

LE MODELE D'AFFAIRES CSRD



QU'EST-CE QUE C'EST ?

Un **modèle d'affaires** sert à définir la manière dont une **entreprise crée, fournit et capture de la valeur**. Essentiel, le modèle d'affaires offre une **vision stratégique globale**, permettant à l'entreprise de comprendre comment elle peut assurer sa **pérennité économique** tout en répondant aux **besoins de ses clients de manière efficace et durable**.

QUELLE EST SON UTILITÉ ?

La modèle d'affaire est un élément central de la directive **Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)** qui permet de répondre aux exigences de la norme transversale **ESRS 2** et des normes thématiques. C'est un **outil** pour analyser la durabilité et une **opportunité** pour anticiper les transitions, à travers :

- La **description et l'analyse stratégique** du modèle d'affaires, comprenant la **chaîne de valeur**
- L'identification des **impacts sur l'Environnement le Social et la Gouvernance** selon la **double matérialité**.
- La capacité **d'adaptation et de transformation** pour répondre aux exigences de durabilité (**modèle d'affaires prospectif**)

COMMENT CONSTRUIRE SON MODELE D'AFFAIRES ?



Quel est le **rôle, la mission** de l'entreprise ? A quels **objectifs de développement durable (ODD)** répond-elle ?



Quel **produit, quel service** vend-elle ? Quels sont ses **activités**



Qui sont les **clients, les bénéficiaires, utilisateurs**...?



Comment est intégrée la **chaîne de valeur** dans le business model ? Quel est son **écosystème** ?



Quels sont les bénéfices, la **valeur créée** (impacts positifs et opportunités) ? Quels sont les coûts, la **valeur altérée** (impacts négatifs et risques financiers)

LE MODELE D'AFFAIRES CSR



REPRESENTATION DU MODELE D'AFFAIRES

Mission : Être un acteur responsable

Stratégie

ODD



RESSOURCES
Financières
Capitaux Investisseurs
Humaines
Effectifs Femmes/Hommes
Géographiques
Sites administratifs en France et à l'étranger
Naturelles (matières premières)
Matières premières Energie
Matérielles
Machines et outils de production
Techniques/intellectuelles
Brevets intellectuels
Gouvernance
Administrateurs, actionnaires, gouvernance partagée

ACTIVITES		
Activités 1	Activités 2	Activités 3
Production	Conception/bureau d'étude	Distribution

CLIENTS (en % du CA)		
Activités 1	Activités 2	Activités 3
x% marchés privés (dont x% en UE et x% Asie)		X% BtoB
X% marchés publics (100% UE)		

PARTIES PRENANTES
Fournisseurs Sous-traitants Bureaux d'études, partenaires Clients, utilisateurs

FACTEURS D'INFLUENCE
Réglementations Évolutions sociétales Instabilité politique Dérèglement climatique

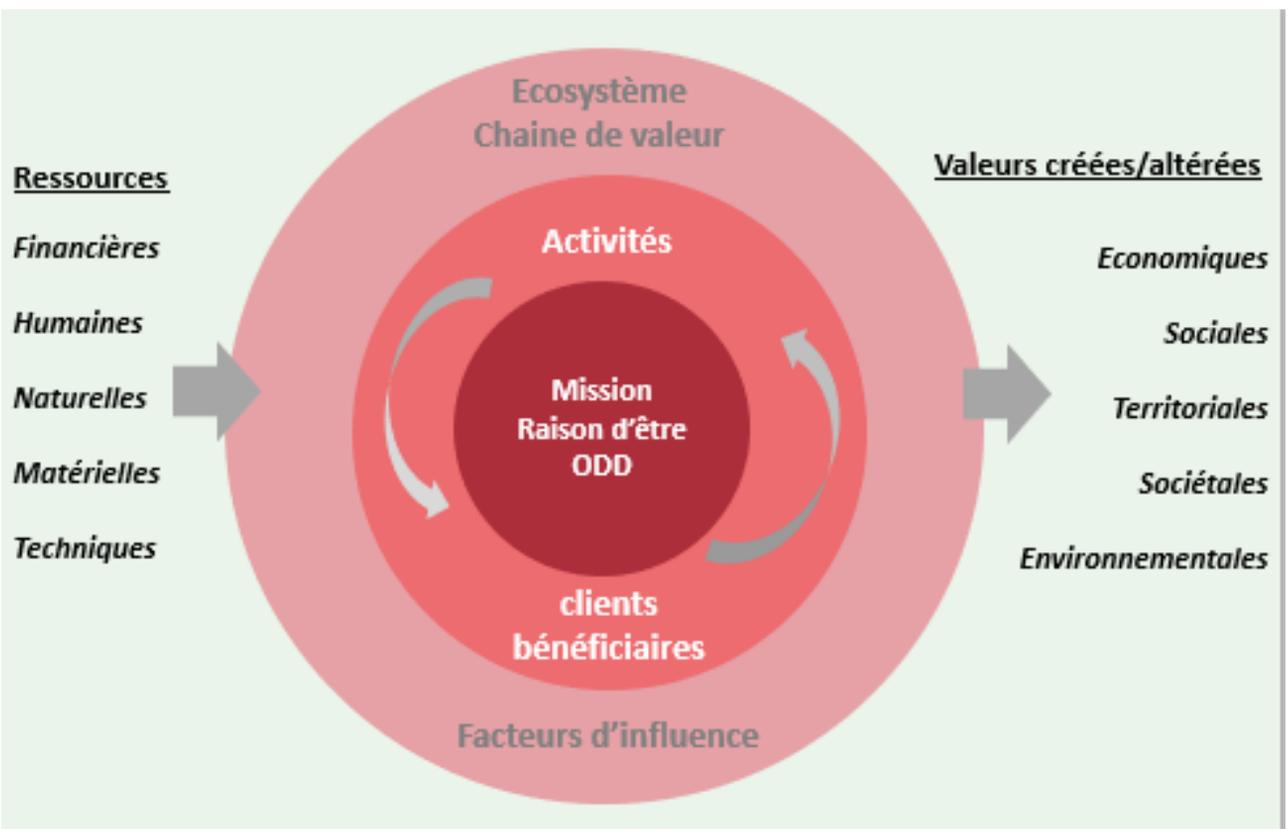
VALEURS CREEES/ALTEREES
Pour nos clients
Accessibilité des produits et services

Pour l'environnement
Produits éco-responsables Emissions de GES Épuisement des ressources naturelles

Pour nos salariés
Contrats en CDI Formation Accidents du travail

Pour nos investisseurs
Pérennité de l'activité Chiffres d'affaires

Pour nos territoires
Emploi local Projets d'utilité





POUR ALLER PLUS LOIN

La chaîne de valeur

- Comment construire sa ou ses chaîne(s) de valeur
- Quels sont les éléments pertinents à considérer
- Identifier les « points chauds » de votre chaîne de valeur



Retrouvez notre fiche 5' pour comprendre la chaîne de valeur sur notre site www.agence-declic.fr

+ LE MODELE D'AFFAIRE PROSPECTIF

Le modèle d'affaires **prospectif** est une approche qui permet aux entreprises **d'anticiper les évolutions** de leur environnement (marché, réglementations, innovations).

En intégrant cette **vision à long terme**, elles peuvent **adapter leur activité** pour répondre aux besoins émergents de leur écosystème et renforcer leur résilience.

Ce modèle permet de répondre aux **exigences temporelles de la CSRD**, en structurant une démarche alignée sur les enjeux de durabilité et de transition

Les horizons temporels de la CSRD

Court terme	1 an
Moyen terme	2-5 ans
Long terme	> 5 ans

CONTACT

09 71 37 26 34
contact@agence-declic.fr
www.agence-declic.fr

Agence Déclic
TERRITOIRES DE DEMAIN