LA MATRICE DU MODÈLE D'AFFAIRES RESPONSABLE

Pepin, Tremblay & Audebrand (2020)

Partenaires-clés et parties prenantes

Quels partenaires contribuent le plus significativement au succès de votre modèle d'affaires (p.ex. fournisseurs, distributeurs, réseaux d'affaires, investisseurs)?

- > Comment aident-ils à réaliser les activités-clés?
- > Quelles ressources fournissent-ils?
- > Que leur offrez-vous en contrepartie?

Quelles parties prenantes, autres que les partenaires-clés, influencent l'entreprise (p.ex. gouvernements, groupes de pression, regroupements de citoyens)?

- > Quelles sont leurs motivations?
- > Comment leur point de vue est-il pris en compte et géré dans les activités de l'entreprise?

Gouvernance



Quelle est la forme juridique de l'entreprise et quelles personnes ou groupes détiennent le contrôle effectif de l'entreprise?

Comment le pouvoir est-il distribué au sein de l'entreprise? (p.ex. vertical vs horizontal, inclusivité, diversité, parité)

Comment les surplus/profits de l'entreprise sont-ils utilisés et partagés?

Activités-clés



Quelles sont les tâches principales (p.ex. R&D, production, gestion de plateforme) nécessaires pour réaliser votre modèle d'affaires? Dans quel ordre de priorité doivent-elles être réalisées?

Comment le cycle de vie des produits/ services (extraction, fabrication, distribution, utilisation, fin de vie) est-il pris en compte dans vos activités?

Ressources-clés



Quelles sont les ressources (p.ex. naturelles, intellectuelles, humaines, matérielles, économiques) nécessaires à l'exécution des activités-clés?

Des formes de financement (p.ex. prêts, subventions, financement participatif) sont-elles nécessaires à vos activités?

Proposition de valeur

Nom de l'entreprise :



En quoi consistent vos produits ou services?

Quelles sont les caractéristiques de vos produits/services qui génèrent de la valeur?

- > En quoi répondent-elles aux besoins/ attentes de votre clientèle (gain creators)?
- > En quoi allègent-elles les frustrations/ souffrances de votre clientèle (pain relievers)?

En quoi vos produits/services se distinguent-ils de ce qui est offert sur le marché actuellement?

Relations clientèle

fidéliser (Keep) et accroître (Grow)

votre clientèle?



Date:

Quels sont les segments de clientèle ciblés?

Segments de clientèle

Version:

Quels sont les segments de clientèle les plus

> Quel est leur profil?

importants?

- > Quels sont leurs besoins/attentes?
- > Quels sont leurs problèmes/frustrations?

Canaux

Par guels canaux les produits ou services

Quelles sont les stratégies pour rejoindre (Get),



Utilisateurs et bénéficiaires



Au-delà de la clientèle, y a-t-il d'autres utilisateurs de vos produits/services? (p.ex. le parent achète un jouet, mais l'enfant l'utilise). En quoi cela impacte-t-il votre modèle d'affaires?

Au-delà des utilisateurs, y a-t-il des bénéficiaires des activités de l'entreprise? (p.ex. insertion socioprofessionnelle, intégration de personnes handicapées).

S

Mission, vision et valeurs



Quelles sont la mission (raison d'être), la vision (aspirations) et les valeurs (principes) qui quident l'entreprise?

Par quels canaux de communication la clientèle est-elle rejointe?

sont-ils distribués?

Retombées positives



Quelles sont les retombées positives connues ou potentielles de l'entreprise:

- > sur le plan économique (p.ex. création d'emplois de qualité, partage équitable des profits, relations «gagnant-gagnant» avec les partenaires-clés)?
- > sur le plan social (p.ex. inclusivité, diversité, bénéfices pour la communauté locale)?
- > sur le plan écologique (p.ex. recours aux énergies renouvelables, diminution des rejets atmosphériques, réduction de la pollution, régénération de la biodiversité)?

Structure de revenus



Comment les revenus de l'entreprise sont-ils générés?

Quels sont vos revenus annuels approximatifs?

À quelles sources de financement récurrentes (p.ex. subventions salariales des gouvernements) avez-vous accès?

Structure de coûts



Quels sont les postes budgétaires (dépenses) les plus importants de votre modèle d'affaires?

Quelles sont les charges annuelles approximatives de l'entreprise?

Retombées négatives



- > sur le plan économique (p.ex. déclin d'une industrie, augmentation des prix, baisse de l'accessibilité)?
- > sur le plan social (p.ex. emplois délocalisés, conditions de travail dégradantes, contrecoups sur une communauté)?
- > sur le plan écologique (p.ex. exploitation de ressources non renouvelables, rejets atmosphériques, déchets générés)?





