

PROPOSITION DE VALEUR - Quels sont vos clients idéaux ? - Quels est le comportement d'achat de votre public cible ? - À quel(s) besoin(s) répond votre solution ? - À quelle(s) problématique(s) répond ma coopérative ? - Quels sont vos produits/services ? - Comment je me différencie ? quelles caractéristiques uniques offre produits et services ? - Comment pourriez-vous prouver que votre produit ou service est meilleur que celui de la concurrence ? - Quels mots ou phrases résonnent le mieux avec votre public cible ?	GOVERNANCE - Encouragez-vous la participation effective des salariés à tous les niveaux (prise de décision, aux activités de l'organisation, en rapport avec la responsabilité sociétale) ? - Avez-vous mis en place une délégation des pouvoirs/responsabilités ? - Avez-vous mis en œuvre des moyens pour favoriser la diversité des organes de gouvernance (non-discrimination, égalité RH, égalité des chances, inclusion) ?	ACTIVITES CLES - Quelles sont les différentes activités de ma coopérative ? - Où sont situés mes clients ? (régional, local, national, étranger) - Comment sont-ils « engagés » avec nous ?	MES IMPACTS & MES MENACES - Quel est l'impact de mes produits sur la santé ? - Quelles sont les énergies utilisées par ma coopérative ? - Mon activité consomme-t-elle de l'eau ? - Mes consommations motrices / énergies / eau sont-elles orientées à la hausse, à la baisse ? - Quels déchets sont produits ? Que deviennent-ils ? - Quels sont les principaux intrants, sont-ils bio-sourcés ?	MES FOURNISSEURS - Qui sont mes fournisseurs ? Sont-ils engagés dans une démarche RSE ? - Quelles étapes de la chaîne de valeur de ma coopérative sont sous-traitées ? - Quels sont mes partenaires stratégiques ? Quelle est leur localisation ? - S'engagent-ils sur une trajectoire de décarbonation ? - Fournissent-ils dans des conditions socialement équitables ?
L'ÉQUIPE Compétences interne à la coopératives - Quels sont mes emplois clés ? Certains sont-ils en tension ? - Quelles sont les compétences (uniques ?), les savoirs, savoir-faire, aptitudes de l'équipe ? - Quels risques de dépendance de compétences ?	CANAU 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 ? (volume, matière) ? - Faites-vous des Analyses de Cycle de Vie (ACV) ? - Pratiquez-vous l'écoconception ? - Pratiquez-vous l'économie de la fonctionnalité ou de la coopération ?	MON ANCRAGE TERRITORIAL - Quelle est ma contribution à mon territoire et à mon environnement ? - Les emplois sont-ils créés localement ? - Quelles associations et structures locales je soutiens ? - Quels sont mes relations avec le monde de la recherche et les écoles (formations, stages, sensibilisations...) ? - Favorisez-vous l'insertion et l'emploi auprès de public vulnérable & local ?		

NUM COOPERATIVE :
DATE :

LE BMC DE MA COOPÉRATIVE

 Loyauté des pratiques	 Gouvernance de l'organisation	 Environnement	 Droit de l'homme	 Ancrage territorial	 Relations et conditions de travail	 Clients consommateurs bénéficiaires usagers
COURT TERME						
LONG TERME						

