



Livre blanc

**L'innovation par le business model pour
répondre aux problèmes de société**
(ou comment devenir une licorne)



Innover mon Business Model ? (Mais pourquoi ?)

Toute nouvelle start-up rêve d'en devenir une : **une licorne**, ces fameuses entreprises jeunes ou très jeunes, non cotées en Bourse mais qui valent leur pesant d'or, i.e. généralement plus d'un milliard de dollars. On évoque Snapchat (valorisé à 19 milliards de dollars), AirBnB (13 milliards de dollars), Pinterest (11 milliards de dollars) ou Uber (valorisé à 40 milliards de dollars, soit plus que Yahoo ! ou Twitter) et les yeux de tout entrepreneur brillent.

Le point commun de ces entreprises ? Elles ont **repensé leurs business model** et surtout, elles ont adaptées leurs stratégies aux **nouvelles exigences sociétales, économiques et environnementales de la société** dans laquelle nous évoluons. C'est une réalité que nous vivons dans un monde de plus en plus **connecté** et où les exigences en matière de **responsabilité sociétale des entreprises (RSE)** de ceux qui détiennent le pouvoir d'achat ne fait qu'augmenter.

L'enjeu pour toute entreprise qui se crée ou qui désire faire évoluer son business model pour répondre aux **nouvelles exigences de ses consommateurs, de ses investisseurs, de ses employés**, bref, de toutes ses parties prenantes, est de réussir à lier ces facteurs pour en tirer un maximum de **bénéfices économiques, environnementaux et sociétaux**. L'idée est de créer de la valeur pour l'entreprise mais également pour la société dans laquelle s'inscrit cette entreprise : c'est ce qu'on appelle la **création de valeur partagée**.

Ce livre blanc ne prêtant pas faire une liste exhaustive des business model innovants qui existent mais vous présente, avec des exemples concrets, les alternatives au business model linéaire « classique » (je produis, je distribue, je vends) les plus discutées dans l'actualité économique du moment.



**POURQUOI NICOMAK ? NOUS SOMMES UNE ENTREPRISE ENGAGÉE QUI PLACE LA NOTION DE
CREATION DE VALEUR PARTAGÉE AU CŒUR DU FONCTIONNEMENT DES ORGANISATIONS.**

NOS CONSULTANTS ACCOMPAGNENT DES ENTREPRENEURS DANS LA CREATION D'ENTREPRISES
INSPIRÉES PAR LES NOUVEAUX BUSINESS MODEL ET DANS L'INNOVATION SOCIALE AU SEIN DE LEURS
ENTREPRISES. NOUS PUBLIONS TRÈS RÉGULIÈREMENT DES EXEMPLES DE BONNES PRATIQUES DANS LE
MONDE DE LA RSE ET DE L'INNOVATION SOCIÉTALE SUR NOTRE BLOG.





L'économie circulaire s'inspire des **écosystèmes naturels** : dans le système, tout est réutilisé d'une manière ou d'une autre, même les « déchets ». Le mammifère en décomposition sert de source de nourriture aux insectes et aux plantes alentours qui elles-mêmes servent de nourriture aux mammifères. Cette conception du modèle économique (éco-concevoir > réparer > réutiliser > recycler) **s'oppose par définition au modèle linéaire de consommation qui prévaut depuis la révolution industrielle** : extraction des ressources > production > distribution > consommation > déchets.

L'idée est de créer de la valeur économique, sociale et environnementale avec ce que l'on considérait jusqu'à présent être des déchets inutilisables. Evidemment, on cherche en premier lieu à **minimiser l'utilisation de ressources naturelles** dès la conception du produit/service, l'économie circulaire va donc bien au-delà du simple concept de recyclage. Elle se centre sur **l'utilisation la plus efficiente possible des ressources afin de les valoriser au maximum et de réduire leur extraction première**. Le but de l'économie circulaire est de **dissocier la création de valeur économique des ressources naturelles** dont nous disposons. Tout comme dans la nature, les ressources utilisées sont réinjectées dans le processus de création de valeur, des « **boucles vertueuses** » se forment.

“Eco-conception :

Prendre en compte et minimiser au maximum l'impact économique, environnemental et sociétal négatif d'un produit / service ”

Quels avantages pour moi en tant qu'entrepreneur ?

Je réduis mes coûts

En réduisant les ressources utilisées et en réutilisant les déchets produits lors de la production, distribution et consommation de mes produits, je peux réduire les coûts qui y sont liés.

Je gère au mieux le renforcement de la réglementation sur les déchets

La législation en matière de déchets se renforce constamment. Donc, moins de déchets, moins de soucis !

J'augmente la compétitivité de mes produits/services

En réduisant la quantité de matières premières utilisées, je réduis également le budget dédié à leur achat. Je peux donc baisser le prix de mes produits, tout en gardant la même marge.

J'augmente l'attractivité de mes produits

Je me démarque de mes concurrents et j'attire plus de clients avec des produits/services plus responsables.

Des exemples d'entreprises où ça marche ?

La zone industrielle de Kalunborg au Danemark : Plus de 9 entreprises (dont la municipalité) sont investis dans ce projet d'écologie industrielle et territoriale. Un véritable écosystème a été créé, où les entreprises coopèrent pour tirer le plus gros profit des ressources disponibles et des déchets des autres.



Vous vous demandez quels projets d'économie circulaire pourraient être adaptés au profil de votre entreprise (secteur, taille, ...) ?
Grâce à notre veille constante, **nous vous fournissons gratuitement des exemples de projets mis en place dans une entreprise similaire à la vôtre.**

Contactez **Tatiana** dès maintenant
01 83 62 45 06 - rinke@nicomak.eu





Economie de la fonctionnalité [Acheter le service et non le produit]

Si au lieu d'acheter un produit, vous **achetez la fonction de ce produit** ? Imaginez qu'au lieu d'acheter votre machine à laver, vous achetez le service « laver mes vêtements ». Cela signifie qu'en tant que consommateur, vous n'avez pas à vous soucier de l'entretien de la machine ni de sa réparation le jour où elle tombe en panne. Car **vous ne possédez pas le produit, juste le service**. Il incombe donc à l'entreprise qui vous a vendu le service « laver mes vêtements » de venir réparer (ou remplacer si besoin) votre machine.

Les avantages de ce business model sont multiples : pour le consommateur, pour l'entreprise qui vous vend les services et pour l'environnement. Pour le consommateur, outre le fait qu'il n'a plus à investir dans un produit qui risque de vivre moins longtemps que promis, **il évite aussi tous les frais cachés de l'acquisition d'un produit** (coûts de maintenance, coûts d'exploitation, coûts informatiques, ...). Il peut, en outre, **varier sa capacité en fonction de ses besoins**. Trois fois plus de vêtements à laver car sa belle-famille vient vivre chez lui pour 6 mois ? Il lui est possible de louer une deuxième machine pour 6 mois. Le fournisseur reste propriétaire des machines, il a donc tout intérêt, économiquement parlant, à réparer ses produits ou certaines pièces de son produit au lieu de tout remplacer. Ses **marges sont en général plus importantes** et il **fidélise** sa clientèle.

L'environnement est également gagnant car moins de produits sont fabriqués in fine, donc moins de ressources utilisées et **moins de produits nocifs pour l'environnement émis**. Les tentations d'obsolescence programmée sont également réduites.

Quels avantages pour moi en tant qu'entrepreneur ?

Je valorise mes innovations technologiques

ce modèle me permet de proposer à mes clients des avancées technologiques sur lesquelles ils ne seraient pas prêts à investir autrement : ce n'est pas parce qu'un produit dure deux fois plus longtemps que mon client est prêt à le payer deux fois plus cher.

Je diversifie mon offre

En restant propriétaire de mes produits, je suis capable de les adapter de telle manière que je puisse offrir des services diversifiés à mes clients, par exemple en développant un accessoire pour un produit déjà existant.

J'augmente l'attractivité de mon offre

Je peux proposer des solutions pour toutes les tailles de porte-monnaie de mes clients et m'adapter à leurs besoins fluctuants.

Des exemples d'entreprises où ça marche ?

Xerox facture ses clients au nombre de pages imprimées. Cela lui permet de mettre à disposition de ses clients des nouvelles technologies trop chères à l'achat et surtout de développer des systèmes modulaires et évolutifs pour éviter de changer toutes les machines à chaque évolution technologique.

Michelin s'occupe de la gestion des pneus pour des flottes de véhicules de plus de 200 poids-lourds. L'initiative a permis de multiplier la durée de vie des pneus par 2,5 : bénéfique à la fois pour Michelin, pour ses clients et pour l'environnement !



Vous avez du mal à voir comment votre entreprise pourrait s'inscrire dans une démarche d'économie de la fonctionnalité ?

Nous établissons un diagnostic gratuit des possibilités d'inclusion de l'économie de la fonctionnalité dans votre business model.

Contactez **Myriam** dès maintenant

07.60.02.14.50 - boniface@nicomak.eu





L'économie collaborative se décline sous plusieurs volets : la **consommation collaborative** (le covoiturage, les AMAP, ...), le **financement collaboratif** de projets (le crowdfunding, prêt de particulier à particulier, ...), la **production collaborative** (les imprimantes 3D, les FabLabs, ...) et le **mode de vie collaboratif** (la colocation, le co-working, ...). Le principe est toujours le même : créer de la valeur économique, sociale et/ou environnementale en **utilisant l'énergie de la communauté**.

Les compétences, les savoir-faire et les savoir-être sont mis en commun afin de **créer de la valeur commune**. Chaque membre de la communauté ou du système économique est considéré comme un acteur nécessaire afin de créer de la valeur pour les autres consommateurs et entreprises membres de l'éco-système. Les entreprises basées sur le modèle de l'économie collaborative **mettent en relation des personnes avec une offre et une demande qui concordent**. Ils prélèvent éventuellement une commission si une transaction a lieu, comme c'est le cas pour la plupart des sites de covoiturage ou de vente de vêtements. Certains sites ne prélèvent pas de **commission** mais font leurs bénéfices grâce aux pubs présentes sur le site web ou en revendant les informations qu'ils détiennent sur les membres de la communauté.

Dans le cadre de l'économie collaborative, les entreprises misent énormément sur les **nouvelles technologies** : internet est souvent la plate-forme qui permet la mise en relation de l'offre et de la demande... mais pas que ! Les partages d'espace en sont le meilleur contre-exemple.

Tout le monde est gagnant :

la personne avec l'offre a pu vendre son produit à un prix qui la satisfait ;

la personne avec la demande a pu acquérir le service ou l'objet recherché à un moindre coût ;

et l'entreprise entremetteuse a enregistré un chiffre d'affaire.

Quels avantages pour moi en tant qu'entrepreneur ?

Je n'ai pas besoin d'un capital important pour me lancer

Comme le projet repose en grande partie sur des ressources collectives déjà existantes, je n'ai pas besoin d'investir autant que dans un business model « classique ».

Je réponds aux besoins de la « long tail »

Grâce à ce business model, je peux proposer des produits/services qui n'intéressent que peu de personnes. Cependant, mises bout à bout, ces personnes représentent une demande/offre suffisante pour alimenter mon business model.

J'utilise les nouvelles technologies à mon avantage

Internet est incontournable pour mobiliser une base de clients impossible à toucher sans ce médium. Même de l'autre bout du monde, vos clients pourront se servir de vos services du bout de leurs doigts.

Des exemples d'entreprises où ça marche ?

WeTruck : Ce site permet aux particuliers de covoiturer dans la cabine des camions... du co-camionage ! Le transporteur augmente sa notoriété, une partie des frais est réduite et le conducteur a de la compagnie durant le trajet. Le passager paye son trajet en général beaucoup moins cher qu'un billet de train.

BarterBusiness : Cette plateforme est un réseau d'entreprises qui échangent des marchandises en B2B, c'est-à-dire entre entreprises. C'est une communauté d'échanges de stocks, de services, de produits, d'espaces publicitaires, etc. Les entreprises sont de toute taille et appartiennent à tous secteurs d'activité.



Vous avez une idée pour vous lancer dans l'économie collaborative mais vous n'êtes pas sûr de sa pertinence ?

Nous effectuons gratuitement une étude de marché pour vous !

Contactez **Maxime** dès maintenant

07.83.00.34.25 - debeauchesne@nicomak.eu





Les trois modèles économiques présentés ci-dessus peuvent se placer dans le cadre, plus large, de l'économie sociale et solidaire. Le terme économie sociale et solidaire (ESS) est utilisé pour désigner un ensemble de structures et d'organisations qui ont un but commun : l'utilité sociale. Cette utilité sociale peut passer par un ou plusieurs des trois piliers du développement durable (économique, sociétal et environnemental). L'ESS cherche à créer de la valeur partagée et à tirer profit de relations et d'échanges qui se révèlent gagnants pour le maximum de parties prenantes. Dans un même temps, elle prend en compte les impacts négatifs des actions mises en place et cherche à les minimiser au maximum.

L'ESS peut prendre mille et une formes et cherche avant tout à placer l'humain au centre des réflexions sur le système économique que nous construisons au jour le jour par nos habitudes de consommation, par les initiatives d'entreprenariat qui voient le jour et par la valeur partagée que nous pouvons créer en coopérant en bonne intelligence tous ensemble.

Pour aller plus loin...

Contactez Nicomak au 04 79 75 76 29 !

La création de valeur au travers de l'utilisation de nouveaux business model innovants **est notre passion**. Nous sommes experts sur les 4 concepts présentés dans ce livre blanc et des nouveaux modèles économiques en général. Nous serions ravis de partager notre enthousiasme et notre connaissance avec tout entrepreneur ou intrapreneur qui désire se lancer dans l'aventure, **que ce soit par la création d'une nouvelle entreprise ou par la réorientation stratégique d'une entreprise déjà existante**.

Si vous désirez creuser le sujet par vous-même, voici une liste de publications et de sites Internet qui vous seront utiles.

C. Sempels & J. Hoffmann. 2012. Les business models du futur: Créer de la valeur dans un monde aux ressources limitées. Pearson.

E. Fromant . 2013. Les clés du renouveau grâce à la crise. Broché.

A.-S. Novel. 2013. La vie share : mode d'emploi. Broché.

<http://www.economie.gouv.fr/cedef/economie-sociale-et-solidaire>

<http://www.lelabo-ess.org>

Economie circulaire

<http://www.institut-economie-circulaire.fr/>

<http://www.ademe.fr/expertises/economie-circulaire>

<http://www.ellenmacarthurfoundation.org/>

Economie de la fonctionnalité

<http://www.club-economie-fonctionnalite.fr/>

<http://www.oree.org/ecoconception-economie-fonctionnalite.html>

<http://economiedefonctionnalite.fr/>

Economie collaborative

<http://consocollaborative.com/>

<http://ouishare.net/fr>

<http://www.presse.ademe.fr/2013/04/une-enquete-inedite-sur-la-consommation-collaborative.html>

