

Annexe 3 : Les composantes du BM par le modèle GRP (Verstraete et al., 2012, p9)

Génération	Rémunération	Partage
<i>Le(s) porteur(s) de projet (qui propose l'offre ?)</i> Expérience Motivations Entourage Etc.	<i>Les sources des revenus</i> Les canaux Les payeurs Etc.	<i>Conventions et Conviction</i> Comprendre les conventions du contexte. Exemples : Du monde de la création d'entreprise Du secteur d'activité Des univers des parties prenantes Etc.
<i>La proposition de valeur (l'offre)</i> Idée Marché Ambition, Concurrence Etc.	<i>Le volume des revenus</i> Chiffre d'affaires Part de marché (aujourd'hui et/ou demain) Éléments non financiers (ex : notoriété) Etc.	<i>Le réseau des parties prenantes</i> Identification des parties prenantes potentielles et de leurs éventuelles connexions Optimisation des échanges (gagnant-gagnant) Etc.
<i>La fabrication de la valeur (l'organisation)</i> Identification des ressources Capacité à capter, à agencer les ressources (organisation) Capacité à délivrer l'offre Etc.	<i>Les profits</i> Performance financière (marge, seuil de rentabilité...) Performance non financière (climat social, notoriété, ...) Etc.	<i>L'architecture de la valeur</i> Mode de répartition actuel de la valeur Mode envisagé de répartition futur de la valeur Etc.