

## 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
<b>Financières</b>
Capitaux Investisseurs
<b>Humaines</b>
Effectifs Femmes/Hommes
<b>Géographiques</b>
Sites administratifs en France et à l'étranger
<b>Naturelles (matières premières)</b>
Matières premières Energie
<b>Matérielles</b>
Machines et outils de production
<b>Techniques/intellectuelles</b>
Brevets intellectuels
<b>Gouvernance</b>
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

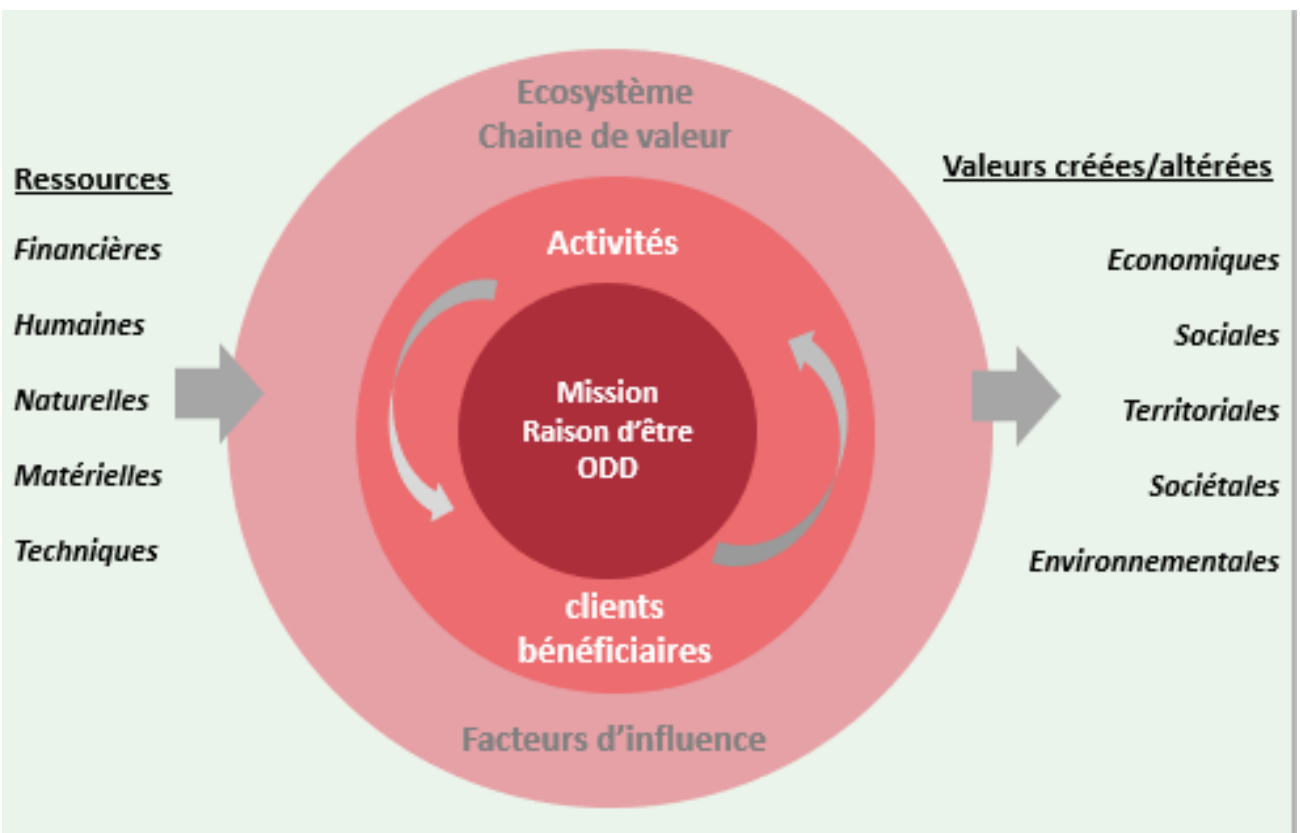
VALEURS CREEES/ALTEREES
<b>Pour nos clients</b>
Accessibilité des produits et services

<b>Pour l'environnement</b>
Produits éco-responsables Emissions de GES Épuisement des ressources naturelles

<b>Pour nos salariés</b>
Contrats en CDI Formation Accidents du travail

<b>Pour nos investisseurs</b>
Pérennité de l'activité Chiffres d'affaires

<b>Pour nos territoires</b>
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](http://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](http://www.agence-declic.fr)

**Agence Déclic**  
TERRITOIRES DE DEMAIN