

Adopter des business models innovants



Votre entreprise peut-elle rapidement mettre en place un nouveau modèle d'activité ? C'est une question importante dont la réponse peut influencer sur l'évaluation de votre entreprise. Selon une [enquête de McKinsey & Company](#), les nouvelles activités lancées au cours des cinq dernières années représentent 12 % des revenus de leur entreprise et 21 % de leur valeur d'entreprise. En d'autres termes, chaque dollar de revenu lié à une nouvelle activité a créé près de deux fois plus de valeur qu'un dollar de revenu de l'activité principale.

Les entreprises qui ont investi dans de nouveaux modèles commerciaux étaient deux fois plus susceptibles de déclarer des taux de croissance supérieurs à 10 % de la moyenne du marché. Et elles continuent de faire la course en tête malgré la volatilité de l'économie. Il s'avère que l'adoption de nouvelles activités favorise la croissance.

Le nombre d'innovations est aussi infini que les activités et idées. Voici quelques exemples de nouveaux modèles d'activité :

- Créer un produit
- Offrir un nouveau service
- Mettre à jour ou réaffecter un produit existant
- Ajouter des services d'abonnement à un produit existant, par exemple, offrir des cours de fitness avec des équipements de sport
- S'étendre à de nouveaux marchés
- Vendre via de nouveaux canaux
- Lancer une entreprise spécialisée

Même les entreprises B2B, telles que les fabricants d'avions, cherchent à diversifier leurs activités. Au lieu de vendre des réacteurs, ils intègrent des logiciels, surveillent les moteurs en continu via des capteurs d'Internet des objets (IoT) et anticipent la maintenance, le tout sous la forme d'abonnements « en tant que service ».



Défis liés au lancement de nouveaux modèles d'activité

Le lancement d'un nouveau modèle d'activité ne s'avère pas toujours aisé. Voici quelques-unes des difficultés :

- Processus métier complexes qui s'étendent sur plusieurs applications, comme le devis-paiement et la gestion des abonnements
- Bases technologiques déconnectées
- Systèmes obsolètes

C'est notamment pour ces raisons que de nombreuses entreprises peinent à innover. En fait, McKinsey a découvert que [seulement 6 % des PDG étaient satisfaits des projets d'innovation de leur entreprise](#). L'une des principales raisons données dans l'article est que « les entreprises suivent trop souvent une approche traditionnelle et cloisonnée qui crée des angles morts, des problèmes de transfert et des inefficacités. Tous ces scénarios ont un impact significatif sur le chiffre d'affaires des produits, la rentabilité et le retour sur investissement. »



Pionnier des technologies de bureau depuis plus d'un siècle, Xerox souhaitait véritablement adopter de nouveaux modèles d'activité. L'entreprise a créé un centre d'incubation pour « les entreprises à fort impact qui résolvent les problèmes du monde réel à grande échelle », selon Naresh Shanker, Vice-Président senior et Directeur de la technologie. Xerox ne veut pas être ralenti par les systèmes informatiques existants. Il a besoin de vitesse.

Pour développer rapidement de nouvelles activités, Xerox s'appuie sur un ensemble connecté de solutions Oracle Cloud, notamment une vitrine en ligne, des solutions de finance, de comptabilité, de budgétisation et de planification financière ainsi que d'une infrastructure cloud intégrée pour héberger le tout. « Cette approche évite d'avoir à gérer trop de fournisseurs et de plateformes », explique Sreedhar Vaidyanathan, Vice-Président de la transformation numérique. « Les solutions d'Oracle simplifient la consolidation de nos activités avec notre entité mère. Il est plus facile de suivre les performances. »

Maintenant, Xerox peut lancer une nouvelle activité en quelques semaines et démarrer des transactions dès le début. « Il n'y a pas d'attente pour générer des factures et commencer à collecter des revenus, et nous sommes en mesure d'évoluer selon les besoins », constate M. Vaidyanathan. « Nous pouvons reproduire ce processus pour toutes nos nouvelles activités. Il est inutile d'implémenter une plateforme différente pour chaque lancement. »

[En savoir plus sur l'histoire de Xerox.](#)

De nouveaux modèles commerciaux nécessitent des relations client plus solides

Avant, vous vendiez un produit fini à vos clients et vos interactions s'arrêtaient là. Maintenant, la vente n'est que le début d'une relation durable. Le passage à de nouveaux modèles d'activité, tels que le produit en tant que service, le paiement à l'utilisation et tout autre élément sous forme d'abonnement, offre un meilleur moyen de prévoir les revenus, de doper la fidélité client et de fluidifier les activités du service après-vente. Mais à un moment où les ressources financières sont limitées, comment pouvez-vous savoir que vos investissements dans l'innovation porteront leurs fruits ?



La valeur d'une plateforme d'innovation unifiée

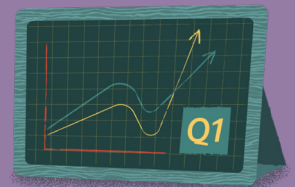
Avant, vous vendiez un produit fini à vos clients et vos interactions s'arrêtaient là. Maintenant, la vente n'est que le début d'une relation durable. Le passage à de nouveaux modèles d'activité, tels que le produit en tant que service, le paiement à l'utilisation et tout autre élément sous forme d'abonnement, offre un meilleur moyen de prévoir les revenus, de doper la fidélité client et de fluidifier les activités du service après-vente. Mais à

un moment où les ressources financières sont limitées, comment pouvez-vous savoir que vos investissements en innovation porteront leurs fruits ?

La valeur d'une plateforme d'innovation unifiée

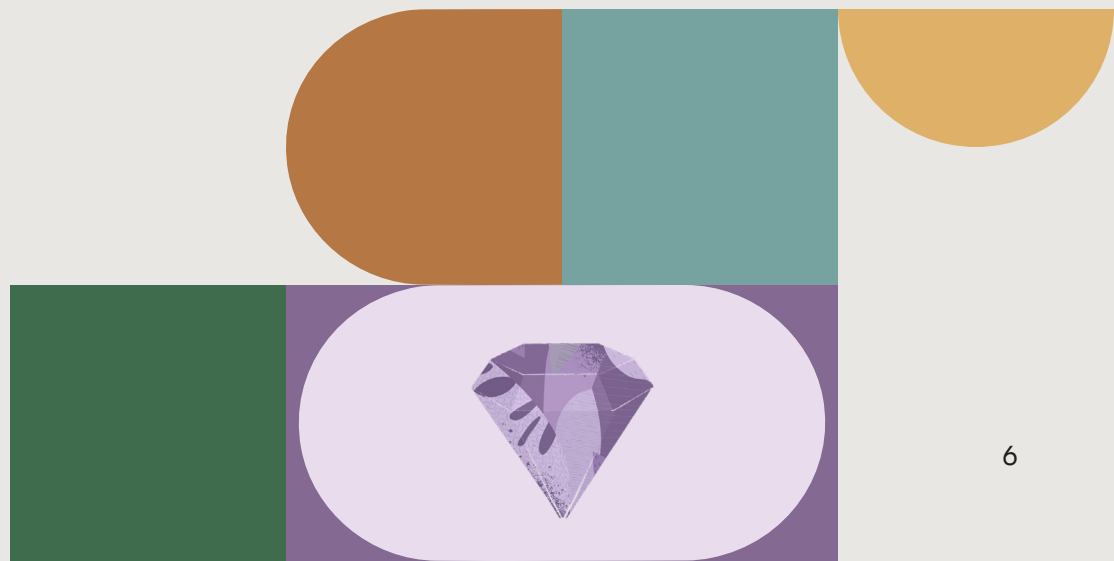
L'un des moyens les plus efficaces d'augmenter votre retour sur investissement consiste à disposer d'une plateforme unifiée qui connecte vos clients, vos ressources et vos données. Envisagez d'investir dans des applications cloud connectées qui gèrent l'innovation des modèles commerciaux et la collaboration inter-entreprises, par exemple :

- **Financie :**
 - Planification et budgétisation pour modéliser de nouveaux scénarios et analyser le coût et la rentabilité des nouveaux produits, services ou domaines d'activité.
 - Outils de gestion des coûts permettant de déplacer les dépenses en capital (CapEx) vers les dépenses opérationnelles (OpEx), favorisant le passage des ressources physiques aux ressources numériques, telles que les modèles d'abonnement.
 - Outils de gestion de projet permettant de suivre le développement de nouveaux produits et services et de maintenir le budget des projets.
 - Outils de facturation et de gestion des revenus permettant de constater et de déclarer les revenus récurrents annuels conformément aux normes comptables.
 - Outils de gestion des revenus permettant de constater et de déclarer les revenus récurrents annuels conformément aux normes comptables.
 - Amélioration de la gestion et de l'atténuation des risques liées aux nouvelles innovations.



- **Expérience client (CX) :**
 - Fonctionnalités CX dans le cloud, y compris [la gestion des abonnements](#) et [la configuration, prix, devis](#), pour aider les équipes génératrices de revenus à lancer des modèles d'abonnement, à créer des devis pour des produits complexes, à simplifier des scénarios de provisionnement et d'habilitation complexes, à facturer avec précision les clients en fonction de l'utilisation et à fournir des outils en libre-service pour que les clients puissent gérer leurs comptes en ligne.
- **Chaîne logistique :**
 - Gestion des commandes dans le cloud pour optimiser la vente et l'exécution sur tous les canaux, coordonner l'orchestration des commandes complexes et exécuter les commandes mixtes qui associent des biens physiques, des abonnements et des couvertures de garantie.
 - Fonctionnalités de gestion des commandes au sein de la gestion des abonnements afin de réduire le nombre de points d'intégration entre les applications et de centraliser les règles d'orchestration de l'exécution sur l'ensemble des systèmes, y compris les abonnements, la supply chain et les données financières.
 - Solutions de gestion du cycle de vie des produits sur le cloud pour aider les équipes opérationnelles à concevoir et lancer rapidement de nouveaux produits et solutions d'IoT pour améliorer les produits existants en collectant des données à partir des appareils connectés.
- **Ressources humaines :** Gestion du capital humain dans le cloud destinée à aider les recruteurs à embaucher les talents adaptés à de nouveaux rôles, tels que les ingénieurs ou les experts en science des données.

Une plateforme d'innovation unifiée offre une vision complète sur votre entreprise et vous aide à monétiser de nouveaux modèles. Elle constitue une base solide et évolutive pour le lancement d'une nouvelle activité, qui intègre les commentaires des clients et des ressources connectées sur le terrain. La collecte et l'analyse des retours sur tous les supports sont essentielles pour créer un cycle d'amélioration continue.



Découvrez ce qu'Oracle peut faire pour vous

Une suite d'applications étroitement intégrées permet aux données de circuler facilement d'un système à un autre, voire d'une filiale à une autre. Les [Oracle Fusion Cloud Applications](#) reposent sur un modèle de données commun avec à la clé un partage des données aisé. Il ne faut pas perdre de vue que l'utilisation de nos applications standardisées vous permet de développer un processus rapide et reproductible pour lancer de nouvelles activités.

Les fonctionnalités inter-domaines d'Oracle sont les suivantes :

- **Planification de scénarios** : Exécutez des scénarios pour voir l'impact des nouvelles activités proposées sur les ressources, le budget, les revenus, etc.
- **Rentabilité et gestion des coûts** : Analysez la rentabilité et le retour sur investissement de nouveaux produits et services.
- **Gestion de projet** : Suivez le développement de nouveaux produits et services, recherchez et affectez les ressources appropriées au projet et respectez le budget alloué.
- **Configuration, prix, devis** : Configurez et tarifez rapidement des produits complexes.
- **Gestion des abonnements** : Lancez, gérez et optimisez vos activités par abonnement et de renouvellement tout en les facturant avec précision.
- **Gestion des commandes** : Orchestrez et exécutez des commandes complexes afin d'accélérer la commercialisation des nouveaux modèles d'activité, tels que l'omnicanal, la vente direct au consommateur et l'abonnement.
- **Gestion du cycle de vie des produits** : Récoltez les idées de vos collaborateurs, développez et commercialisez le produit/service, configurez-le pour la vente et détectez les améliorations possibles.
- **Gestion du capital humain** : Embauche les bons talents pour les rôles d'innovation continue (développeurs, ingénieurs, chefs de projet, directeurs financiers, etc.).
- **Gestion des données d'entreprise** : Gérez les modifications apportées aux livres et aux plans de comptes sur l'ensemble des systèmes.
- **Analyse** : Rassemblez les données de nos applications pour répondre à des questions clés sur la performance d'entreprise.
- **IoT** : Collectez des données à partir d'appareils connectés pour améliorer les produits existants.
- **Oracle Cloud Infrastructure** : Avec Autonomous Database, ses intégrations, ses outils de développement, sa puissance de calcul, ses espaces de stockage, sa sécurité, etc.

Premiers pas

Avec Oracle Cloud Applications et Oracle Cloud Infrastructure, vous disposez d'une plateforme commune d'innovation pour l'ensemble de vos équipes, de vos domaines d'activité et de vos entités. Les directions finance, des RH, des équipes génératrices de revenus (ventes, produits et marketing) et de la chaîne logistique peuvent collaborer pour développer rapidement de nouvelles activités, lancer de nouveaux produits et services qui créent des relations durables avec les clients, ainsi que les revenus récurrents qui leur sont associés.

Pour plus d'informations sur la manière dont Oracle Fusion Analytics peut vous aider à innover et à garder une longueur d'avance sur la concurrence, visitez [notre site Web](#).

Vous souhaitez en savoir plus ? [Contactez-nous](#).

**Demandez une
démonstration en direct**



Copyright © 2023 Oracle, Java et MySQL et NetSuite sont des marques déposées d'Oracle et/ou de ses sociétés affiliées. Les autres noms mentionnés peuvent constituer des marques commerciales appartenant à leurs propriétaires respectifs. Le présent document est fourni uniquement à titre d'information et son contenu peut être modifié à tout moment sans préavis. Le présent document peut contenir des erreurs. Il ne fait l'objet d'aucune garantie ou condition, qu'elle soit exprimée oralement ou jugée implicite en droit, y compris les garanties et conditions implicites de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier. Nous déclinons expressément toute responsabilité eu égard au présent document, et aucune obligation contractuelle d'aucune sorte ne saurait découler directement ou indirectement de ce document. Le présent document ne peut être reproduit ou transmis sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, quelle qu'en soit la fin, sans notre autorisation écrite préalable.

