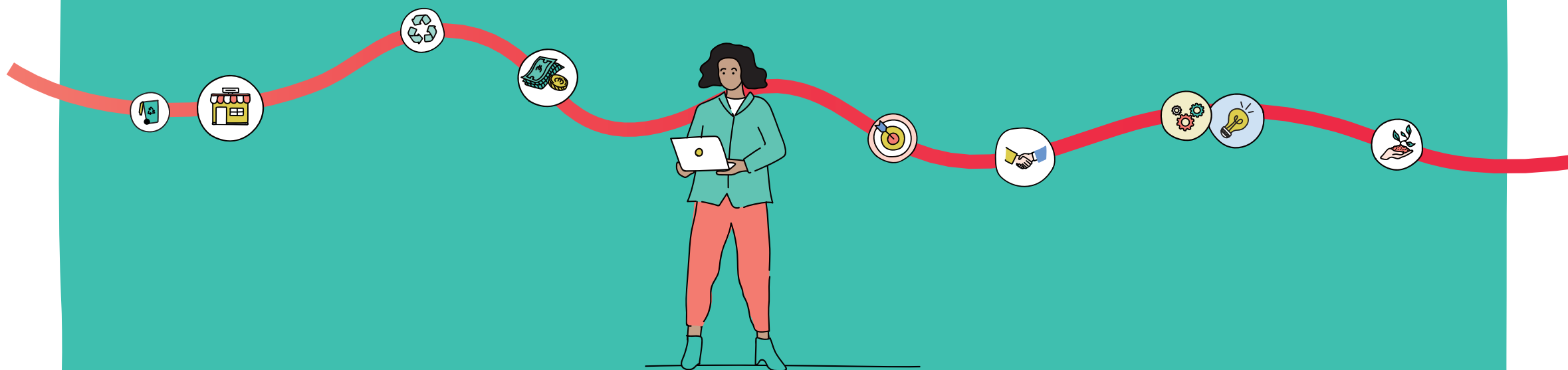




LA CARTOGRAPHIE DE MON MODÈLE ÉCONOMIQUE

LE GUIDE



LA CARTOGRAPHIE
DE MON MODÈLE ÉCONOMIQUE

LE GUIDE



1



MA PROPOSITION DE VALEUR

À quelle(s) problématique(s) répond l'entreprise ?
Quelles sont les produits / services proposés par l'entreprise pour répondre à cette problématique ?
Quels sont mes principaux facteurs de différenciation ?



MA GOUVERNANCE

Quel est le statut de mon entreprise ?
Quels sont les principaux actionnaires ?
Quelle place ont les salariés dans la gouvernance ?



MA VISION DE LA SOUTENABILITÉ

4

C'est quoi, « être résilient » pour mon entreprise ?
A-t-elle identifié ses principales menaces ?
C'est quoi « être soutenable » ?
Quelle est sa contribution à la société / à l'environnement ? A-t-elle défini sa raison d'être ?
A-t-elle une stratégie RSE ?



MES BESOINS
MATIÈRES/ÉNERGIES/EAU



Quel est le contenu matières de mes produits ?
Quelle est la provenance, la criticité (disponibilité et mon niveau de dépendance) et les conditions de production (environnement & social) de ces matières ?
Quelles sont les énergies utilisées par mon entreprise ?
Mon activité consomme-t-elle de l'eau ?
Mes consommations matières / énergies / eau sont-elles orientées à la hausse / baisse ?

2

MES SOUS-TRAITANTS



Quelles étapes de la chaîne de valeur de mon entreprise sont sous-traitées ?
Quels sont mes partenaires stratégiques (Top 5) ?
Quelle est leur localisation (France / Europe / autres) ?
S'engagent-ils sur une trajectoire de décarbonation / circularité ?
Fabriquent-ils dans des conditions socialement équitables et acceptables ?

MES ACTIVITÉS /
MES SALARIÉS

Quelles sont les activités / process clés de l'entreprise ?
Quels sont ses métiers clés ? Certains sont-ils en tension ?
Quels déchets sont produits ?
Que deviennent-ils ?



MES CANAUX
DE DISTRIBUTION

Quels sont mes réseaux de vente physiques / numériques ?
Sur quels modes de transport repose principalement ma logistique ?
Quels sont mes besoins en emballages (volumes, matières) ?



MES CLIENTS



3

USAGE ET FIN DE VIE
DE MES PRODUITS



Comment se structurent mes revenus ?
Qui sont mes principaux clients ?
Où sont-ils localisés principalement (local, régional, national, étranger) ?
Mes clients ont-ils des attentes spécifiques en matière d'impact environnemental et social, de transparence des approvisionnements ?
Quels sont les impacts à l'usage (énergie, GES, déchets, etc.) de mes produits ?
Mes produits ont-ils une durée de vie plus longue que ceux de mes concurrents ?
Où finissent mes produits en fin de vie ? Sont-ils valorisés (réparation, revente) et si oui par qui ?