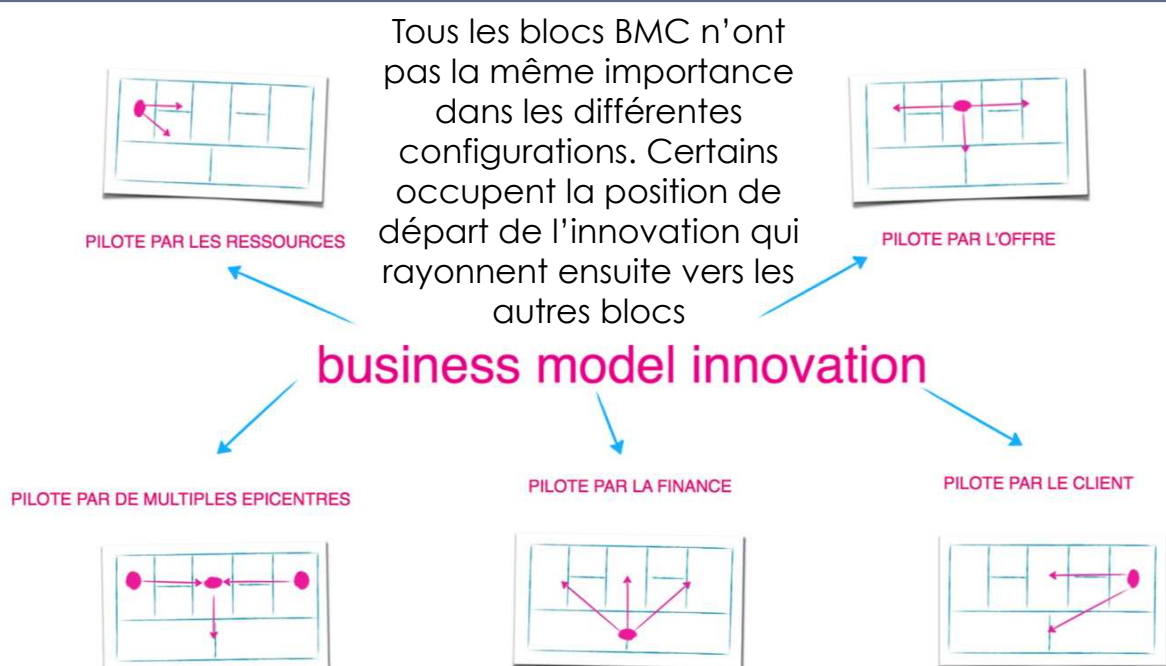


Les différents vecteurs d'innovation ou de différenciation

139

Les différents vecteurs d'innovation



140

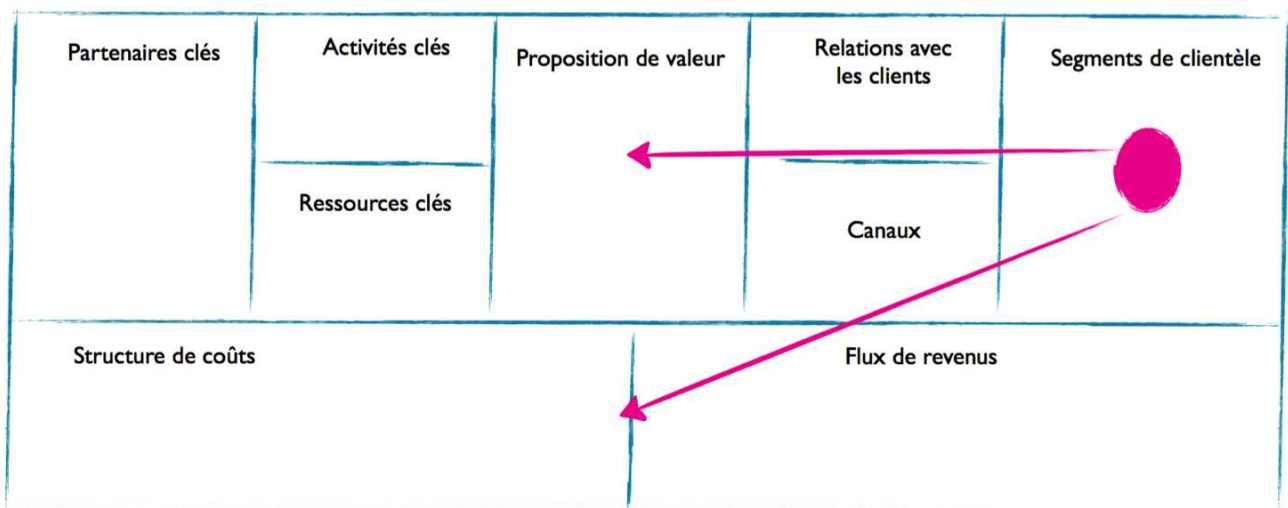
Modèle dynamique - matrice BMC

- ▣ Les différents blocs de la matrice sont interdépendants, la matrice forme un tout : tous les blocs doivent être cohérents entre eux
- ▣ Souvent l'innovation commence par un ou deux des blocs, puis irradie vers les autres
- ▣ En tant qu'entrepreneur, la réussite consiste à articuler tous les blocs entre eux

141

Les différents vecteurs d'innovation

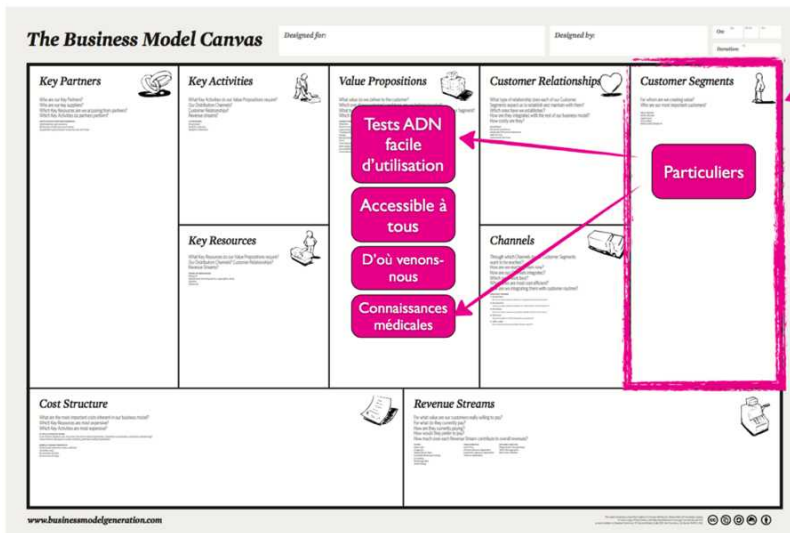
- ▣ Innovations fondées sur les besoins des clients/consommateurs, une meilleure accessibilité ou une plus grande praticité



142

Les différents vecteurs d'innovation

- ▣ Innovations fondées sur les besoins des clients/consommateurs, une meilleure accessibilité ou une plus grande praticité



Segment client

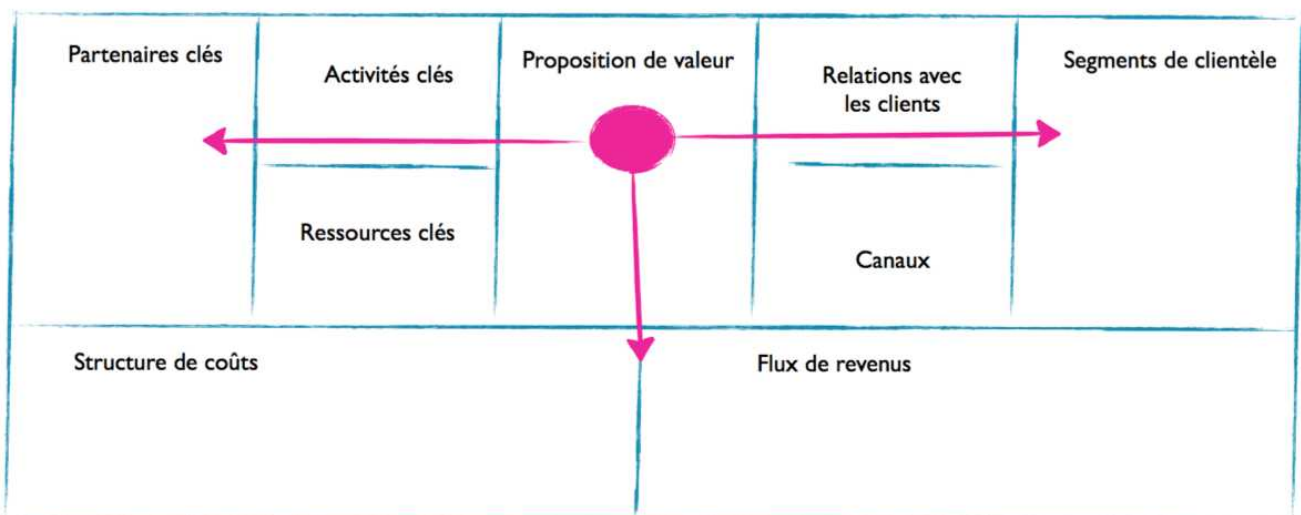
ancestry.com®

23andMe

143

Les différents vecteurs d'innovation

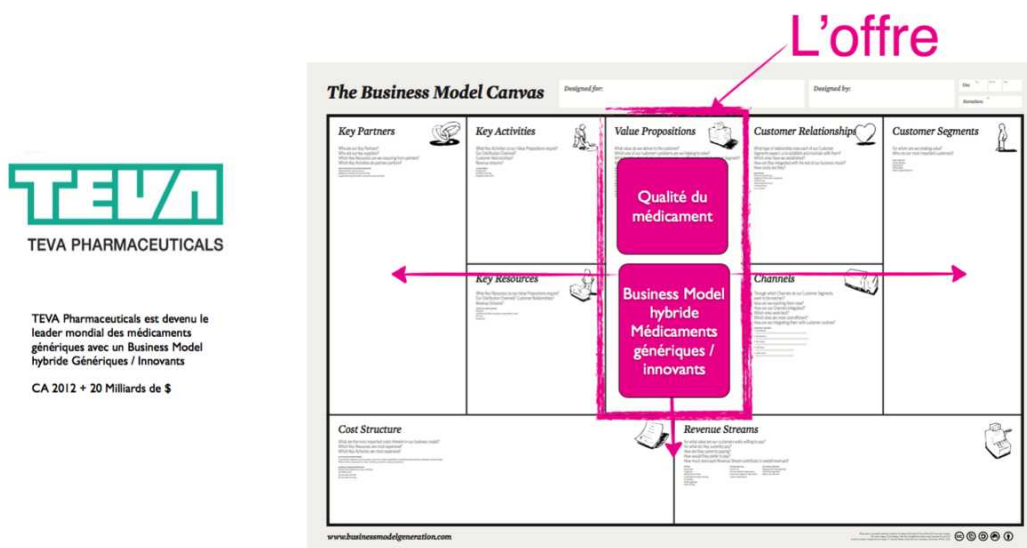
- ▣ Création de nouvelles propositions de valeur



144

Les différents vecteurs d'innovation

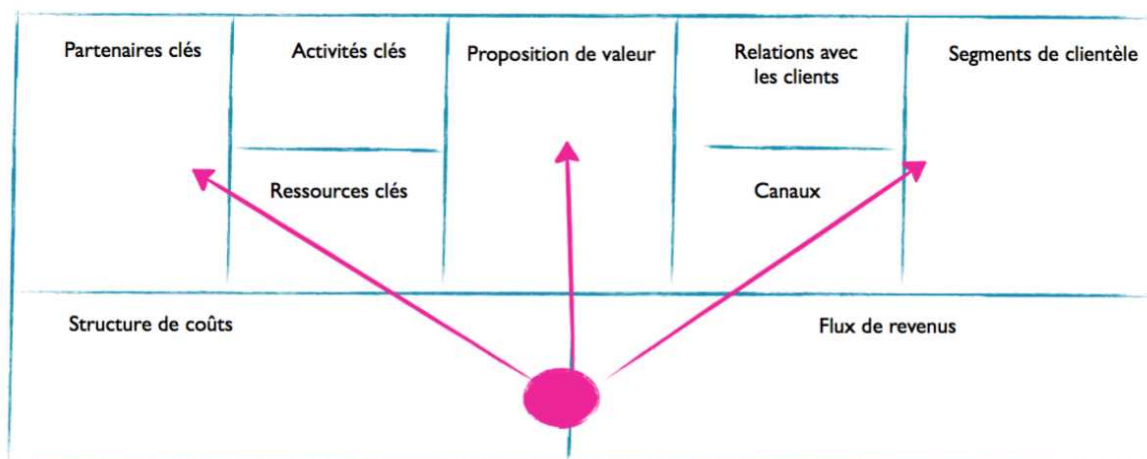
- Création de nouvelles propositions de valeur



145

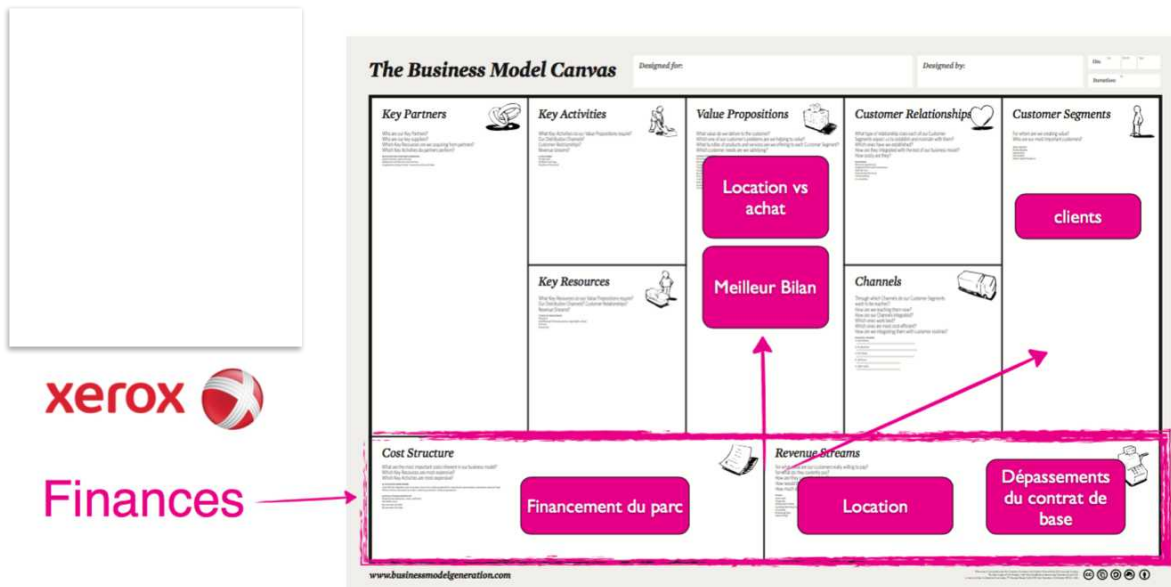
Les différents vecteurs d'innovation

- Innovations reposant sur de nouveaux flux de revenus, de nouveaux mécanismes de prix ou des structures de coûts plus performantes



146

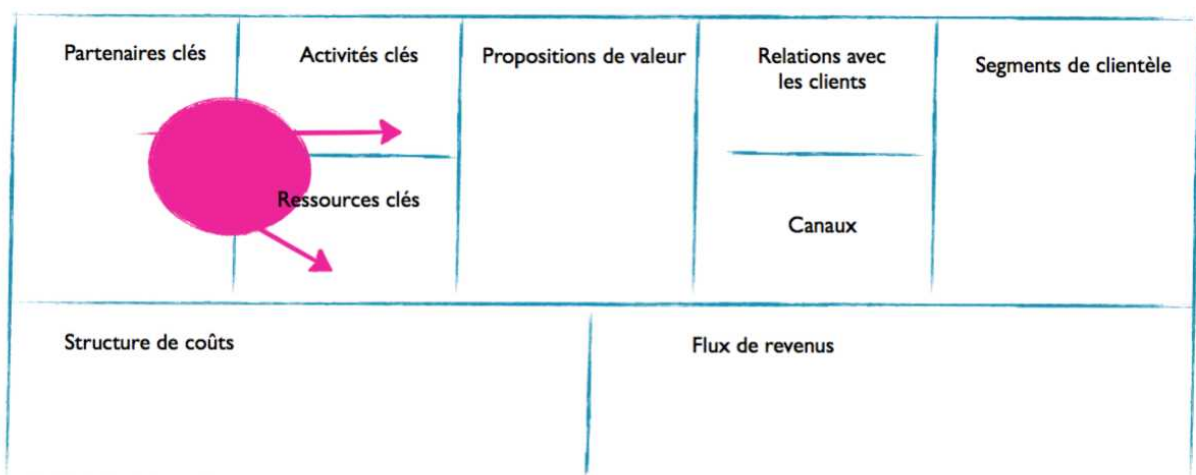
Les différents vecteurs d'innovation



147

Les différents vecteurs d'innovation

- ▣ Ces innovations trouvent leur source dans l'infrastructure ou les partenariats existants d'une organisation pour étendre ou transformer le Business Model



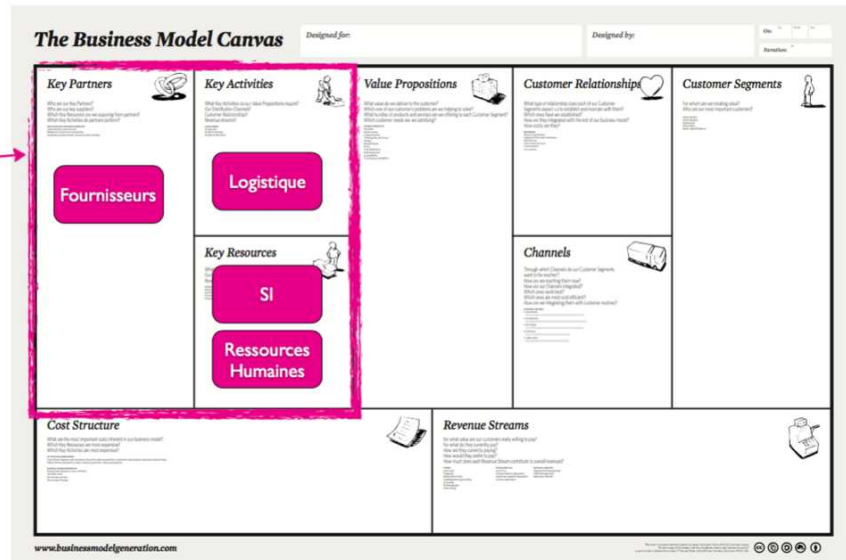
148

Les différents vecteurs d'innovation



Ressources

- Livré par amazon
- Cloud computing
- Place de marché



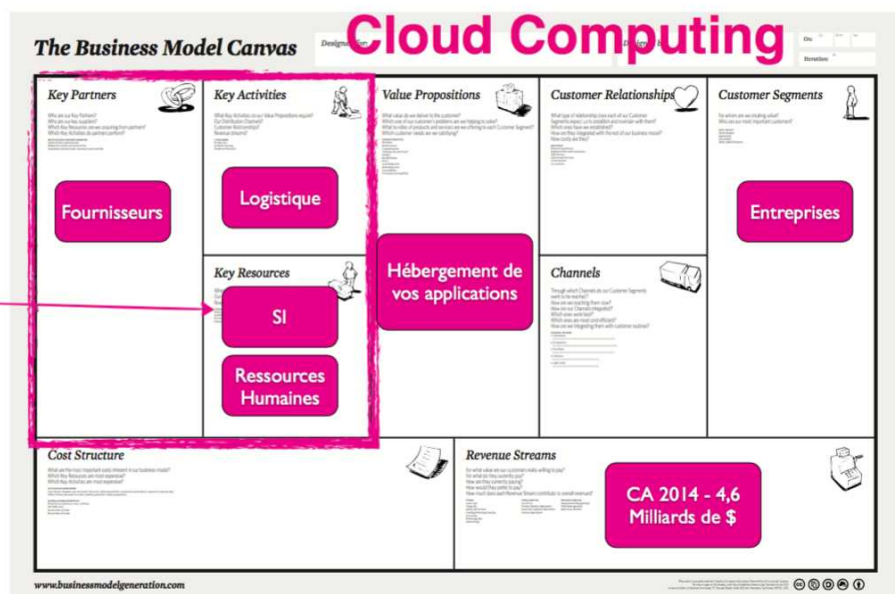
149

Les différents vecteurs d'innovation



Cloud Computing

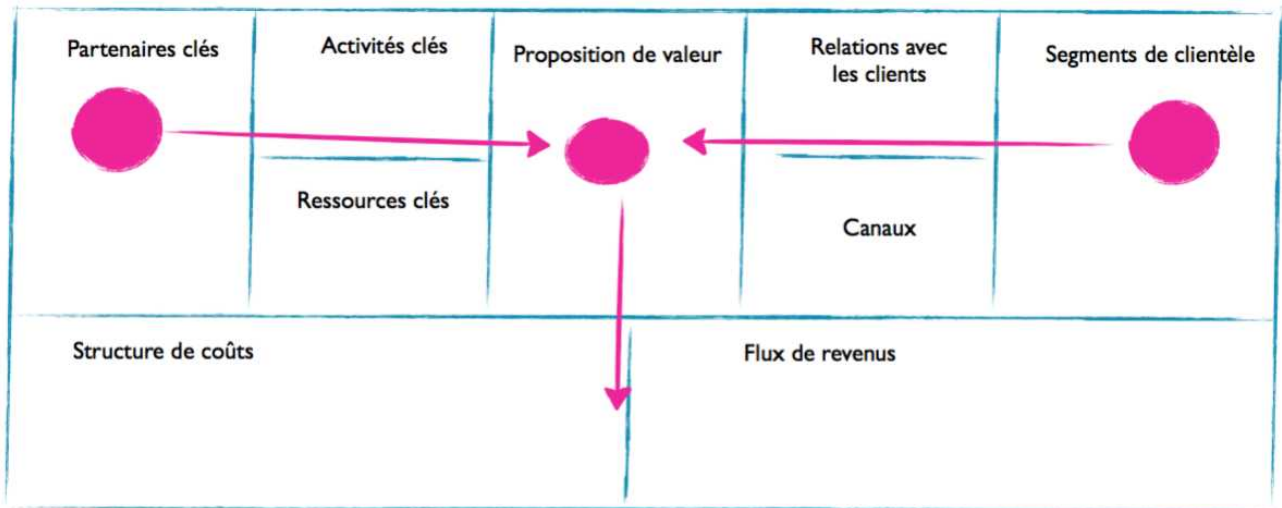
Cloud Computing
CA 2014
4,6 Milliards de \$
Prévisions 2015
6,25 Milliards de \$



150

Les différents vecteurs d'innovation

▣ Innovation émergente sur plusieurs niveaux



151

Critères de validation du modèle d'affaire

152

5 causes d'échec d'un modèle d'affaires

- ❑ Inadéquation entre propositions de valeur et segments clients
- ❑ Viabilité financière non atteinte : les coûts sont supérieurs aux revenus
- ❑ Mauvaise prise en compte de l'environnement
- ❑ Mise en œuvre impossible du fait d'un déficit de compétences en matière de management, de technologie ou en connaissances sectorielles
- ❑ Mauvaise évaluation de la prise de risque du changement de modèle d'affaires



La matrice d'affaires

153

Critères de validation

Critères	Questions à se poser
Coût du changement ou ticket de sortie	Quelles facilités ou difficultés ont les clients pour partir vers la concurrence ?
Revenus récurrents => développement des abonnements, comme les box	Est-ce que chaque vente est un nouvel effort ou résulte-il d'un renouvellement automatique ? Est-ce que les revenus sont lissés sur l'année ?
Encaissement rapide, si possible avant décaissement	Comment faire en sorte de limiter le besoin en fonds de roulement ?

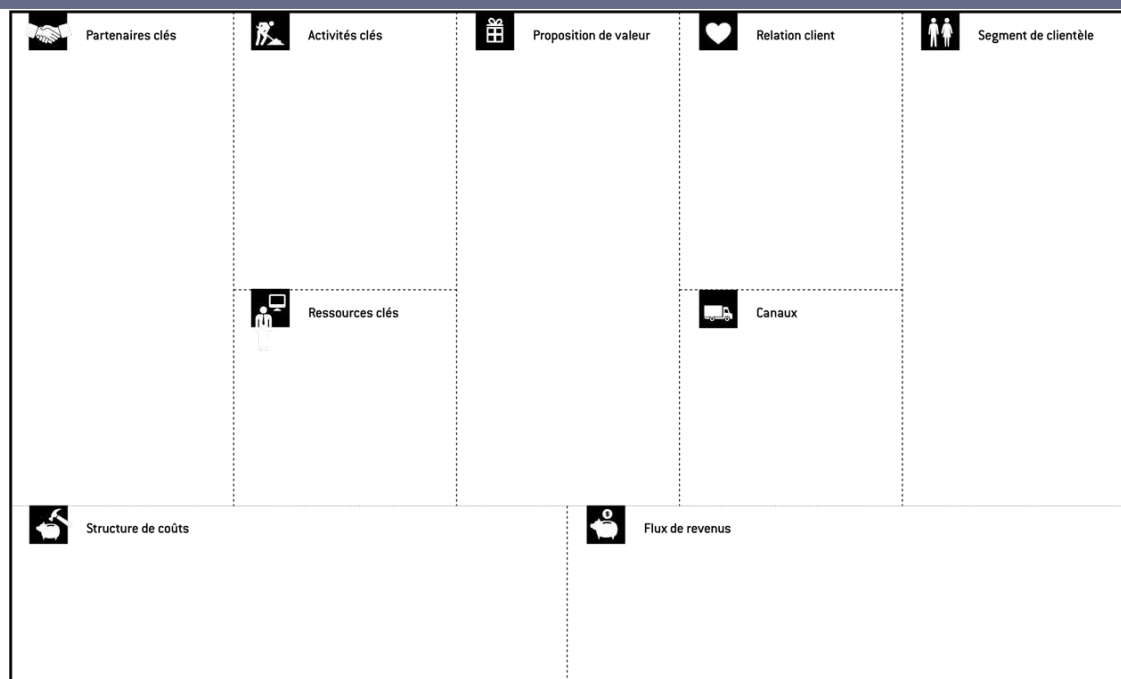
154

Critères de validation

Critères	Questions à se poser
Changement de la structure de coût	Quels coûts peut-on supprimer ou diminuer sans enlever de la valeur au produit ?
Développement du self care	Quelle est la part de la prestation réalisée par le client ou le partenaire ?
Co-création	Quelle est la part de conception du produit réalisé par le client ?
Évolutivité	Quelles sont les ressources fixes, peuvent-elles être utiles à un autre développement ou pèsent-elles sur le produit ?

155

Matrice BMC - modèle



156

Compte NICKEL

157

Exemple de matrice BMC

▣ Compte NICKEL

▣ Concept :

- ▣ Un compte bancaire en temps réel, pour payer et être payé sans possibilité de découvert ou de crédit
- ▣ 100% connecté : alertes emails et sms, espace client web et mobile,
- ▣ Pour toute personne de plus de 12 ans, sans obligation de fournir une adresse, sans vérification d'interdiction bancaire
- ▣ Ouvert en 5 minutes chez un buraliste
- ▣ Une carte bancaire permettant le retrait d'espèces chez le buraliste et les distributeurs de billets
- ▣ Les dépôts d'espèces réalisés chez les buralistes
- ▣ Paiement sans frais à l'étranger

158

Exemple de matrice BMC

- ▣ Dans quels blocs se situe l'innovation ?
- ▣ Qui sont les différents segments de clientèle ?

159

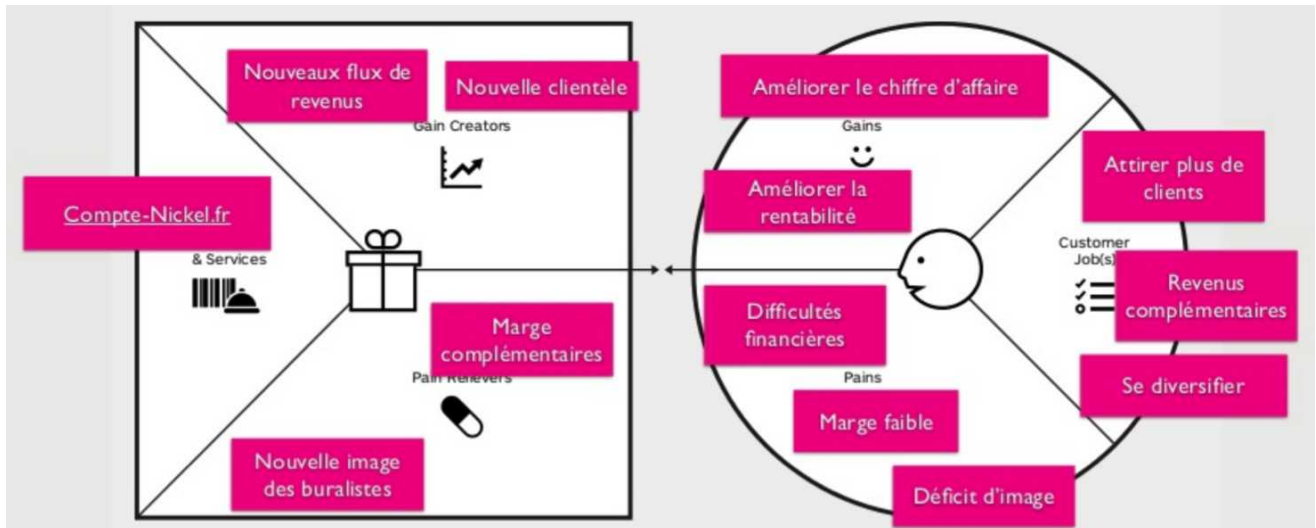
Exemple de matrice BMC

- ▣ Dans quels blocs se situe l'innovation ?
 - ▣ Canaux de distribution = buralistes
 - ▣ Proposition de valeur = compte innovant car très basique
- ▣ Qui sont les différents segments de clientèle ?
 - ▣ Buralistes
 - ▣ Particuliers :
 - ▣ Interdits bancaires
 - ▣ Jeunes
 - ▣ Internautes réticents à utiliser leur carte bancaire sur Internet
 - ▣ Personnes sans adresse
 - ▣ Personnes ayant de l'argent à blanchir

160

Exemple de matrice BMC

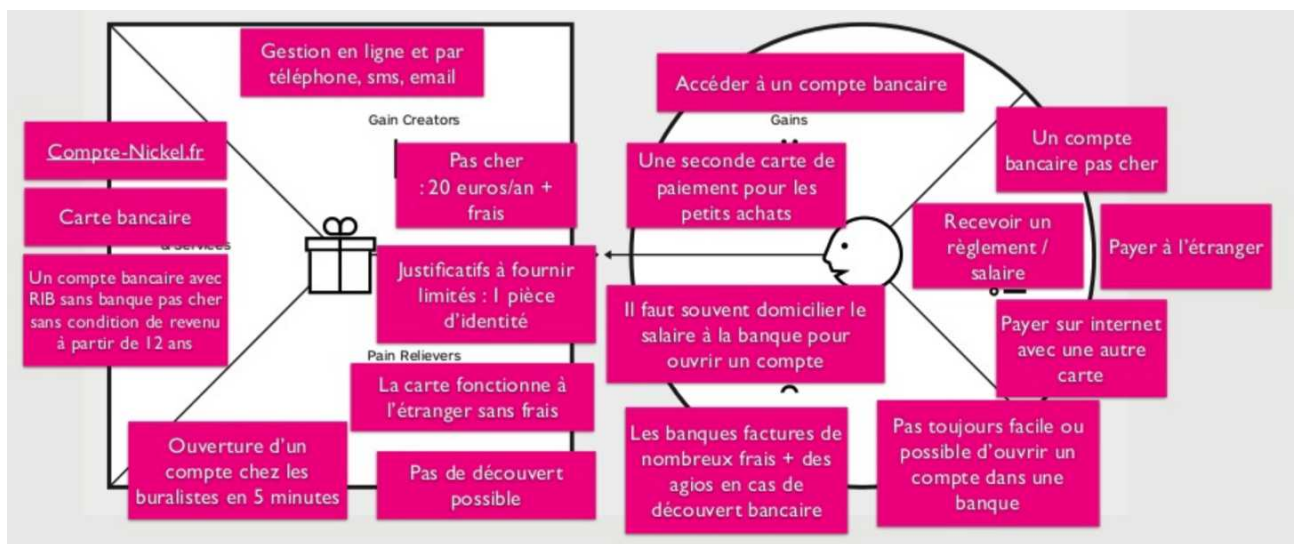
Proposition de valeur pour le buraliste



161

Exemple de matrice BMC

Proposition de valeur pour les clients des banques



162

Exemple de matrice BMC

Compte-Nickel.fr



163

LYNDA.COM

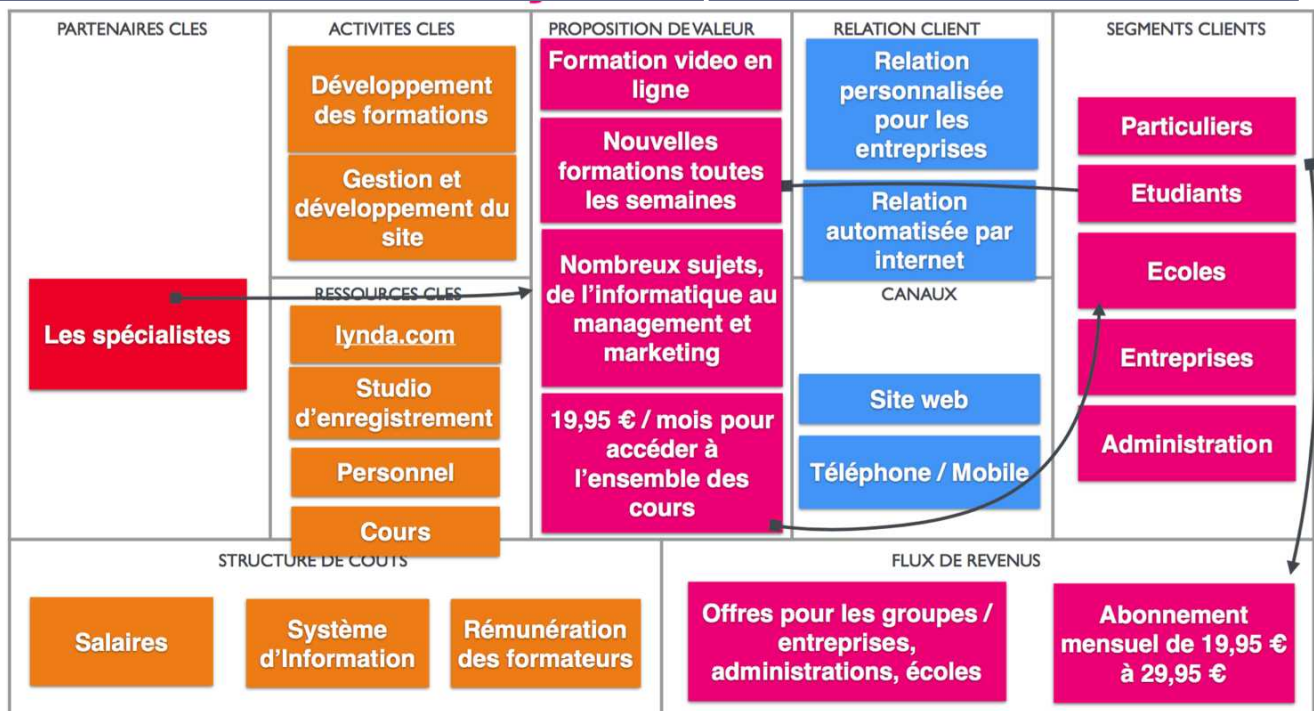
164

Matrice BMC – Lynda.com

	Basic Month-to-month	Basic Annual billing	Premium Month-to-month	Premium Annual billing	Group Memberships
Pricing	€19.95/month	€14.95/month <small>Billed as one time payment of €179.40</small>	€29.95/month	€24.95/month <small>Billed as one time payment of €299.40</small>	Contact us
Unlimited access to entire library of video courses ?	✓	✓	✓	✓	✓
Learning tools: certificates, transcripts, playlists, and more ?	✓	✓	✓	✓	✓
Mobile apps for iPhone, iPad, and Android devices ?	✓	✓	✓	✓	✓
Project files to download —watch, listen, and practice ?	—	—	✓	✓	✓
Download courses on iPhone, iPad, and Android devices ?	—	—	—	✓	✓
Memberships for 5+ people at your business, school, or organization ?	—	—	—	—	✓
Save with annual membership ?	—	Save €60	—	Save €60	—
	Free Trial	Free Trial	Free Trial	Free Trial	Contact us

165

Matrice BMC – Lynda.com



166