

3 QUESTIONS À...
SÉBASTIEN JEANNERET

ENTREPRENEUR ET CHARGÉ DE COURS EN ENTREPRENARIAT À LA HEG NEUCHÂTEL ET LA HEG FRIBOURG



«La place de marché digitale est le modèle d'avenir qui a le plus grand potentiel»

Après des études en psychologie à Genève et Lausanne et un MBA en management à New York, Sébastien Jeanneret passe par Colgate et Ipsos (en Allemagne), ainsi que par Philip Morris International (Etats-Unis et Suisse), avant de se lancer comme consultant indépendant dès 2004.

Il accompagne dès lors des start-up et des entrepreneurs dans leurs projets, et enseigne le marketing de l'innovation et l'entreprenariat à l'EPFL – dans le cadre du programme fédéral d'encouragement à la R&D Innosuisse –, ainsi qu'à la Haute école de gestion Fribourg – module Ventures in Action (ViA) dispensé dans le cadre du Master of Science in Business Administration, orientation Entrepreneurship – et à la HE-Arc Gestion à Neuchâtel.

Il a également fondé à Neuchâtel DeLafée, société qui commercialise aujourd'hui de l'or pour produits cosmétique et alimentaire.

Pourquoi est-il important de bien réfléchir à son modèle d'affaires?

C'est lui qui va décider la manière dont votre entreprise va créer de la valeur. De lui dépend le succès ou l'échec de vos actions.

Comme le client a toujours le dernier mot, il exercera une influence fondamentale sur la décision d'achat. Le business model est donc déterminant.



**J'ai vu plus d'échecs
que de réussites dans le modèle
de l'abonnement."**

Les types de modèles d'affaires ont explosé ces dernières années: low-cost, leasing, abonnement, ubérisation, software as a service, désintermédiation... Est-ce la fin de la vente traditionnelle, avec des producteurs et des revendeurs?

Le modèle IKEA par exemple, qui consiste à vendre à bas prix des meubles en kit, est déjà ancien... Il y a toujours eu des modèles d'affaires innovants.

Mais il est vrai que la technologie, internet et la blockchain ont accéléré le phénomène. Le nombre d'entreprises actives dans ces sec-

teurs croît très vite. Cela dit, 90% de vos dépenses du mois sont issues de la vente que vous appelez «traditionnelle», qui a encore de beaux jours devant elle.

Quel est, selon vous, le nouveau modèle qui a le plus d'avenir?

L'abonnement se développe très rapidement (ndr: Spotify (musique) ou UglyFruits (fruits et légumes). Il est cependant trop favorable aux entreprises, pas assez aux consommateurs. J'ai vu plus d'échecs que de réussites dans ce domaine. A mon avis, ce sont des portails comme upwork.com qui sont des modèles d'avenir. Il s'agit de la plus grande plateforme de travailleurs indépendants au monde. On y trouve des milliers de personnes de tous les pays, proposant de réaliser vos travaux dans les domaines aussi divers que l'informatique, la création, le marketing ou encore l'architecture ou le droit. C'est le début de la révolution, car il n'y a plus ni distance ni frontières! Ce genre de plateforme a un énorme potentiel, mais c'est aussi une menace pour les emplois et les indépendants en Suisse, qui bénéficient de salaires élevés. Ils se trouvent soudain en concurrence avec le monde entier.