



EDUCATING ENTREPRENEURS FOR THE WORLD



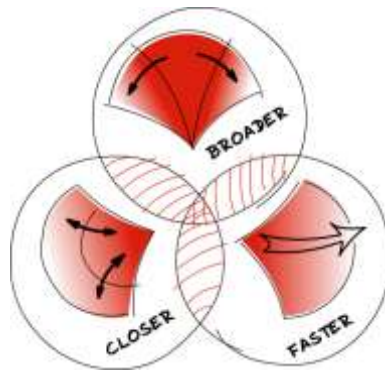
Formation à l'entrepreneuriat innovant Séance 3: Business Models

Christian FRIEDEMANN



Christian Friedemann

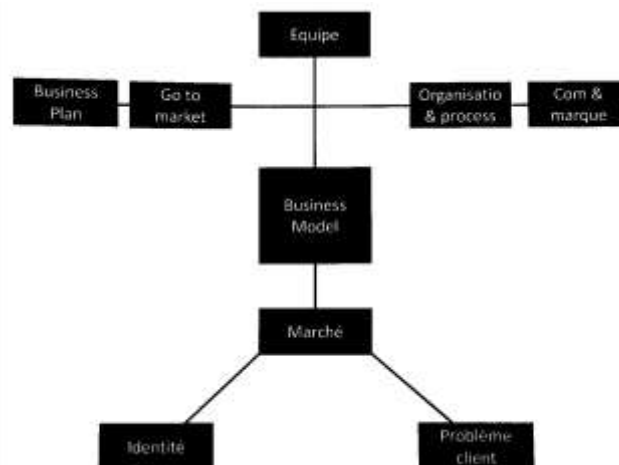
Professeur of Strategy Implementation



- EMLYON (ESC '92)
- Management Consulting (external & internal practice)
- Leadership tasks in large corporations, „Mittelstand“ and young companies
- Entrepreneur (3rd creation „on air“) & business amplifier

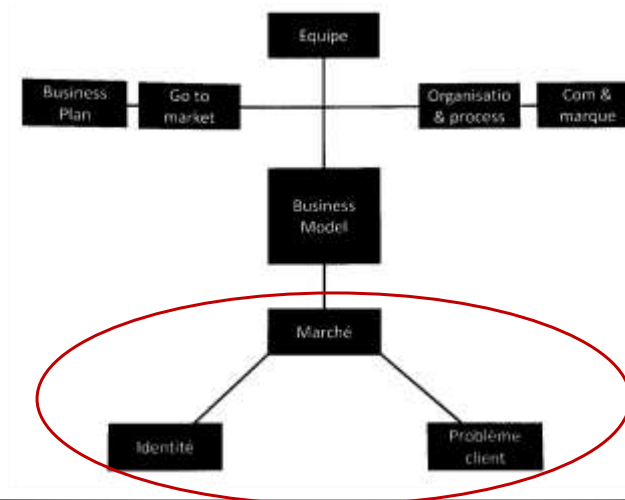
friedemann@em-lyon.com

Construire la colonne vertebrale de son projet en trois étapes



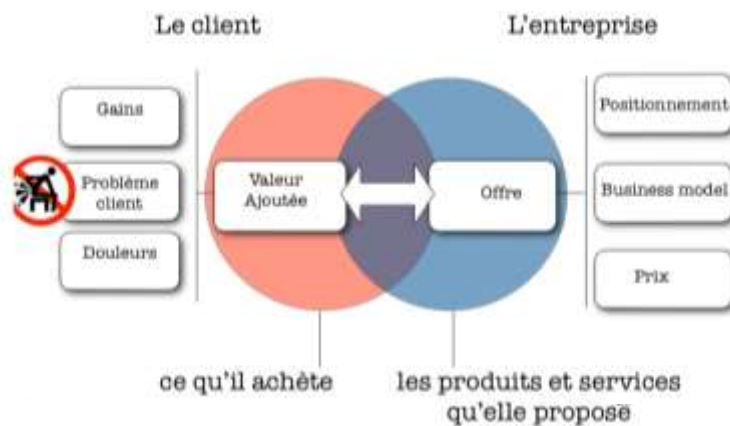
Christian Friedemann / EMLYON

1 Pourquoi entrer sur le marché?



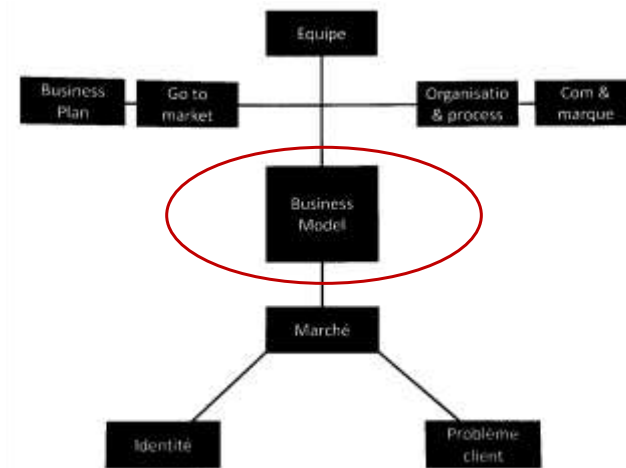
Christian Friedemann / EMLYON

Le client n'achète pas ce que vous croyez lui vendre.



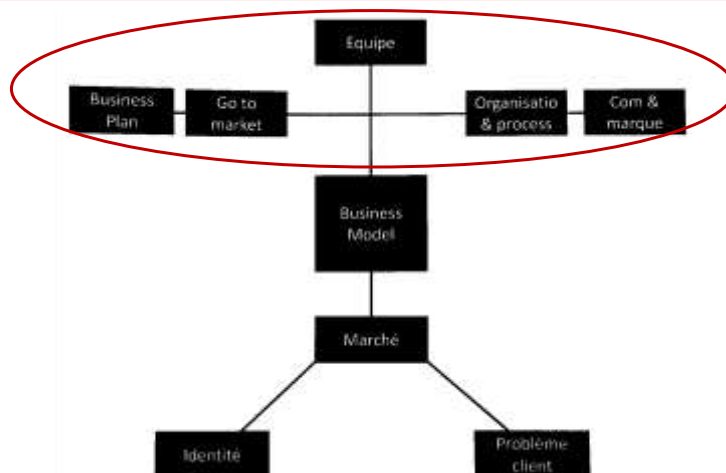
Christian Friedemann / EMLYON

2 Quels éléments clés et comment les mettre „en musique“?



Christian Friedemann / EMLYON

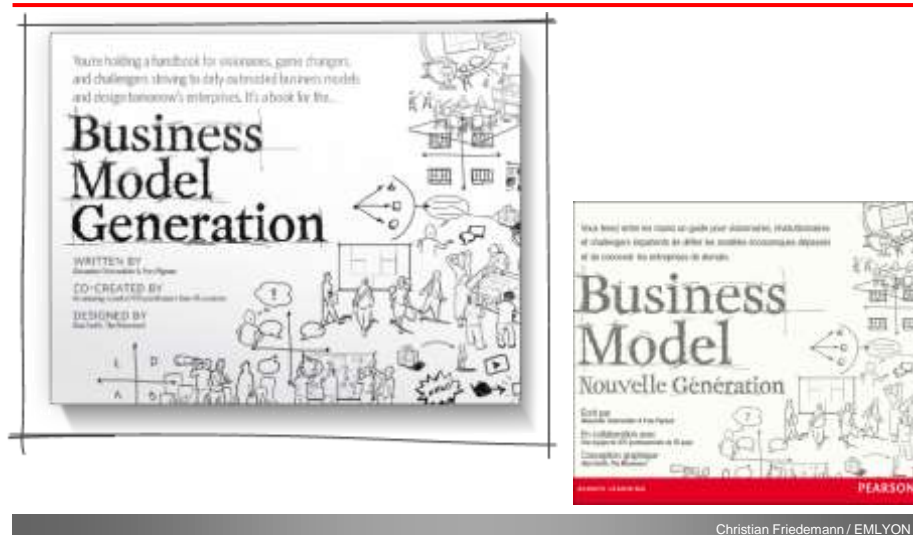
3 Comment faire concrètement ?



Christian Friedemann / EMLYON



Déjà rencontré?



Christian Friedemann / EMLYON

Qu'est-ce que ces exemples ont en commun ?



Google™

Google Search™ The Fastest, Lucky! Adwords Search Link, Maps, Docs

Christian Friedemann / EMLYON

1

~~they focused on
product innovation
alone~~

they empower the
product through the
business model

Christian Friedemann / EMLYON

2

~~they simply copied
from competitors~~
they invented a new
business model

Christian Friedemann / EMLYON

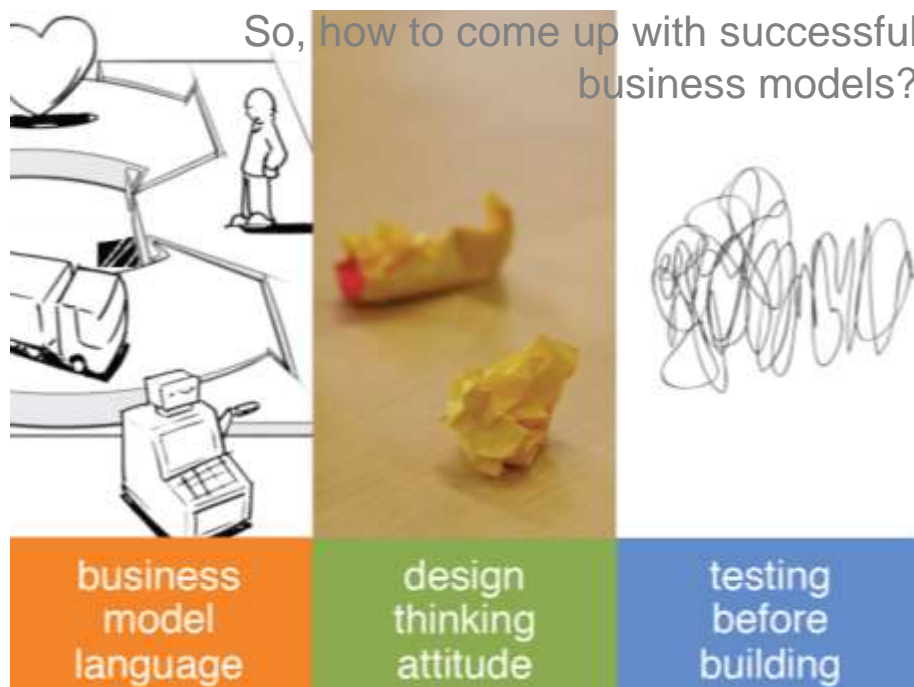
© AO / bmgen masterclass

3

~~they could prove in
advance that the
model would work~~
they had to take some
risk and experiment

Christian Friedemann / EMLYON

© AO / bmgen masterclass



Définition „business model“

« L'expression « Business Model » est née au début des années 2000 avec l'explosion des nombreuses créations de starts up sur Internet. Cette expression s'emploie désormais pour tout type de projet d'entreprise.

Le terme business model est utilisé de différentes manières mais généralement il décrit les principaux aspects d'une activité.

...

Le Business Model doit permettre de comprendre comment l'entreprise gagne de l'argent et comment elle se situe sur son ou ses marchés. »

Le modèle d'affaire
décrit comment
l'organisation

et

crée,

délivre,

capture

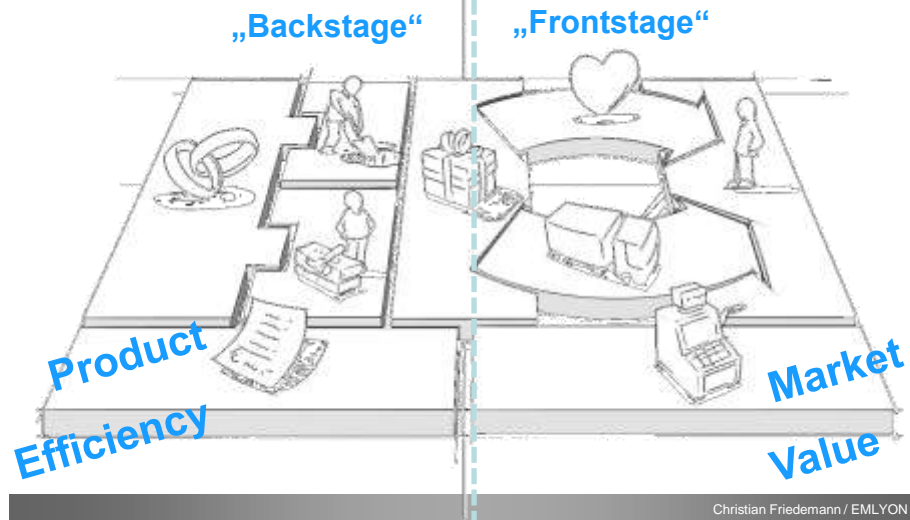
la valeur.

Source: Osterwalder & Pigneur

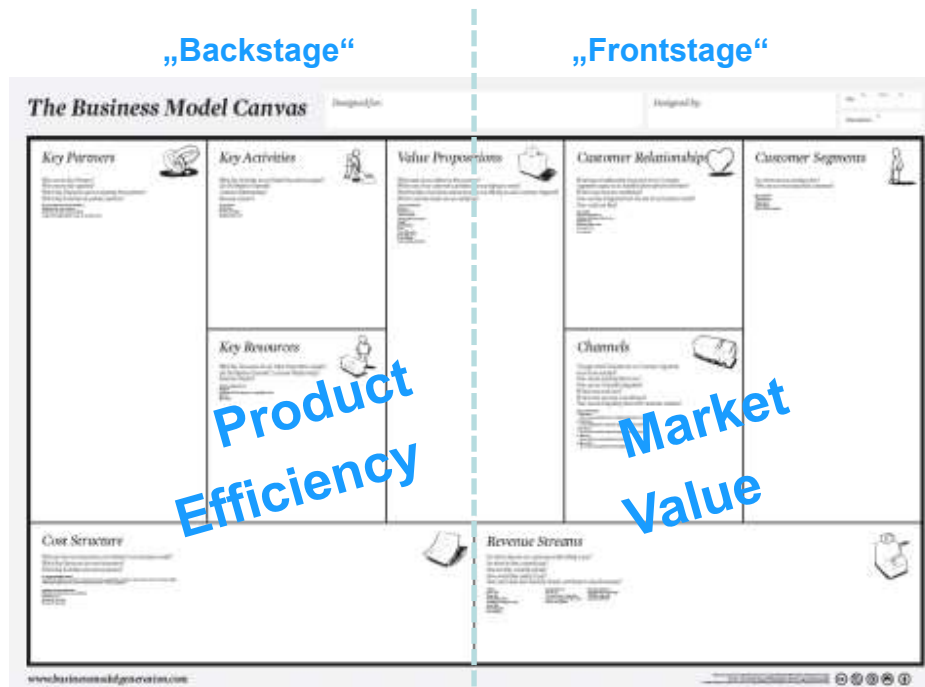
„business model canvas“ in 2 minutes



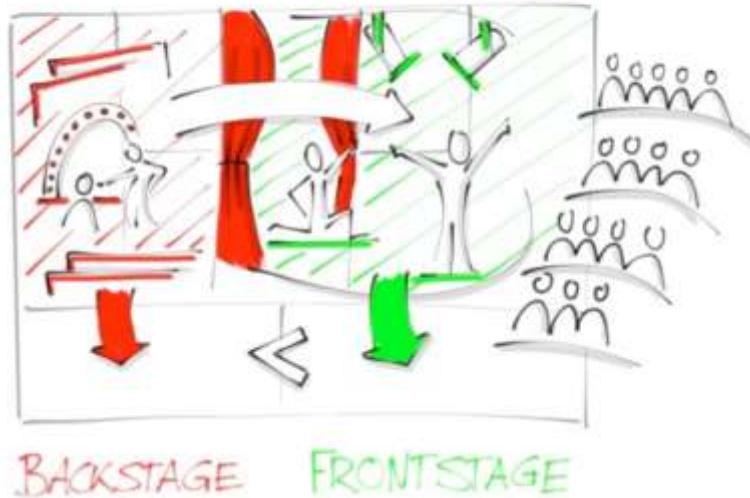
Construction du modèle d'affaire: les composants



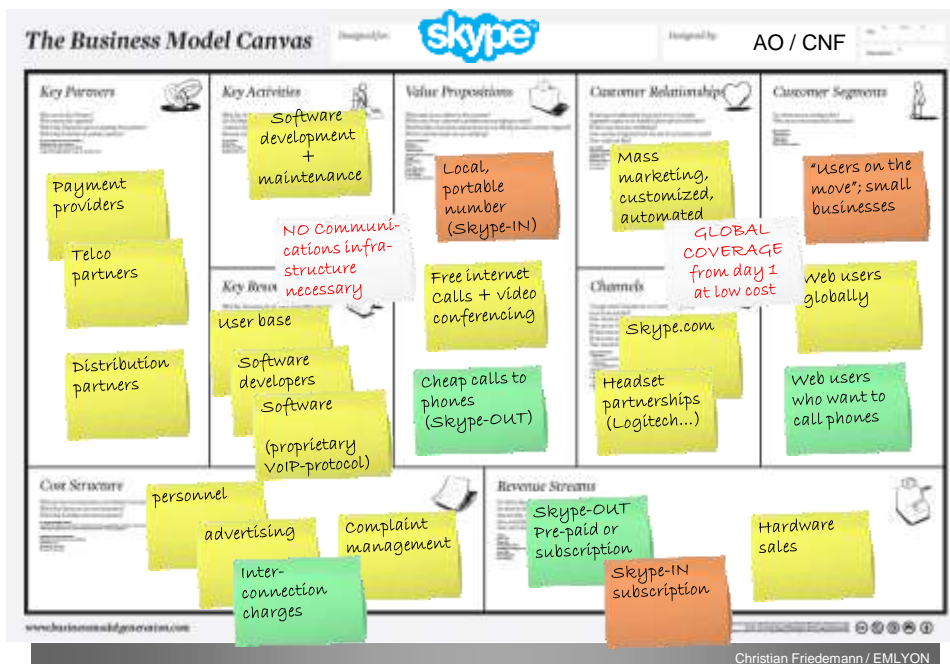
Source: Osterwalder & Pigneur, 2009



BUSINESS MODEL THEATRE

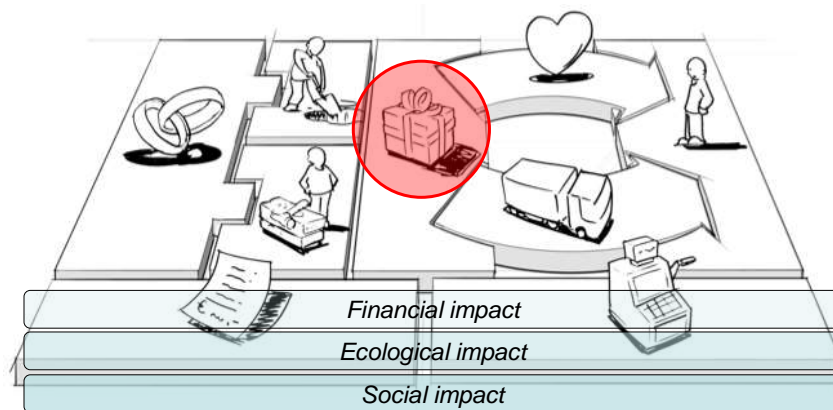


© AO / bmgm masterclass



„FREEMIUM“: comment est-ce possible ?

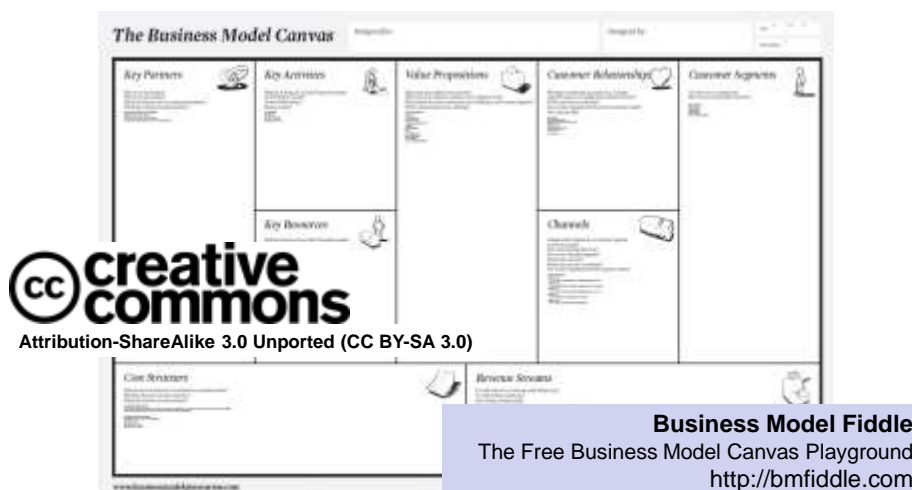
Source d'innovation au delà de produit/service => plus d'impact



www.businessmodelgeneration.com

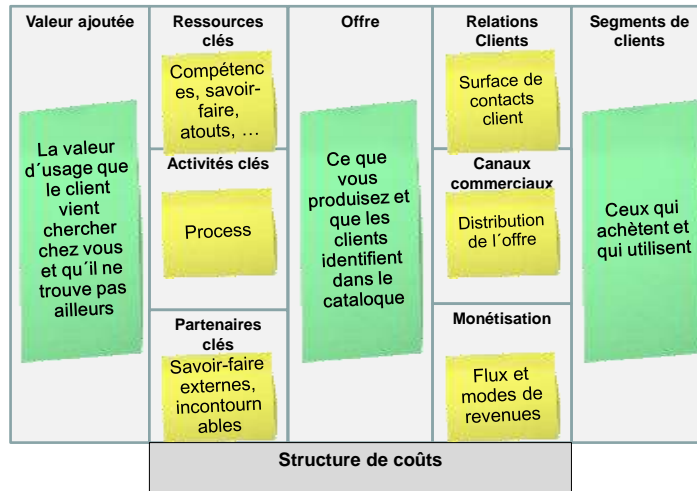
Christian Friedemann / EMLYON

Une plateforme universelle et ouverte



Christian Friedemann / EMLYON

Business Model Incubateur EM



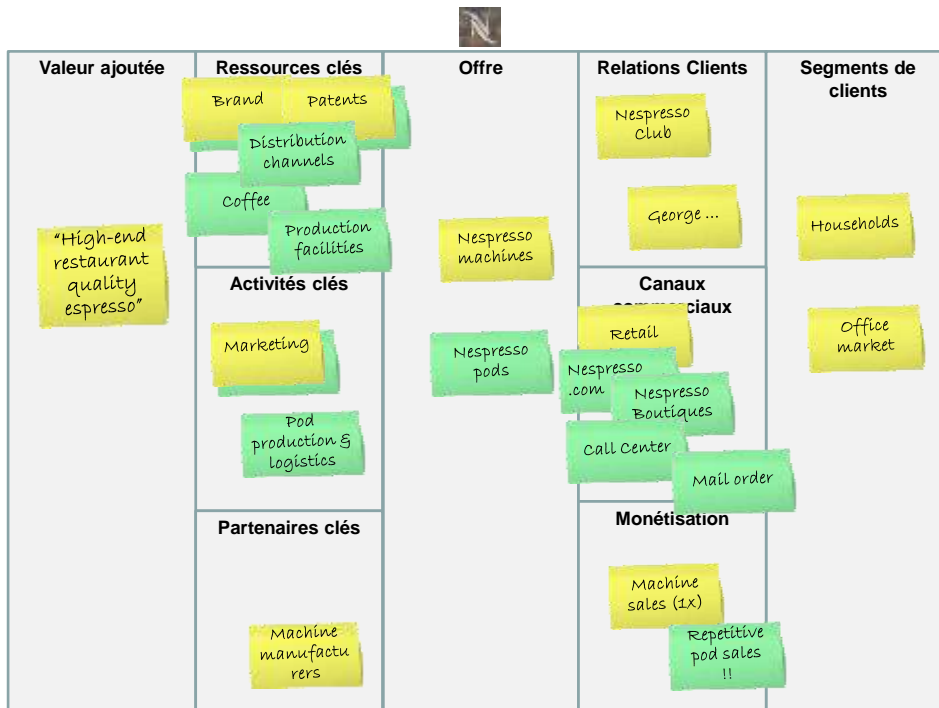
Christian Friedemann / EMLYON

Based on: www.businessmodelgeneration.com

Travail de groupe (1)

- Décrivez le Business Model de Nespresso
 - Utilisez le canevas et des post-it (20 max.)
 - Mots clés seulement
 - 20 minutes, ensuite présentation rapide

Christian Friedemann / EMLYON



Travail de groupe (2)

- La direction de Nespresso fait appel à vous pour capitaliser sur le Business Model de Nespresso.
 - >> Quelle nouvelle proposition de valeur / offre vous leur proposez – et pour qui ?
 - Utilisez le canevas et des post-it (d'une autre couleur)
 - Mots clés seulement
 - 20 minutes, ensuite présentation rapide

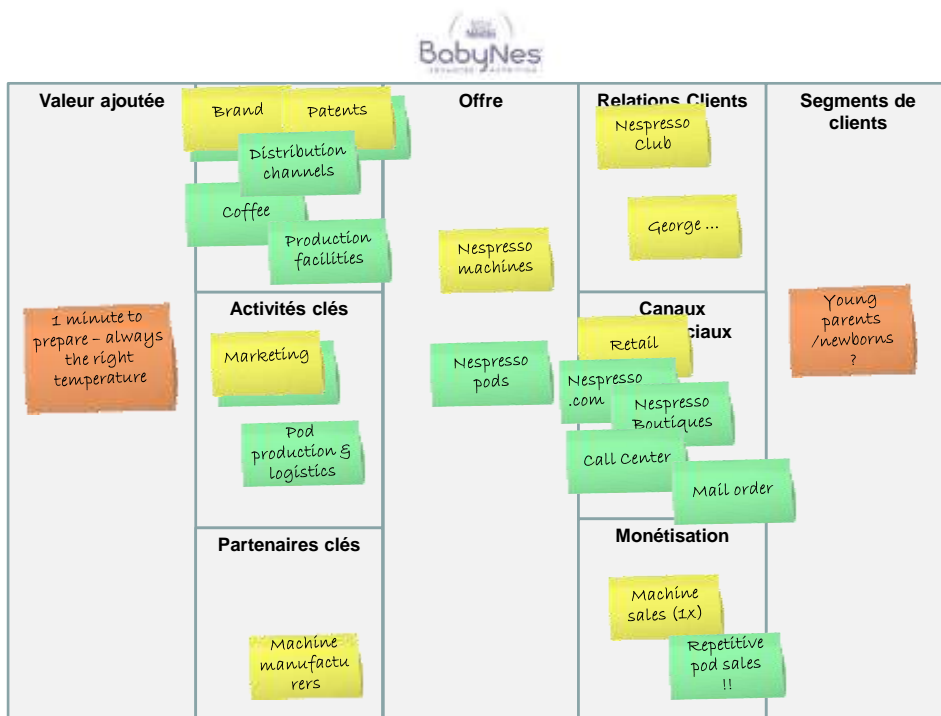
Exploitation d'une „habitude“ de consommation



BabyNes:

1 minute to prepare – always the right temperature

Christian Friedemann / EMLYON

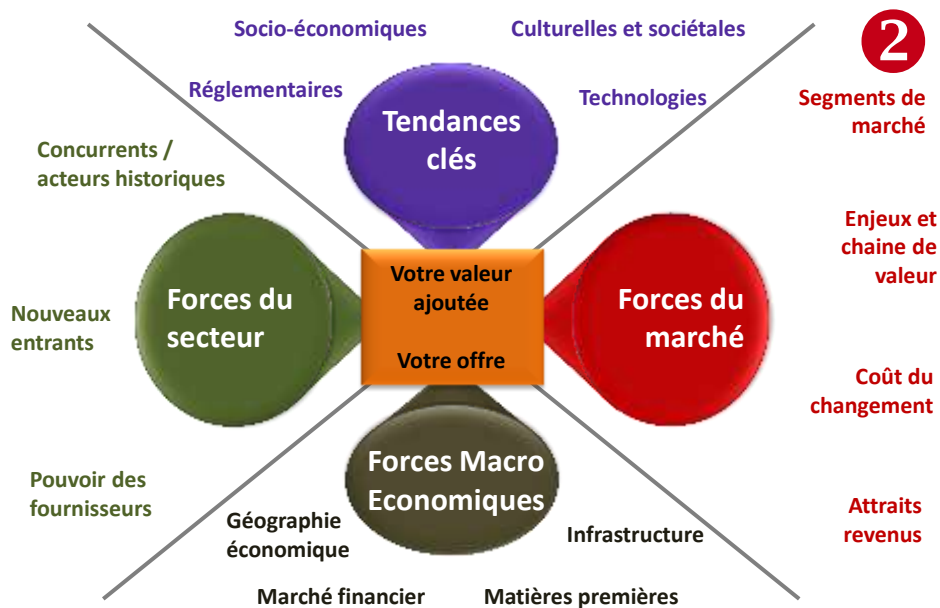


Et votre propre Business Model?

Pour préparer la suite :

- ❶ Canvas BM
- ❷ Validation de l'opportunité
- ❸ Veille concurrentielle

Christian Friedemann / EMLYON



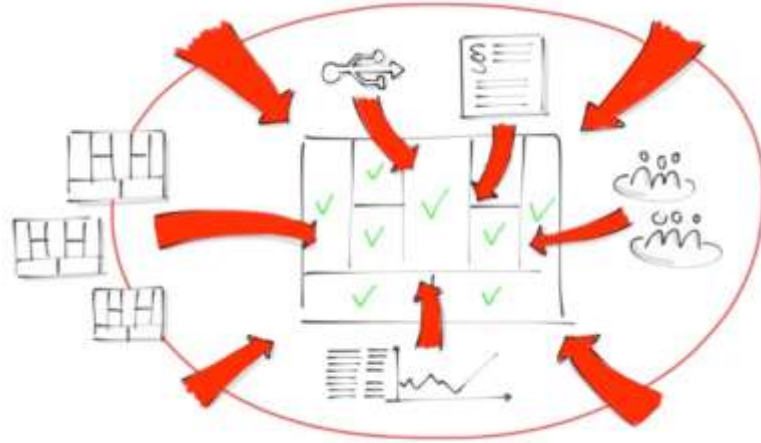
© EMLYON incubateur

Business model environment

>> Explore competitors' business models !

- > elaborate competitive positioning
- > anticipate their „marge de manœuvre“

3

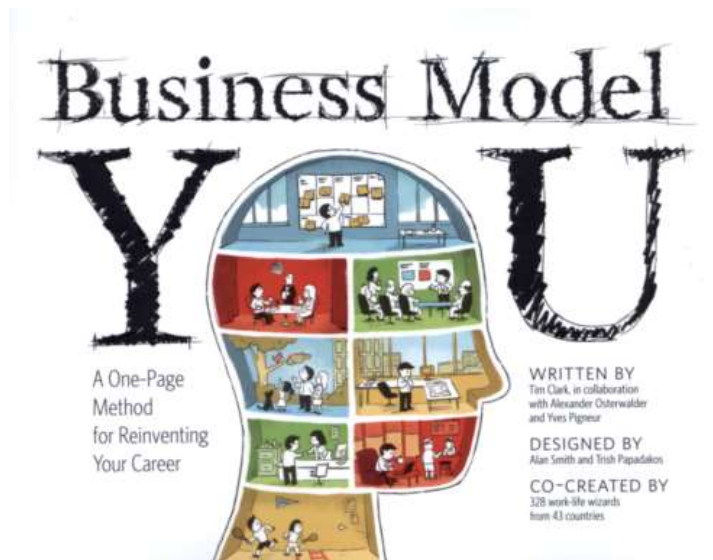


Mon Business Model

1

| Valeur ajoutée | Ressources clés | Offre | Relations Clients | Segments de clients |
|----------------|------------------|-------|--------------------|---------------------|
| | Activités clés | | Canaux commerciaux | |
| | Partenaires clés | | Monétisation | |
| | | | | |

Pourquoi pas
créer votre « business model » personnel ?



LYON **START** UP
ÉLEVEZ VOS IDÉES

BONNE RÉUSSITE
!

FRIEDEMANN(A)EM-LYON.COM

Christian Friedemann / EMLYON