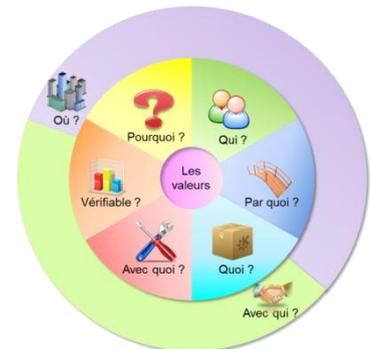


## Canevas de Social Business Models – 1 affirmation et 8 questions

### 1. Introduction

Le premier niveau du canevas est destiné à être utilisé dans une séance de remue-méninges, avec l'équipe qui portera le modèle d'affaires social.

Ce travail devrait être accompli de préférence en groupe de 4 à 8 personnes, dans le but de l'enrichir par la réflexion et créativité collective.



### 3. Les blocs



#### Les valeurs

Les valeurs des porteurs du modèle d'affaires sont au centre du canevas et sont plus une affirmation qu'une question, du fait qu'elles existent, sont probablement déjà partagées et ainsi influencent ou influenceront totalement le modèle d'affaires. Elles sont les fondements du modèle d'affaires car, en s'intégrant avec la culture de l'organisation, elles se manifesteront en comportements, seront transcrites en principes d'action, se retrouveront dans les actions et seront génératrices d'impact.



#### Où ?

Cette question de base se réfère au contexte dans lequel le modèle d'affaires se développera. Vous pouvez la décliner en:

- Dans quelle zone géographique le modèle d'affaires sera-t-il actif ?
- Les activités seront-elles soumises à des contraintes temporelles, saisonnières ?
- Le contexte politique ou légal peut-il influencer fortement le modèle d'affaires ?
- Le contexte social joue-t-il une influence sur le modèle d'affaires ?
- Le modèle peut-il se bénéficier du contexte technologique ?
- Des contraintes environnementales existent ?



#### Pourquoi ?

Cette question de base se réfère essentiellement à l'impact sociétal que le modèle d'affaires pourra provoquer. Vous pouvez la décliner en:

- Quels sont les grands problèmes auxquels le modèle d'affaire social va s'attaquer ?
- Quelles sont les causes de ces problèmes ?
- Quels sont les besoins réels et pertinents liés à ces problèmes ?
- Quels sont les objectifs que le modèle d'affaires veut atteindre ?
- Existe-t-il des opportunités inexploitées ?



#### Qui ?

Cette question de base se réfère à tous les publics cibles pour qui le modèle d'affaires devra satisfaire à des besoins. Vous pouvez la décliner en:

- Quels seront les bénéficiaires directs du modèle d'affaires ?
- Seront-ils simples usagers ?
- Qui paiera pour les prestations proposées, les usagers ou d'autres personnes ou organisations ?
- Existe-t-il des bénéficiaires indirects, qui tireront profit des prestations, même si elles ne leur sont pas destinées ?
- Y aura-t-il des impacts indirects dans certains segments de la société ?



### Quoi ?

Cette question fondamentale fait référence à ce que le modèle d'affaires fournira à ses publics cibles. Vous pouvez la décliner en:

- Le modèle d'affaires fournira des prestations matérielles, lesquelles ?
- Quels seront les services développés par le modèle d'affaires ?
- Votre modèle d'affaires travaillera-t-il par projets ou en flux continu ?
- Y aura-t-il des prestations immatérielles, telles des "paquets d'informations" ?
- Les prestations seront-elles produites directement chez les usagers ?
- Les prestations seront-elles divisées entre primaires et secondaires ?



### Par quoi ?

Cette question fait allusion au pont entre les futures prestations produites par le modèle d'affaires et les différents publics cibles. Vous pouvez la décliner en:

- Comment les usagers prendront-ils connaissance des prestations (services, produits...) de votre modèle d'affaires ?
- Quelle relation aurez-vous avec les usagers, directe et personnalisée ou en self-service ?
- Comment vos prestations arriveront-elles dans les mains de vos usagers ?
- Il y a-t-il des retours de vos usagers vers votre production ?



### Avec quoi ?

Derrière cette question se cache toute la production du modèle d'affaires, en incluant:

- Avec quelles ressources humaines (équipes internes, personnes externes, prestataires de services, bénévoles...) ?
- Quelles sont les compétences spécifiques nécessaires au cœur de métier ?
- De quelles matières premières, consommables aurez-vous besoin ?
- Quel seront les processus de production, les activités de support, les tâches administratives ?
- Faut-il des équipements propres à la production, des logiciels de support ?
- Quelles seront vos installations, locaux, mobilier, infrastructure, matériel de logistique, véhicules ?
- De quelles ressources financières avez-vous besoin pour les investissements et les fonds de roulement ?
- D'où proviendront ces ressources financières (recettes, subventions, investisseurs, sponsors, autres bailleurs de fonds...) ?



### Avec qui ?

Cette question reflète le dicton "Seul on va vite, ensemble on va loin". Vous pouvez la décliner en:

- Quels seront les processus de prise de décisions ?
- Quel sera le modèle de gouvernance interne ?
- Est-il possible d'avoir des partenaires dans le modèle d'affaires ?
- Ou des alliés ?
- Des organisations ou personnes pourront-elles jouer le rôle de prescripteurs (relais) ?



### Vérifiable ?

Cette dernière question ferme la boucle, en regard au "Pourquoi", partant du principe de ce qui n'est pas mesurable est pure subjectivité. Vous pouvez la décliner en:

- Comment saurons-nous si le modèle d'affaires social a porté ses fruits ?
- Comment mesurer les résultats immédiats ?
- Comment vérifier l'impact provoqué par le modèle d'affaires social ?
- Quels seront les outils de mesure ?
- Quelles seront les sources d'information ? Quand mesurer ?