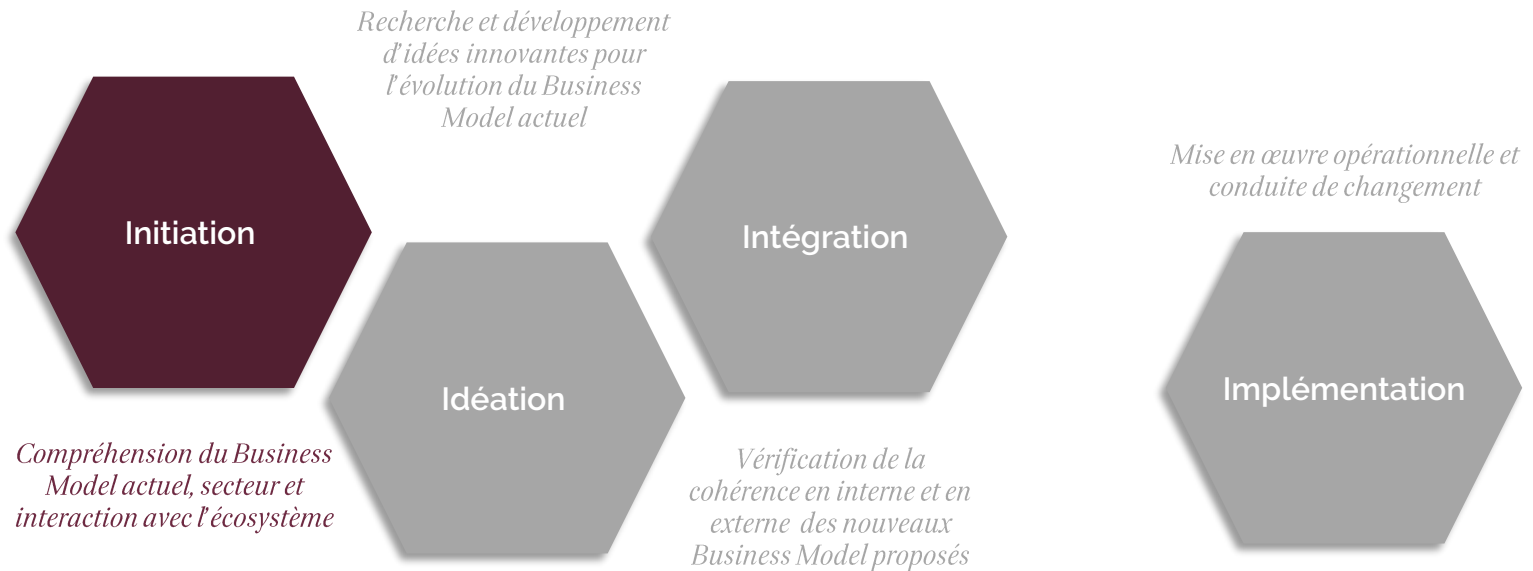
Comment créer un business model innovant ?

Un processus d'innovation en 4 phases...



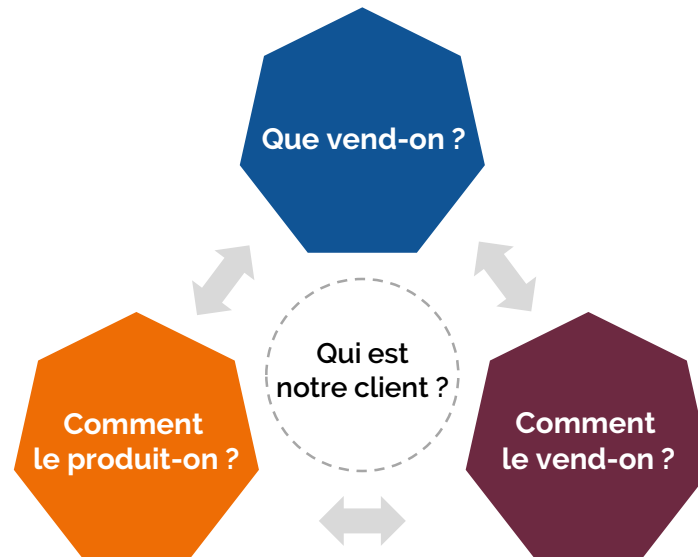
Source: *The Business Model Navigator*, O; Grassmann, K. Frankenberger & M. Csik

Initiation : état des lieux de la situation

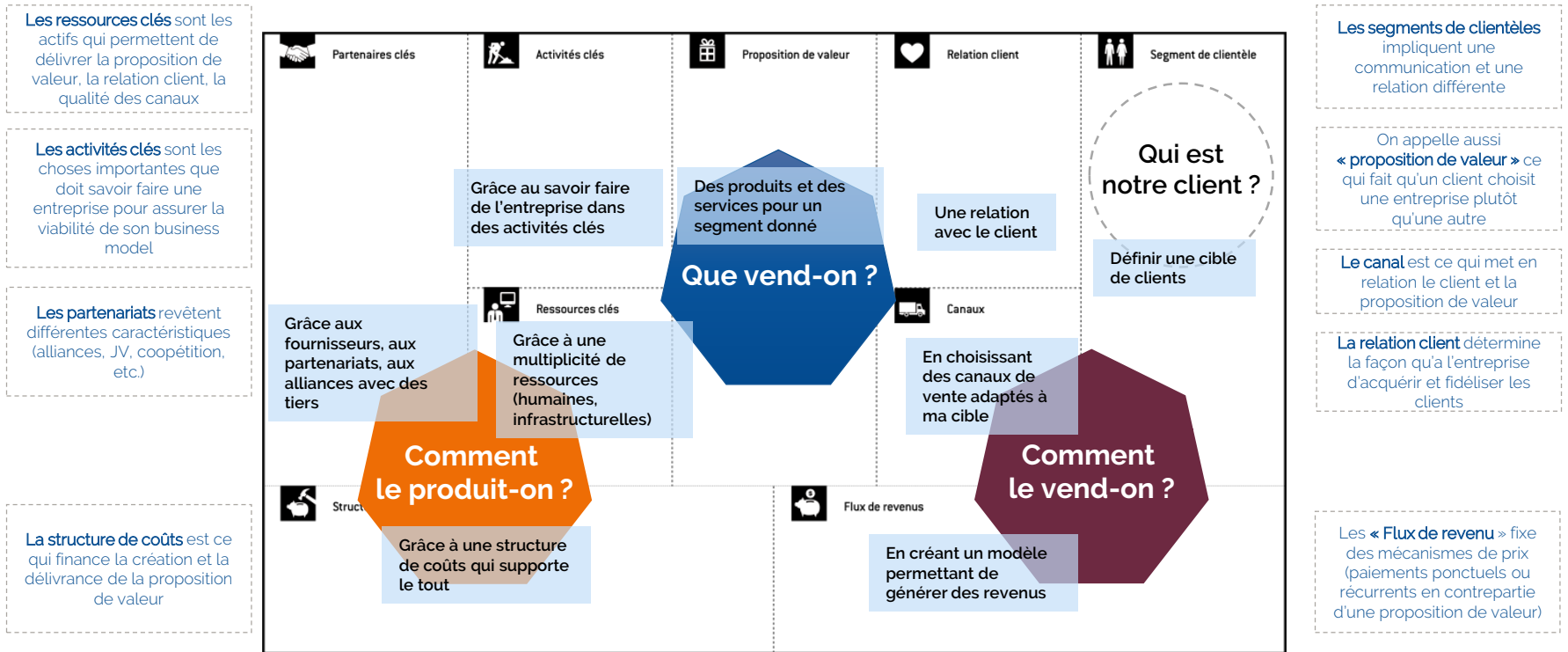


Source: *The Business Model Navigator*, O; Grassmann, K. Frankenberger & M. Csik

Le business model, l'équation du profit en 4 questions



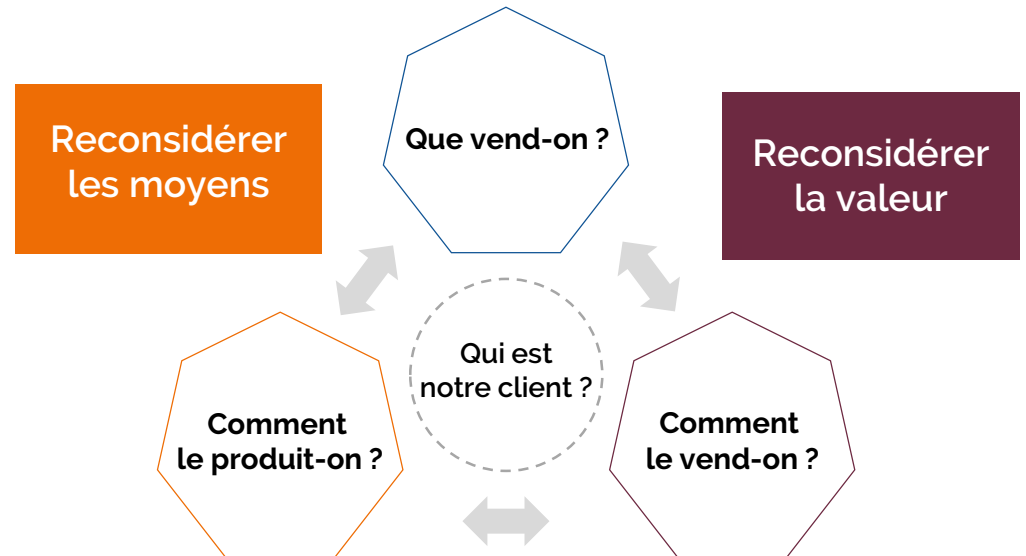
4 questions qui se décomposent en 9 éléments constitutifs du business model



Une fois le modèle établi, le questionner

Questionner son modèle, c'est **reconsidérer sa proposition de valeur, et les moyens pour y parvenir.**

Le numérique n'est alors qu'au service de ce questionnement mais n'est pas une fin en soi.



Connaître ses clients


En **connaissant son client**, en sachant reconsidérer le contour de sa stratégie, on pose un diagnostic précis sur ses propres **forces et faiblesses**

Mon Pricing est-il le bon ? 

Pourquoi certains clients n'achètent pas ? 


Comment les clients paient-ils ? 


Mon service peut-il être plus simple ? 

Comment donner plus de raisons d'acheter ? 

 Puis-je innover technologiquement ?

 Ai-je des ressources inutilisées ?










 Comment assurer une complémentarité avec des concurrents ?

 Puis-je me passer d'une activité, en ajouter une ?

En déduire les forces et faiblesses de son modèle

En répondant à un maximum de questions sans cesse ramenées au client, on dévoile peu à peu les opportunités d'actions et les points de vigilance

Les forces et faiblesses de mon modèle

Mon Pricing est-il le bon ? 	 Puis-je innover technologiquement ?
Pourquoi certains clients n'achètent pas ? 	 Ai-je des ressources inutilisées ?
Comment les clients paient-ils ? 	 Comment assurer une complémentarité avec des concurrents ?
Mon service peut-il être plus simple ? 	 Puis-je me passer d'une activité, en ajouter une ?
Comment donner plus de raisons d'acheter ? 	

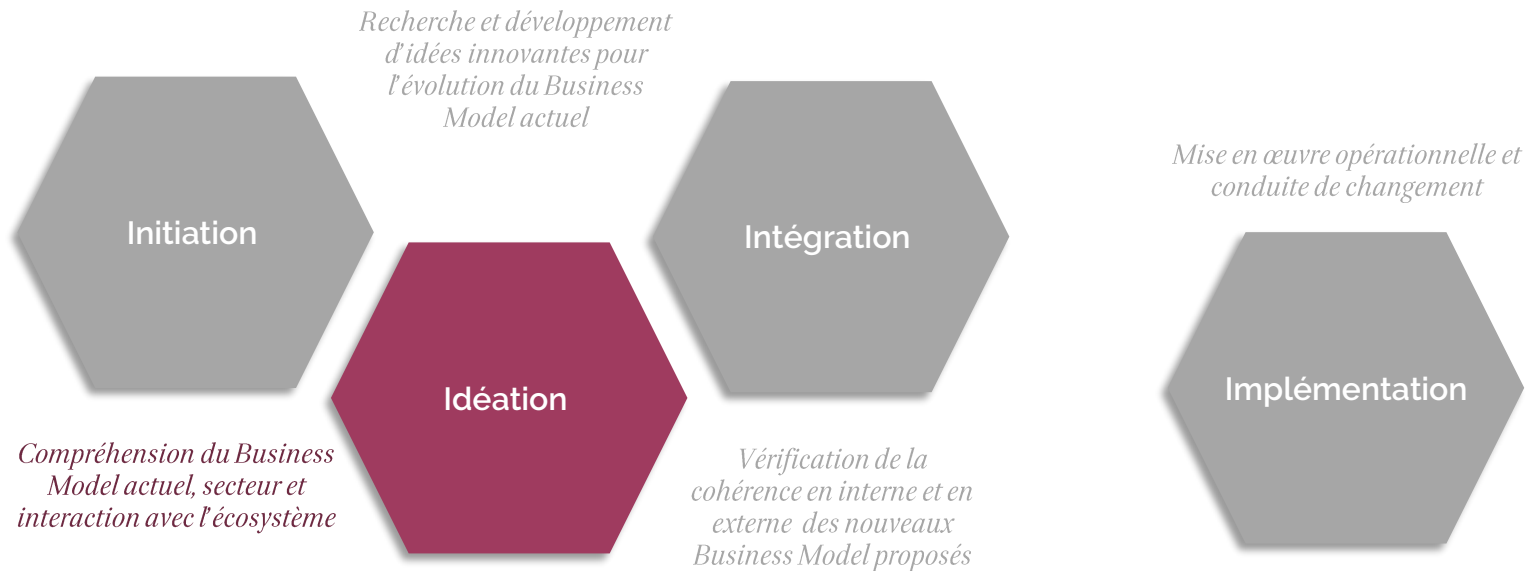
Les opportunités

- De nouveaux besoins détectés
- Augmenter les prix
- Des partenaires peuvent compléter notre proposition de valeur
- Etc.

Les menaces

- Des produits de substitution ont été détectés
- Notre marché va être saturé
- Nous sommes trop dépendants d'un partenaire
- Etc.

Idéation : recherche des idées innovantes



Source: *The Business Model Navigator*, O; Grassmann, K. Frankenberger & M. Csik

Les origines du business model innovation

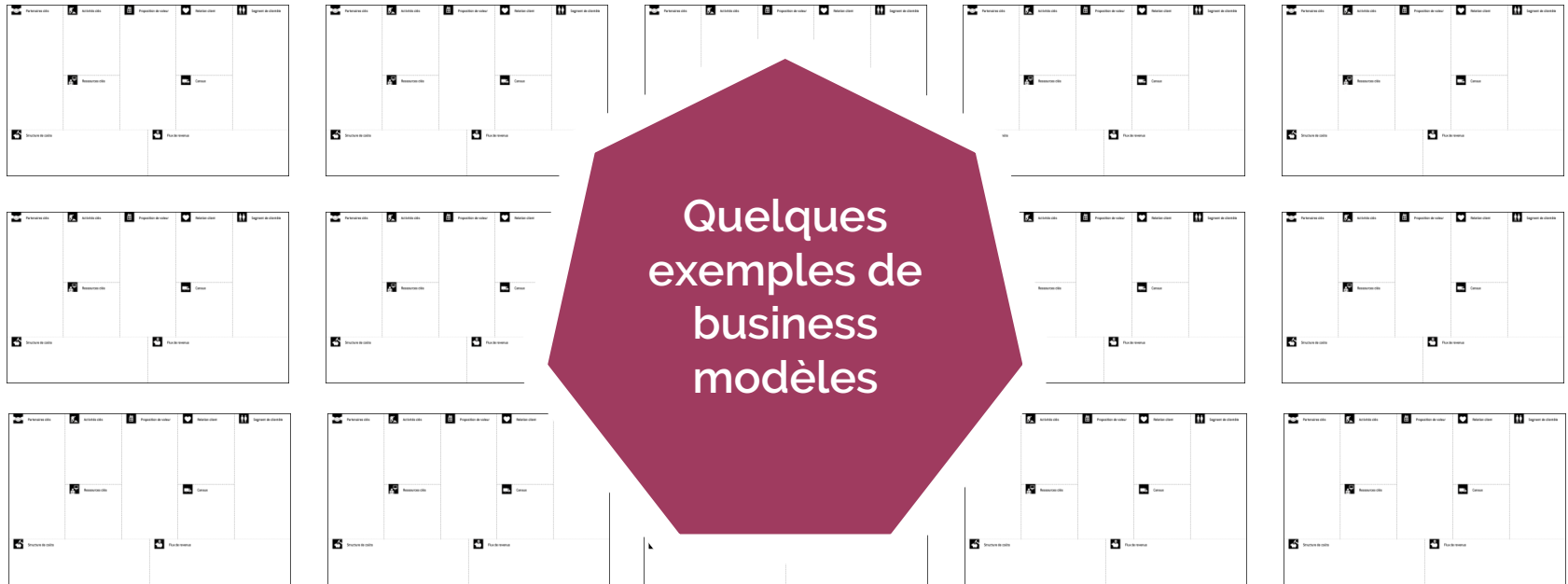
BMI Lab – Université de St Gallen, Suisse

- 5 années de recherche
- Analyse détaillée de plus de 350 innovations de business modèles au cours des 50 dernières années



On comptabilise 55+ déclinaisons de business models

Qui en les combinant ou utilisés seuls représentent 90 % des business models innovants.



Exemples de trois modèles d'entreprises qui ont utilisé le numérique pour développer leur activité



Exemples de trois modèles d'entreprises qui ont utilisé le numérique pour développer leur activité



Exemples de trois modèles d'entreprises qui ont utilisé le numérique pour développer leur activité

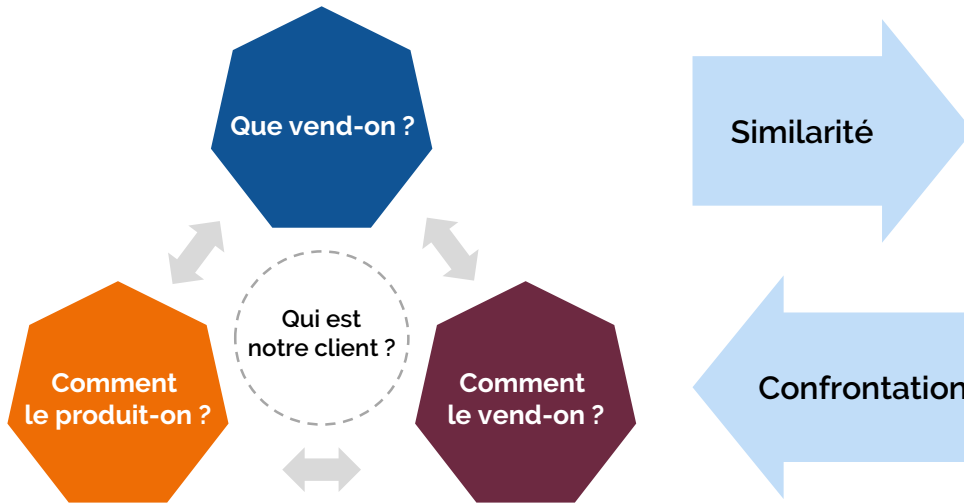


Exemples de trois modèles d'entreprises qui ont utilisé le numérique pour développer leur activité



Être créatif

Adapter les logiques



Illustration

Similarité

idéation par analogie

Que ferait notre nouvel actionnaire ?



Experience selling



Similarité



Similarité

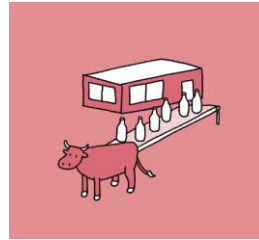


Illustration

Confrontation

idéation par contraste avec des extrêmes

Que ferait Steve Jobs ?



Souscription



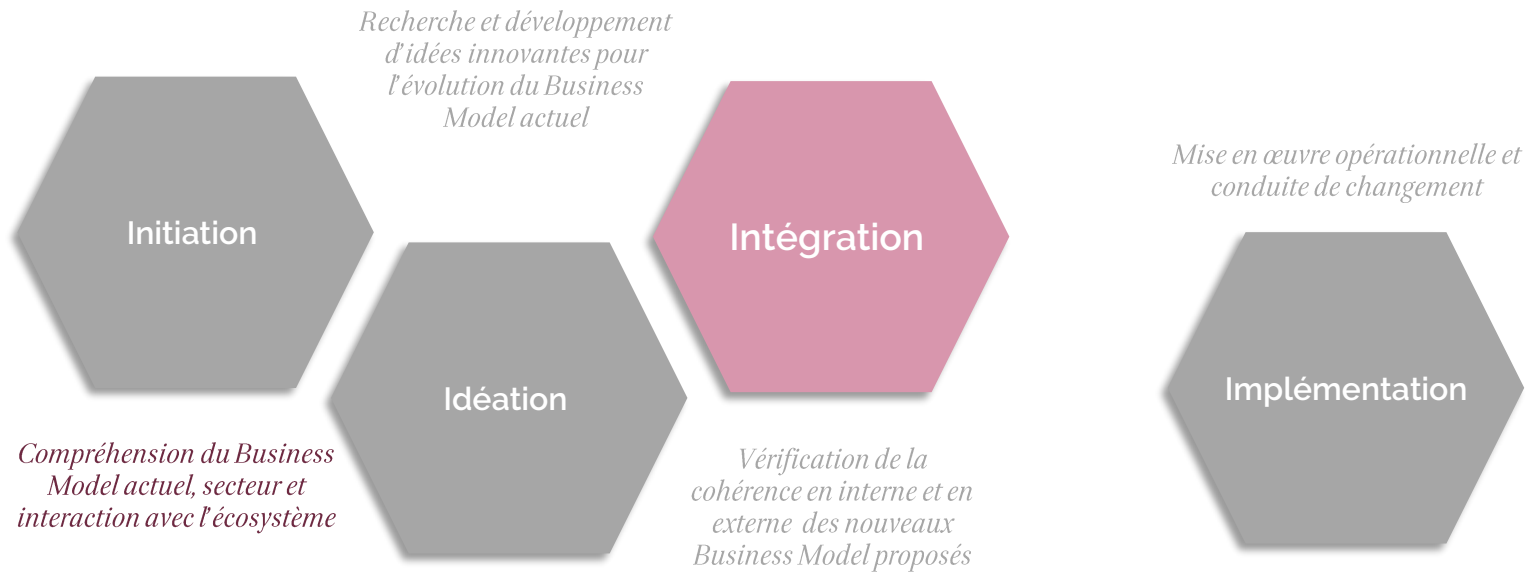
Confrontation



Confrontation

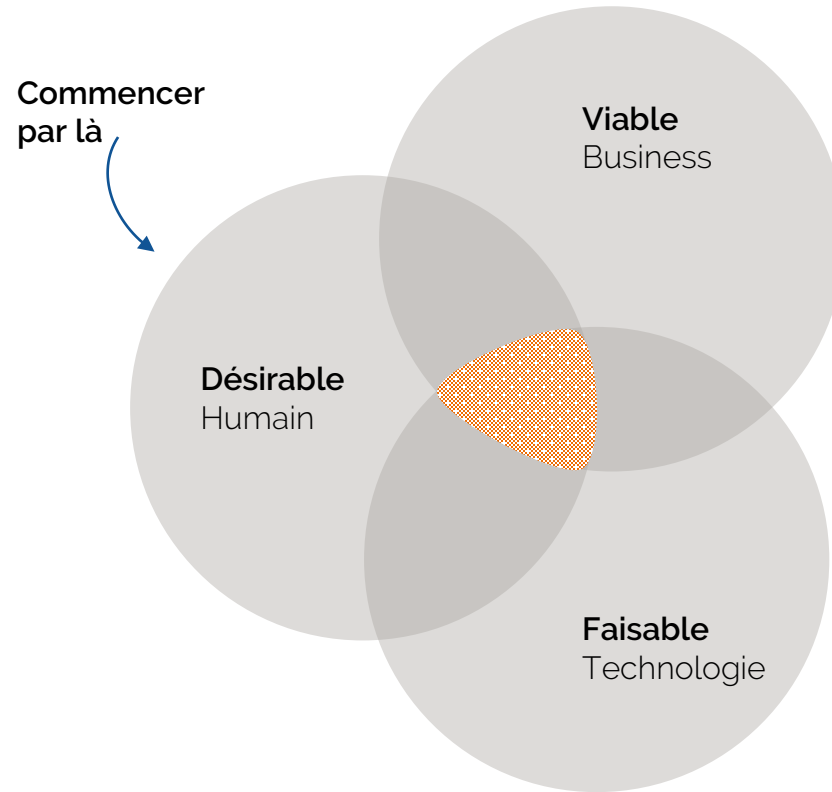


Intégration



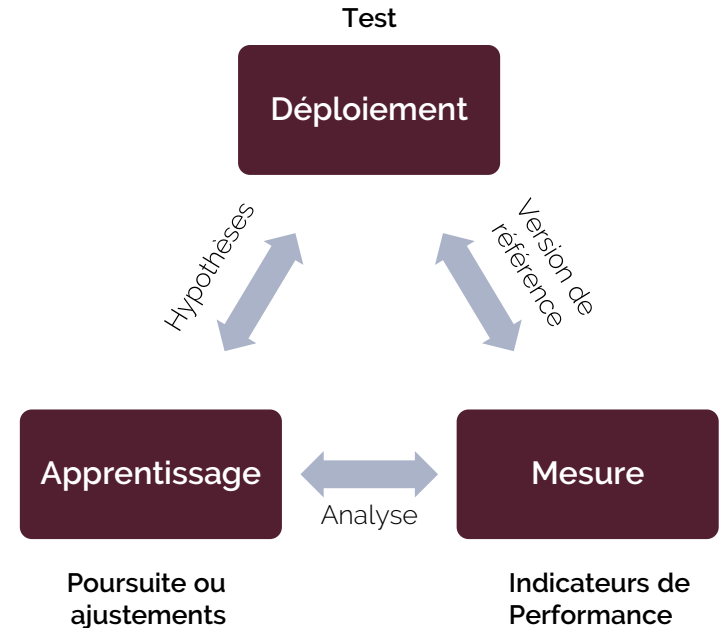
Source: *The Business Model Navigator*, O; Grassmann, K. Frankenberger & M. Csik

Validation du concept

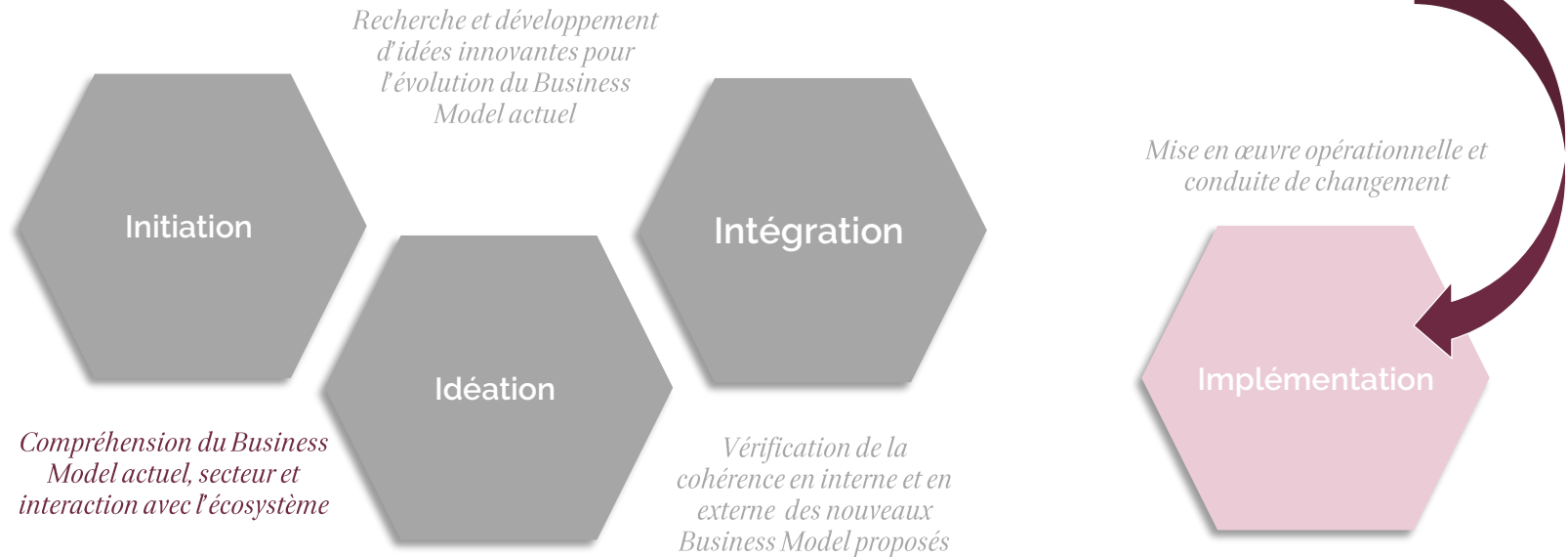


Validation du concept : le lean start-up

- > Construire le MVP
- > Valider l'hypothèse de proposition de valeur
- > Valider l'hypothèse de croissance
- > Si nécessaire, pivoter

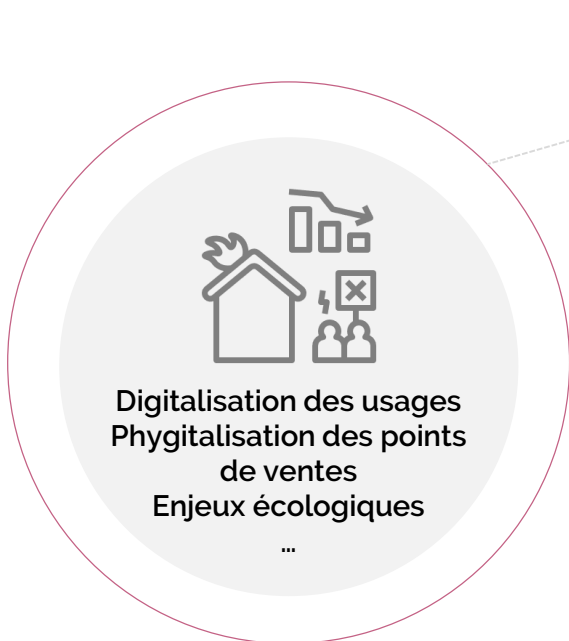


Implémentation



Source: *The Business Model Navigator*, O; Grassmann, K. Frankenberger & M. Csik

De quoi avons-nous parlé ?



Du processus d'innovation d'un modèle économique et d'un outil : le BMI



La transformation numérique est au service de l'innovation du modèle et non l'inverse

L'innovation de modèle économique s'appuie sur le numérique et entraîne une transformation « numérique » de l'entreprise..

Et demain... cette innovation passera par une transition énergétique / écologique... à suivre au prochain épisode



Pour aller plus loin...

NOTRE OFFRE

Formez vous !

Formations éligibles
au dispositif d'urgence
du FNE-Formation
pour les salariés en
activité partielle à
hauteur de 1500 €
TTC / personne



Formations sur mesure



Stratégie
et organisation

Appréhender la
transition numérique

Réinventer son modèle
économique

Lancer une dynamique
d'innovation



Management
de l'innovation

Créer un collectif

Conduire un projet
d'innovation

Présenter un projet
d'innovation



Méthodes
de créativité

Introduction au
Design Thinking

Introduction au
Circular Design

Introduction au
LEGO® Serious Play®



Formations sur mesure



Formations intra



Formations inter

Rencontrons-nous !

**30 minutes pour échanger
sur vos problématiques**

<https://cepheid.simplybook.it>

laurent.botaya@cepheid-consulting.com
issam.balaazi@cepheid-consulting.com



Merci !