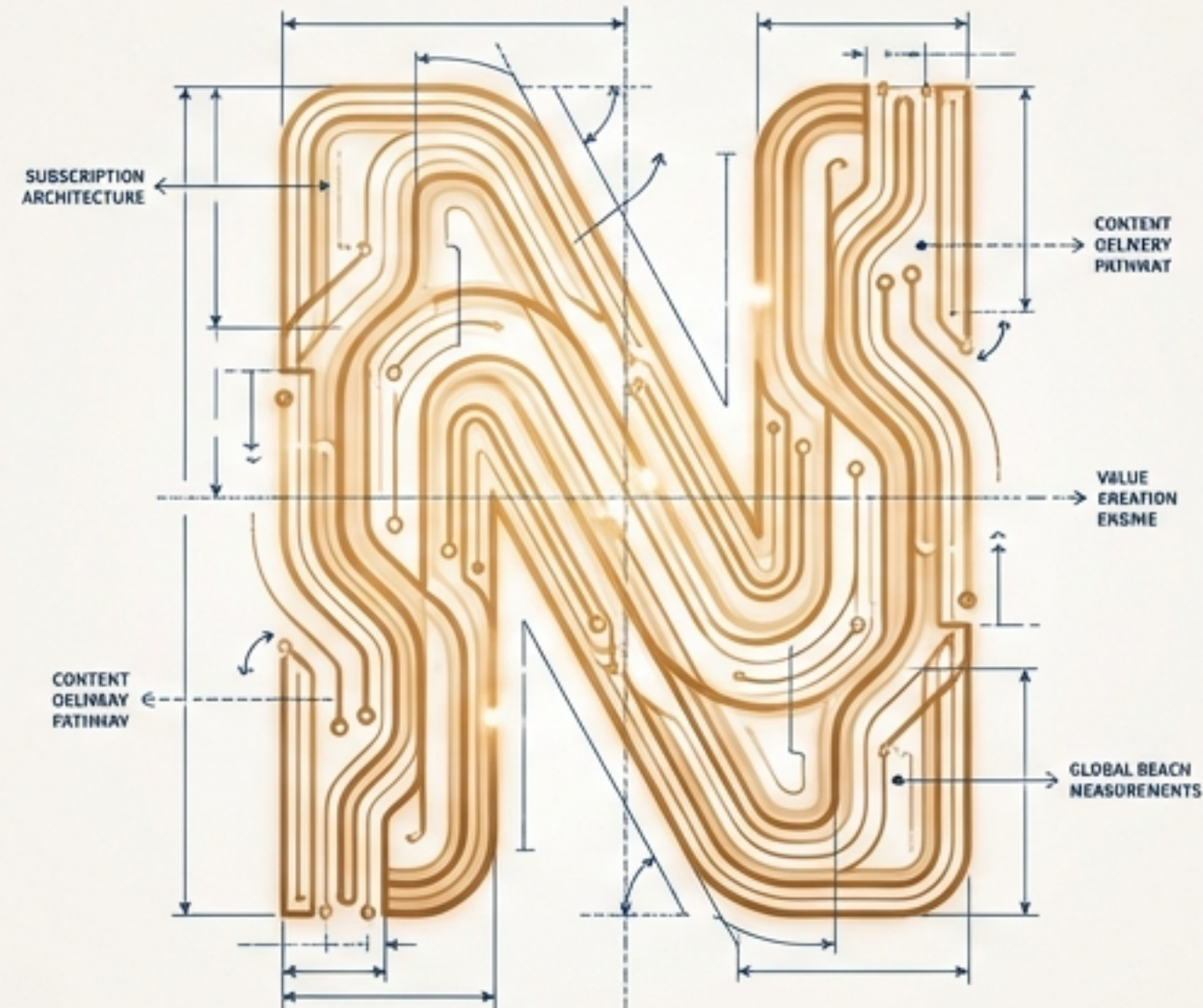


Le Business Model : La Recette Secrète du Succès



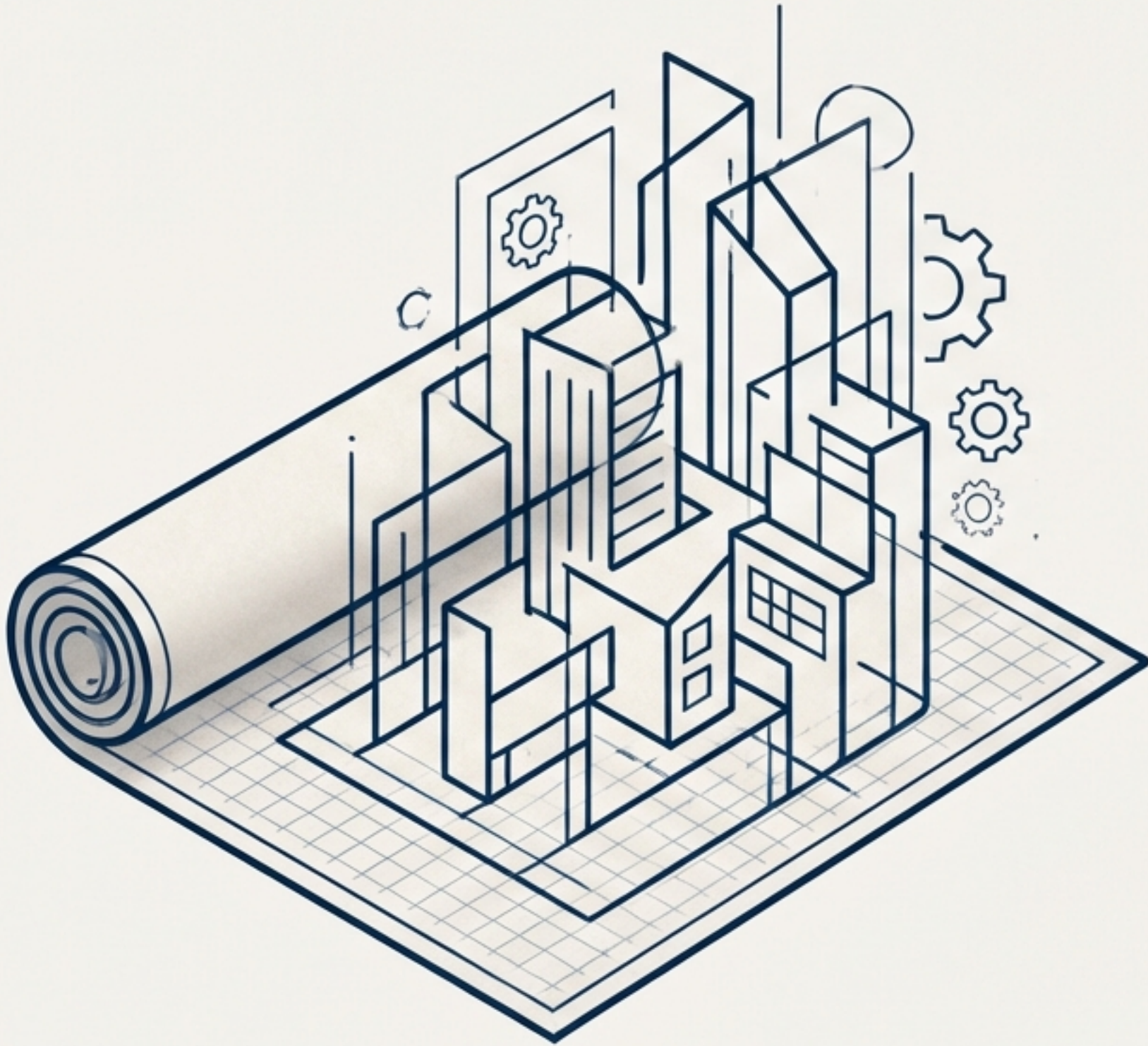
Comment les entreprises gagnent-elles vraiment de l'argent ?
Un super-pouvoir pour votre carrière.

On connaît tous Netflix. Simple, n'est-ce pas ?

On paye un abonnement, on regarde des films et des séries en illimité. Facile.

Mais... qu'est-ce qui se passe vraiment en coulisses ? Comment cette idée en apparence simple est-elle devenue un géant mondial qui change les règles du jeu ?

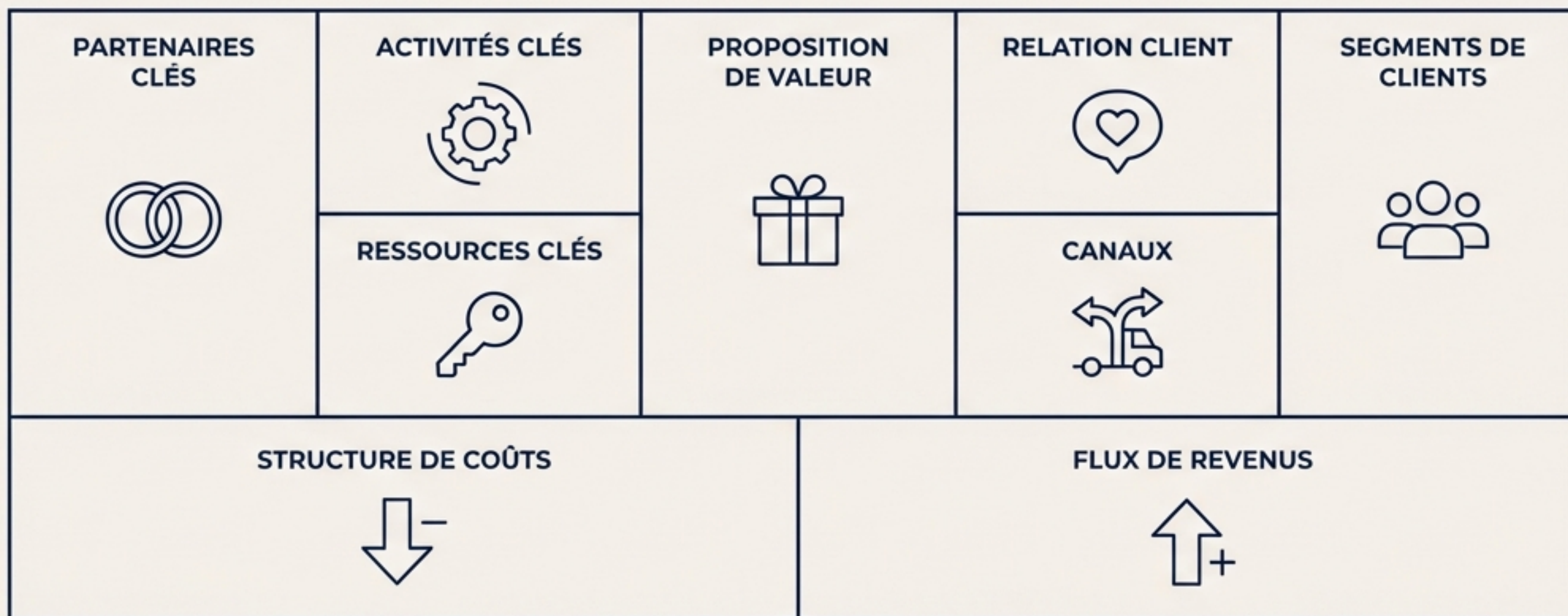




Pour comprendre, il nous faut une carte. Un plan.

- En entreprise, ce plan s'appelle le **Modèle Économique** (ou Business Model).
- C'est la description logique de la manière dont une entreprise **crée, délivre** et **capture** de la valeur.
- **Pensez-y comme le plan d'architecte d'une entreprise.** Il montre toutes les pièces et comment elles s'emboîtent pour que la maison tienne debout (et soit rentable !).

Notre outil de détective : Le Business Model Canvas



C'est un outil visuel génial qui décompose n'importe quelle entreprise en 9 briques essentielles. Je sais que ça peut faire peur au début, mais ne vous laissez pas impressionner par le schéma, c'est incroyablement logique une fois qu'on a compris. On va le remplir ensemble, pas à pas, avec notre exemple de Netflix.

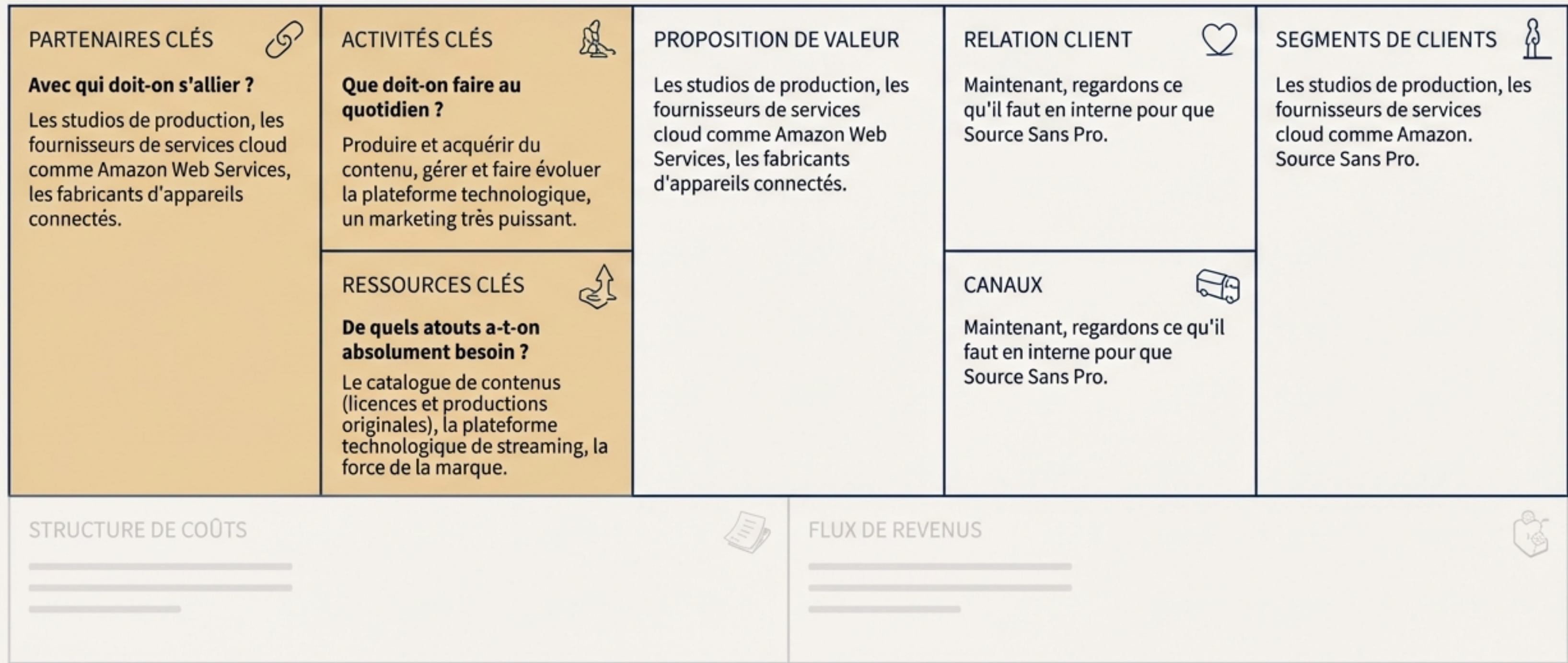
Partie 1 : Pour qui et pour quoi ? (Le côté “Client”)

Commençons par le plus important : le client.

PARTENAIRES CLÉS  	ACTIVITÉS CLÉS  	PROPOSITION DE VALEUR  Quel problème résout-on ? Un accès illimité à un immense catalogue de divertissement, n'importe où, n'importe quand, sans publicité.	RELATION CLIENT  Quel type de lien entretient-on avec eux ? Principalement automatisée, via l'algorithme de recommandation personnalisé.	SEGMENTS DE CLIENTS  Pour qui crée-t-on de la valeur ? Le grand public, les familles, les cinéphiles...
	RESSOURCES CLÉS  		CANAUUX  Comment touche-t-on nos clients ? Le site web et l'application disponibles sur tous les appareils : TV, tablettes, smartphones.	
STRUCTURE DE COÛTS  		FLUX DE REVENUS  		

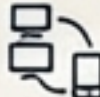
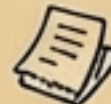
Partie 2 : Comment fabrique-t-on la magie ? (Le côté “Coulisses”)

Maintenant, regardons ce qu’il faut en interne pour que tout cela fonctionne. C’est la machinerie de l’entreprise.

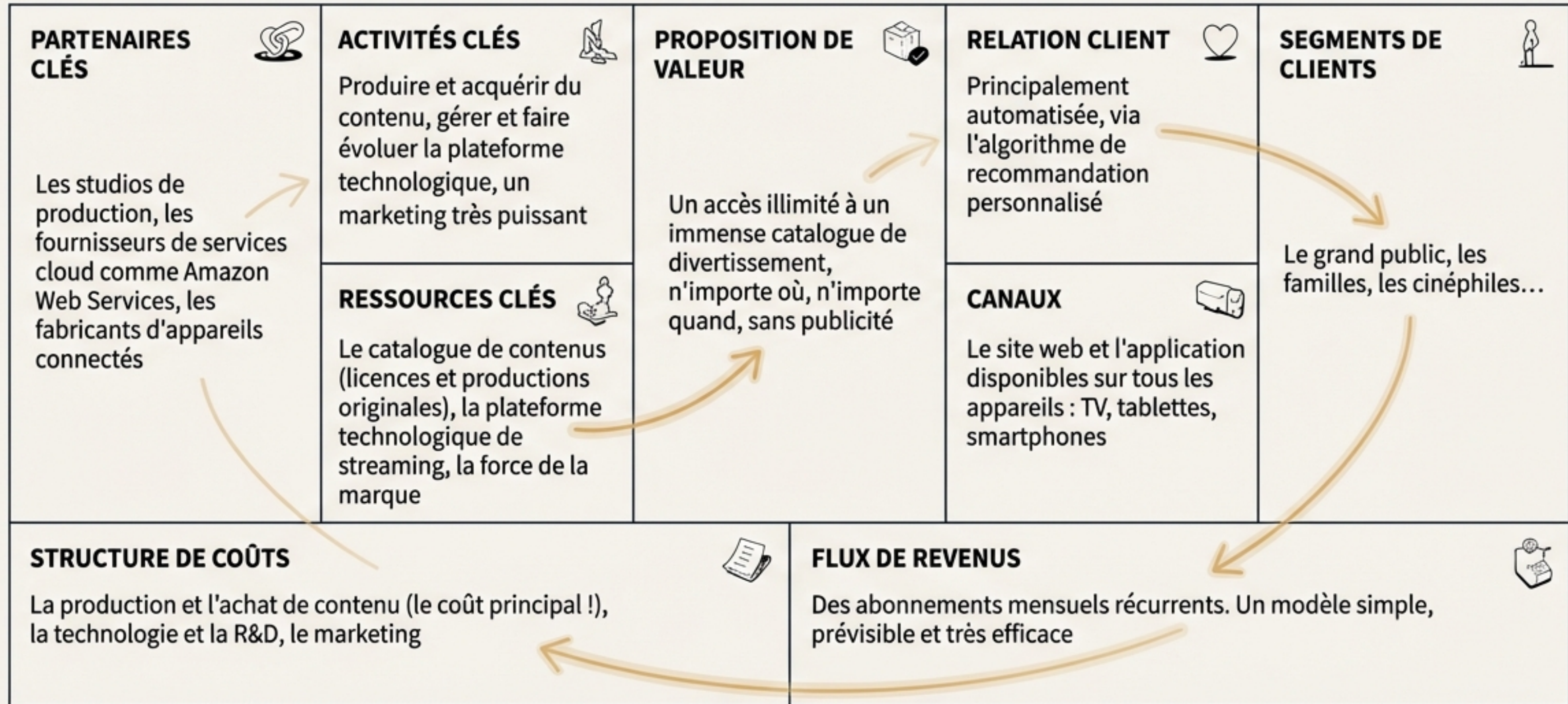


L'équation finale : les revenus et les coûts

Un modèle n'est viable que si les revenus sont supérieurs aux coûts. Regardons ça pour Netflix.

PARTENAIRES CLÉS Avec qui doit-on s'allier ? Les studios de production, les fournisseurs de services cloud comme Amazon Web Services, les fabricants d'appareils connectés. 	ACTIVITÉS CLÉS Que doit-on faire au quotidien ? Produire et acquérir du contenu, gérer et faire évoluer la plateforme technologique, un marketing très puissant. 	PROPOSITION DE VALEUR Quel problème résout-on ? Un accès illimité à un immense catalogue de divertissement, n'importe où, n'importe quand, sans publicité. 	RELATION CLIENT Quel type de lien entretient-on avec eux ? Principalement automatisée, via l'algorithme de recommandation personnalisé. 	SEGMENTS DE CLIENTS Pour qui crée-t-on de la valeur ? Le grand public, les familles, les cinéphiles... 
	RESSOURCES CLÉS De quels atouts a-t-on absolument besoin ? Le catalogue de contenus (licences et productions originales), la plateforme technologique de streaming, la force de la marque. 		CANAUX Comment touche-t-on nos clients ? Le site web et l'application disponibles sur tous les appareils : TV, tablettes, smartphones. 	
STRUCTURE DE COÛTS Quelles sont les dépenses les plus importantes ? La production et l'achat de contenu (le coût principal !), la technologie et la R&D, le marketing. 			FLUX DE REVENUS Comment l'argent rentre-t-il ? Des abonnements mensuels récurrents. Un modèle simple, prévisible et très efficace. 	

Le plan complet de Netflix : la machine est révélée !

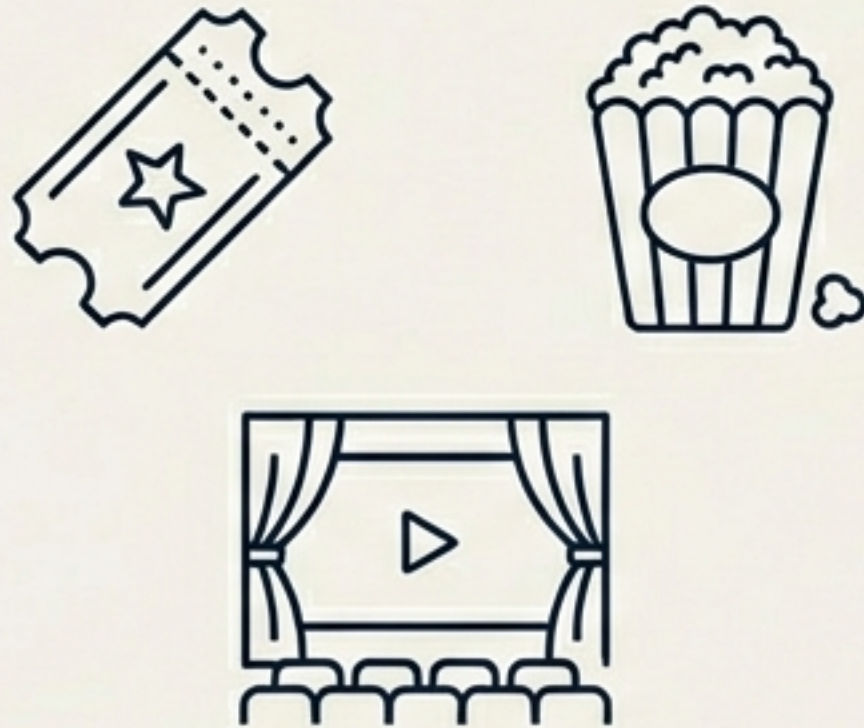


Et voilà ! Vous venez de cartographier le modèle économique d'un géant mondial. Vous voyez comme chaque brique est connectée ? Le catalogue immense (**Ressource**) justifie l'abonnement (**Revenu**), qui lui-même finance la production de nouveaux contenus (**Activité**). C'est un cercle vertueux, une machine parfaitement huilée.

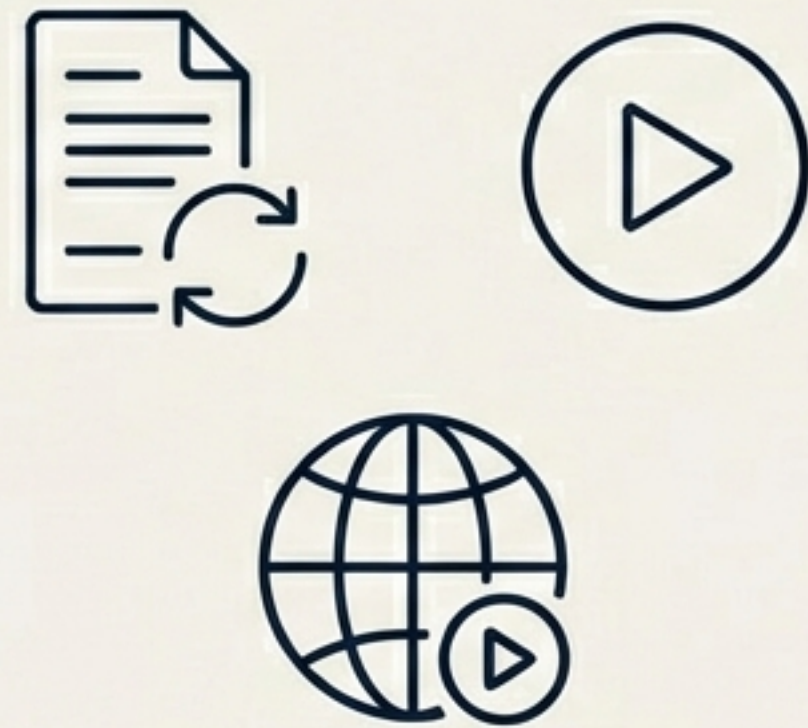
Le piège à éviter : une mise en garde de notre part

Attention : ne confondez jamais le secteur d'activité et le modèle économique.

Cinéma



Netflix



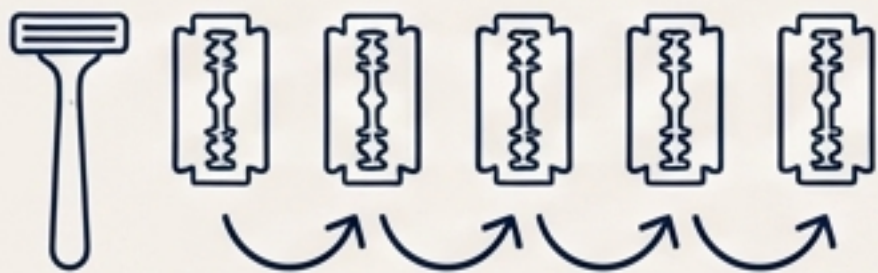
Un cinéma et Netflix sont tous les deux dans le secteur du 'divertissement'. Pourtant, leurs modèles sont radicalement différents (vente de billets à l'unité vs. abonnement, salle physique vs. plateforme en ligne, etc.). C'est le **COMMENT** une entreprise opère qui définit son modèle, pas seulement le **QUOI** elle vend.

Une bonne recette n'est jamais figée, elle évolue !

Les entreprises les plus intelligentes adaptent constamment leur modèle.

Gillette®

Gillette (début 20e)



Invente le modèle 'lame et rasoir'.
Le rasoir est abordable, mais les lames (achat récurrent) sont la vraie source de profit.
On retrouve ça aujourd'hui avec les imprimantes/cartouches ou Nespresso/capsules.

amazon

Amazon (1994 -> Aujourd'hui)



A commencé par vendre des livres en ligne. Aujourd'hui, son modèle inclut le cloud (AWS), la publicité, le streaming...
Il n'a jamais cessé d'évoluer.

Spotify®

Spotify



Popularise le modèle 'Freemium'.
Une version gratuite avec pub pour attirer un maximum d'utilisateurs, et un abonnement payant pour une meilleure expérience.

Concrètement, pourquoi est-ce un *super-pouvoir* pour VOUS ?

Comprendre ça, ce n'est pas juste pour la théorie. C'est un avantage décisif.



Pour l'examen :

C'est un concept clé qui tombe très souvent. Le maîtriser, c'est s'assurer des points et montrer que vous avez compris la logique du business.



Pour vos stages et votre carrière :



En entretien : Analyser le business model de l'entreprise où vous postulez vous fera sortir du lot. C'est la preuve que vous réfléchissez de manière stratégique.



En poste : Comprendre comment votre entreprise (et ses concurrents) gagne de l'argent vous aidera à prendre de meilleures décisions, à être plus pertinent dans vos projets et à évoluer plus vite.

Ce qu'il faut absolument retenir



Le modèle économique, c'est le **plan logique** qui explique comment une entreprise **crée, délivre et capture de la valeur** pour générer des revenus.



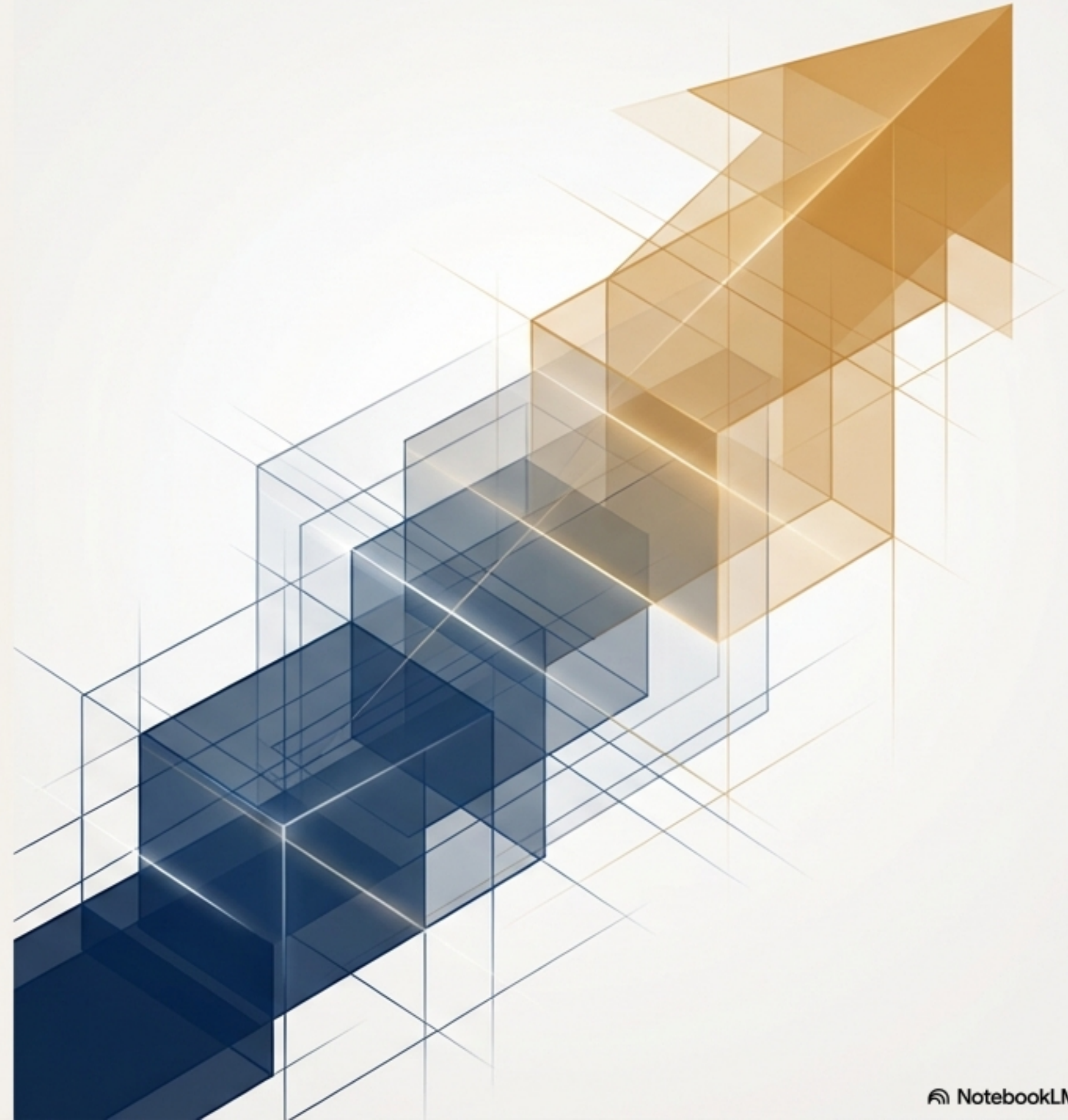
Le **Business Model Canvas** est votre meilleur allié pour analyser n'importe quelle entreprise rapidement et de manière structurée.



Ce n'est pas seulement le produit qui fait tout, c'est la **cohérence et l'intelligence de l'ensemble du modèle** qui mène au succès durable.

Prêts à devenir des stratèges ?

Le modèle économique est la première étape. C'est la concrétisation de **la stratégie d'entreprise**. Comprendre le modèle vous ouvre les portes d'une réflexion plus large sur la concurrence, l'innovation et la vision à long terme. C'est un domaine passionnant qui vous attend dans la suite de vos études et de votre carrière !



Vous avez désormais les cartes en main.



Servez-vous de cet outil pour décoder le monde de l'entreprise qui vous entoure. Votre carrière commence avec cette nouvelle façon de voir.