Le RAMEAU

Accélérateur d'innovation sociale 21 de la Croix Rouge

Innovation sociétale & co-création

Session 2 du parcours – 9 juillet 2019

1, Allée Charles V - 94300 VINCENNES
Tél. : 01-53-66-99-70 - info@lerameau.fr
www.lerameau.fr

En partenariat avec :

croix-rouge française
PARTOUT OÙ VOUS AVEZ BESOIN DE NOUS

Contexte & objectifs

Session 1
07/06

METHODE & APPLICATION → **PARCOURS 21 CADRAGE** → **BILAN & APPROPRIATION**

Session 2
09/07

Expertise & mise en pratique

- Enjeux du co-développement
- Méthodologie du partenariat stratégique
- Analyse sous 3 angles :
  - Contexte
  - Objectifs
  - Moyens

Méthodologie & acculturation CRF

- Co-création (Le RAMEAU)
- Design de service (Weavestone / ONG)
- Mesure d'impact (PHARE)
- Partenariats & financement
- Présence en ligne (CRF)
- Acculturation CRF

Eclairage & Echange

- Eclairage modèles socio-économiques, rôle de l'investisseur sociétal & bénévolat
- Analyse & retours sur les travaux
- Echange :
- *Appropriation méthode partenariale avec la CRF*
- *Facteurs de succès/échecs*

Accompagner la co-création de la 1ère promotion de l'AIS 21

© Le RAMEAU / 2019

Sommaire

Les modèles socio-économiques de l'innovation sociétale

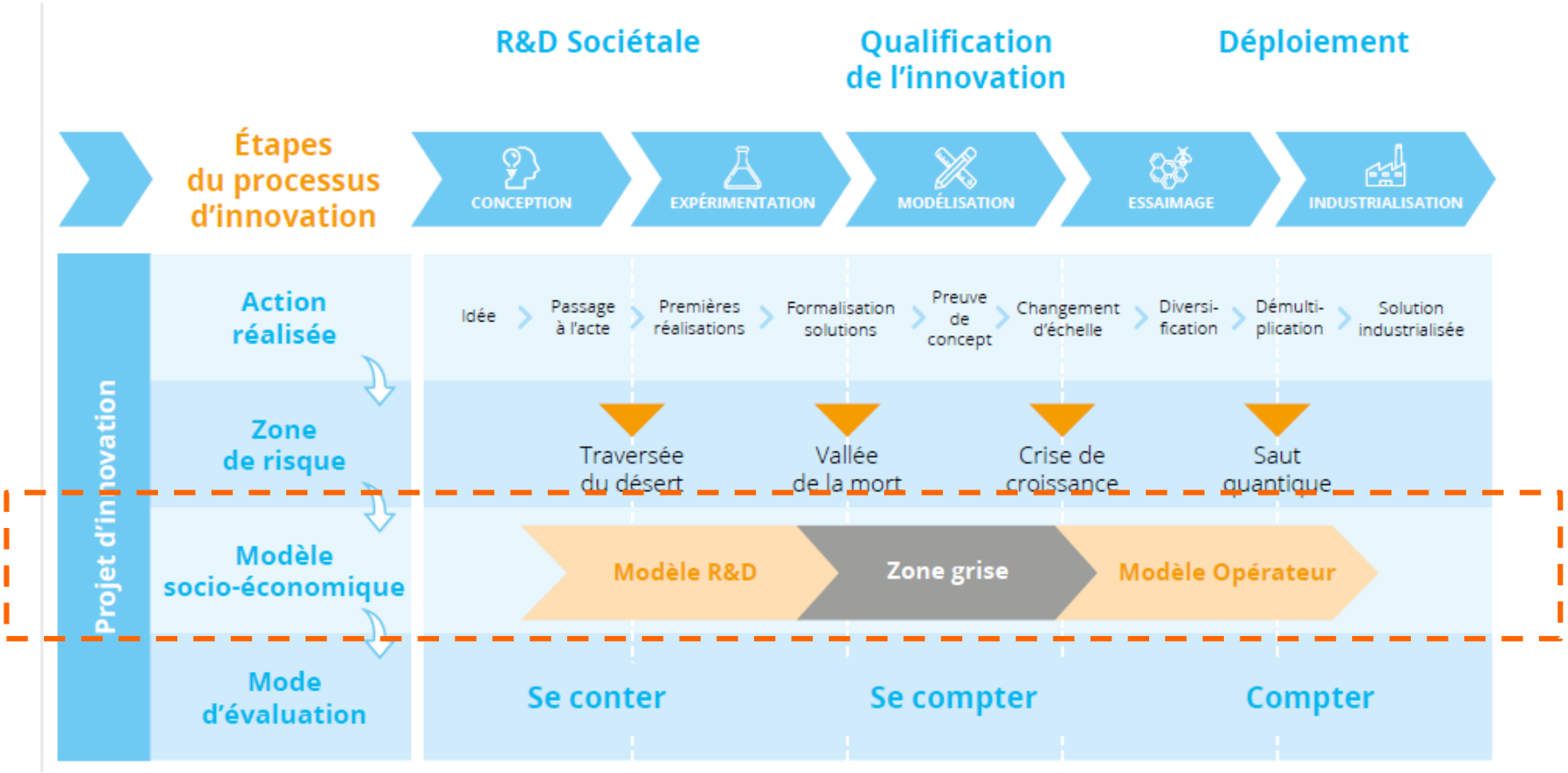
Le rôle structurant de l'investisseur sociétal

Focus sur les bénévoles

Annexes

© Le RAMEAU / 2019

Le modèle socio-économique dans l'innovation sociétale



Le modèle socio-économique est au cœur de la pérennisation d'un projet, il est évolutif au cours du temps

© Le RAMEAU / 2019

Modèle socio-économique, de quoi parle t'on ?

Les 3 leviers du modèle socio-économique

RICHESSES HUMAINES

- Salariés
- Bénévoles
- Services civiques
- Stagiaires
- Mécénat de compétences

Quelles compétences mobiliser ?

FINANCEMENT

- **Subventionnement** (subvention publique, mécénat, crowdfunding)
- **Investissement sociétal** (partenariats stratégiques)
- **Revenus d'activité** (commande publique, pay what you can, formation, vente de conseil auprès du territoire et/ou des organisations)

Quels leviers de financement activer ?

ALLIANCES

- De positionnement
- De production / diffusion
- De moyens

Quelles synergies entre acteurs de l'écosystème ?

Source Le RAMEAU

Le modèle socio-économique correspond aux différentes natures de ressources mobilisées pour la réalisation du projet. Il repose sur 3 leviers.

=> A ne pas confondre avec l'analyse financière qui sert au pilotage de l'activité.

© Le RAMEAU / 2019

Chiffres clés du secteur associatif

Les 3 leviers du modèle socio-économique associatif

RICHESSES HUMAINES

- Salariés
- Bénévoles
- Services civiques
- Stagiaires
- Mécénat de compétences

Quelles compétences mobiliser ?

FINANCEMENT

- **Subventionnement** (subvention publique, mécénat, crowdfunding)
- **Investissement sociétal** (partenariats stratégiques)
- **Revenus d'activité** (commande publique, pay what you can, formation, vente de conseil auprès du territoire et/ou des organisations)

Quels leviers de financement activer ?

ALLIANCES

- De positionnement
- De production / diffusion
- De moyens

Quelles synergies entre acteurs de l'écosystème ?

Source Le RAMEAU

13,2 M de bénévoles / 1,8 M de salariés

113 Md€ de budget

1,2M de partenariats
associations - entreprises

Le secteur associatif, un acteur socio-économique majeur

© Le RAMEAU / 2019

[1] Sources : INSEE, ADDES, Mouvement Associatif, « Paysage associatif » du laboratoire du CNRS
[2] Sources : Travaux de recherche du RAMEAU sur les modèles socio-économiques publiés en 2010, et note collective de 2014

Distinguer 2 logiques radicalement différentes

La diversité des modèles socio-économiques

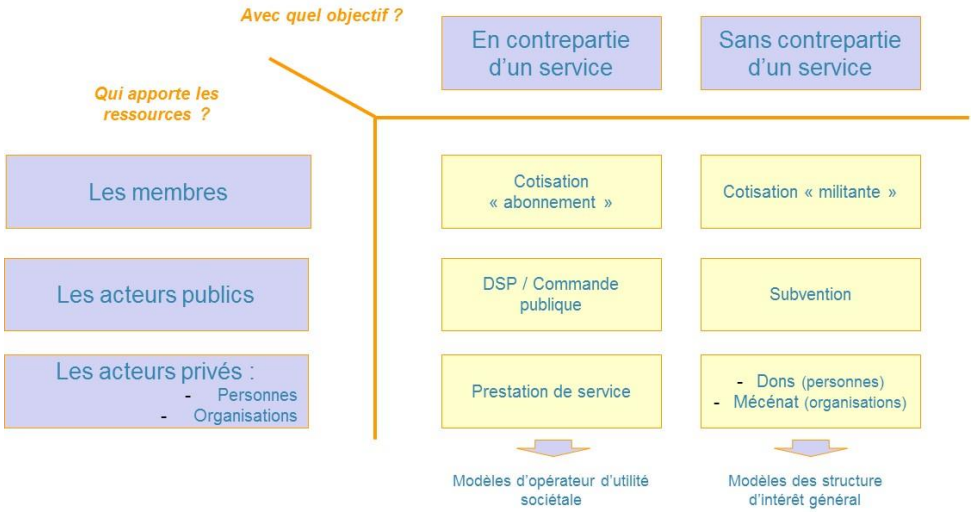
Les questions pour positionner son modèle

Une diversité de modèles socio-économiques autour de 2 logiques distinctes :

-Les **structures d'intérêt général** qui reposent – par nature – sur un modèle économique « dépendant », et qui bénéficient de ce fait de la capacité de recours au bénévolat ainsi qu'au mécénat & à la générosité du public,

-Les **opérateurs économiques à finalité sociale** qui reposent sur un modèle économique de revenus d'activité

Des réalités économiques différentes



Qui apporte les ressources ? Avec ou sans contrepartie d'un service ?

Bien faire la différence entre une structure d'intérêt général et un opérateur économique à finalité sociale qui se distinguent… par leur modèle socio-économique !

© Le RAMEAU / 2019

[1] Sources : Travaux de recherche du RAMEAU sur le panorama et les enjeux du secteur associatif, publiés en 2008

Les modèles socio-économiques d'intérêt général

Logiques de financement	Contribution des membres	Revenus d'activités		Financement / solvabilisation par un tiers			
				Financements publics		Financements privés	
Modèles économiques	**M1 Autonomie des membres**	**M2 Prestations et valorisation de savoir-faire**	**M3 Opérateur de politique publique**	**M4 Subvention publique**	**M5 Abondement**	**M6 Mobilisation privée**	**M7 Modèle mutualisé**
Éléments monétaires	Cotisations	Vente de produit-service, droit d' utilisation, licence	Commande publique, convention de DSP, etc.	Subvention (État, CT, CL)	Co-financement public (FSE, Institutions Internationales)	Dons, mécénats, partenariats privés	Co-investissement de fondateurs
Éléments valorisables	Engagement des membres					Bénévolat, mécénat de compétences, dons en nature	Apports en compétences et/ou en nature
Exemples sectoriels	**100% bénévoles, militantes**	**Culture, sport, Service à la personne, EI**	**Sanitaire & Social**	**QPV, SIAE (hors EI), Recherche**	**Solidarité internationale**	**Défense droits, précarité**	**Médiation sociale**
Exemple de structure	**Wikipédia**	**Délice d'Alice**	**ACSC**	**Maison des associations**	**CARE**	**AFM Téléthon**	**PIMMS**

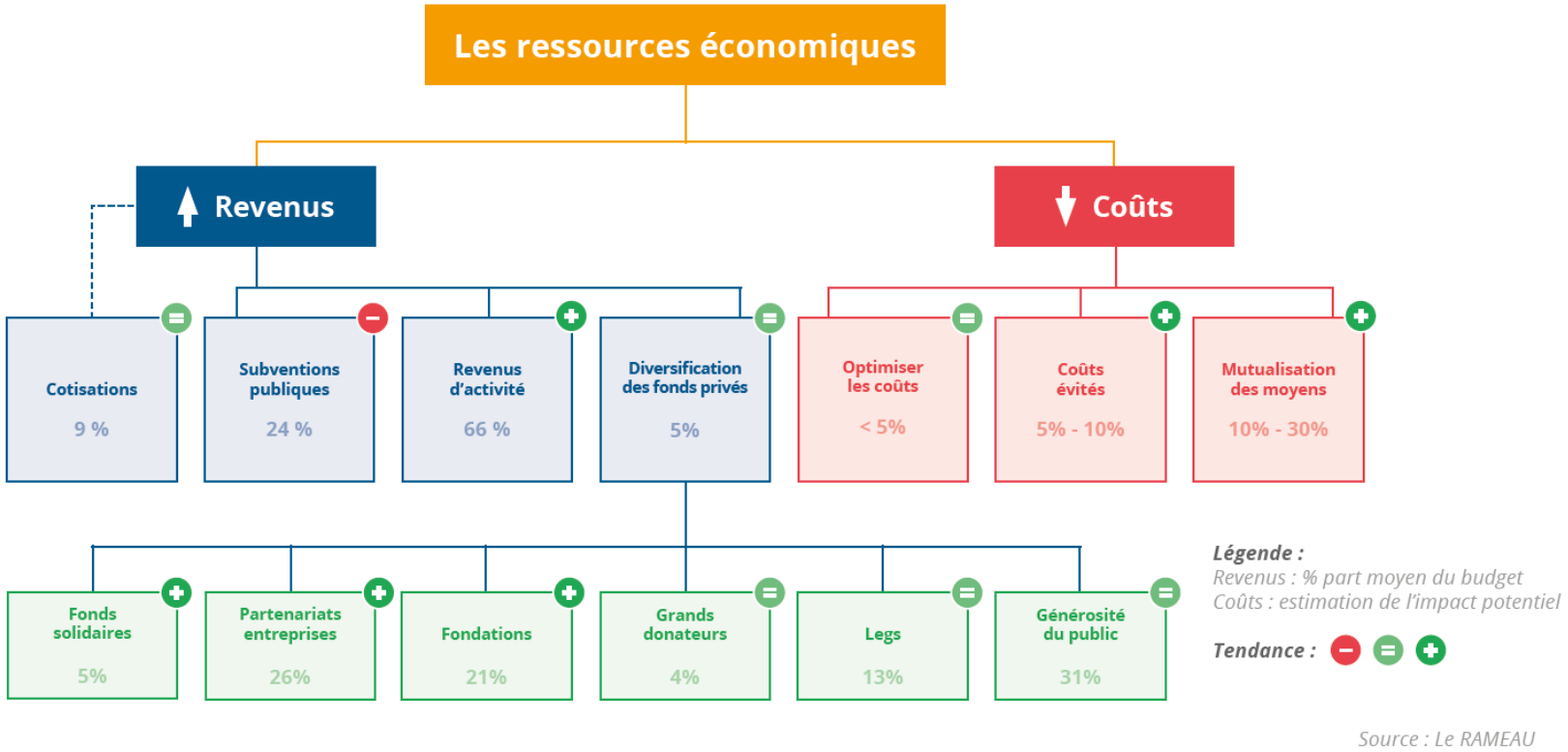
Source : Le RAMEAU

Les modèles socio-économiques sont les plus complexes car les plus mobilisateurs de leviers différents, il est utile de les connaitre

(3 logiques : financement par ses membres, par du revenu d'activité ou par un tiers)

© Le RAMEAU / 2019

Arbre des leviers financiers



Source : Le RAMEAU

Le choix du modèle socio-économique permet de mieux sélectionner les leviers de financement les mieux adaptés au projet

© Le RAMEAU / 2019

Connaitre les différents leviers financiers

Panorama des leviers de financement privés

Critères	FONDS SOLIDAIRES	PARTENARIAT ENTREPRISES à mission IG	PARTENARIAT ENTREPRISES (hors fondations)	FONDATIONS (dont Fondations d'entreprise)	GRANDS DONATEURS	LEGS	GENEROSITE DU PUBLIC
Taille actuelle	360 M€	350 M€	1.500 M€	1.500 M€	500 M€	1000 M€	2300 M€
Potentiel d'évolution	++	=	++	+	++	+++	=
Temps de retour	6-18 mois	6-18 mois	9-36 mois	3-12 mois	De 2 à 5 ans	7 ans	Environ 3 ans
Acteurs cibles	Une trentaine	Une trentaine	Quelques milliers	Quelques centaines	Quelques milliers	Plusieurs millions	Plusieurs millions
Investissement RH	Fort	Fort	Fort	Moyen	Très fort (prescripteurs)	Moyen (prescripteurs)	Faible
Investissement financier	Faible	Faible	Faible	Faible	Moyen	Fort	Fort

Connaitre les potentialité de chacun des leviers de financement

Un exemple de qualification des leviers

Exemple Critères	FONDS SOLIDAIRES	PARTENARIAT ENTREPRISES à mission IG	PARTENARIAT ENTREPRISES (hors fondations)	FONDATIONS	GRANDS DONATEURS	LEGS	GENEROSITE DU PUBLIC
Légitimité de la fondation à mettre en œuvre	-	+	+	+	+ / -	+++ auprès des bénéficiaires	
Facilité à mettre en œuvre	-	+	+ / -	++	-	+/-	+
Potentiel CT	+ / -	++	+ / -	+	+ / -	-	+/-
Potentiel MT	+ / -	+ / -	+	-	**À étudier**	**++ sur public ciblé**	
Niveau de priorité	**6**	**2**	**4**	**5**	**3**	**1**	**1**

Identifier les priorités pour mettre l'énergie là où c'est nécessaire

Prioriser les leviers financiers de son modèle socio-économique à court et moyen terme, c'est anticiper ses besoins et pérenniser son projet

[1] Sources : Travaux de recherche du RAMEAU sur le panorama et les enjeux du secteur associatif, publiés en 2008

© Le RAMEAU / 2019

L'impact opérationnel des différents leviers

Cotisations	Subventions publiques	Revenus d'activité	Diversification des fonds privés
9% 10Md€	20% 23 Md€	66% 75 Md€	5% 5,7 Md€
		24% CMD publiques 42% participations usagers	

Les leviers :
- Développement des adhésions
- Gestion de communauté
- Enjeu de légitimer la cotisation

Les compétences :
- Animation de communauté
- Stratégie de communication

Les risques :
- Volatilité des revenus selon les années
- Capacité à fédérer et légitimer son action sur le long terme

Les leviers :
- Reconnaissance de l'impact
- Relations avec les partenaires publics

Les compétences :
- Veille constante
- Demandes chronophages

Les risques :
- Incertitude du financement
- Durée du conventionnement
- Enjeu de trésorerie

Les leviers :
- Taux de marge - rentabilité
- Pérennité de l'activité – potentiel de développement

Les compétences :
- Développement commercial
- Bonne gestion de la relation client

Les risques :
- Qualité de l'offre
- Analyse de la concurrence
- Positionnement par rapport à la demande

Les leviers :
- Stratégie partenariale
- Proposition de valeur

Les compétences :
- Veille constante
- Demande chronophages
- Stratégie de communication

Les risques :
- Incertitude du financement
- Contreparties

Assurer la cohérence entre le choix des différents leviers de financement et sa capacité à les piloter dans le temps

© Le RAMEAU / 2019

Source du schéma :

Sommaire

Les modèles socio-économiques de l'innovation sociétale

Le rôle structurant de l'investisseur sociétal

Focus sur les bénévoles

Annexes

© Le RAMEAU / 2019

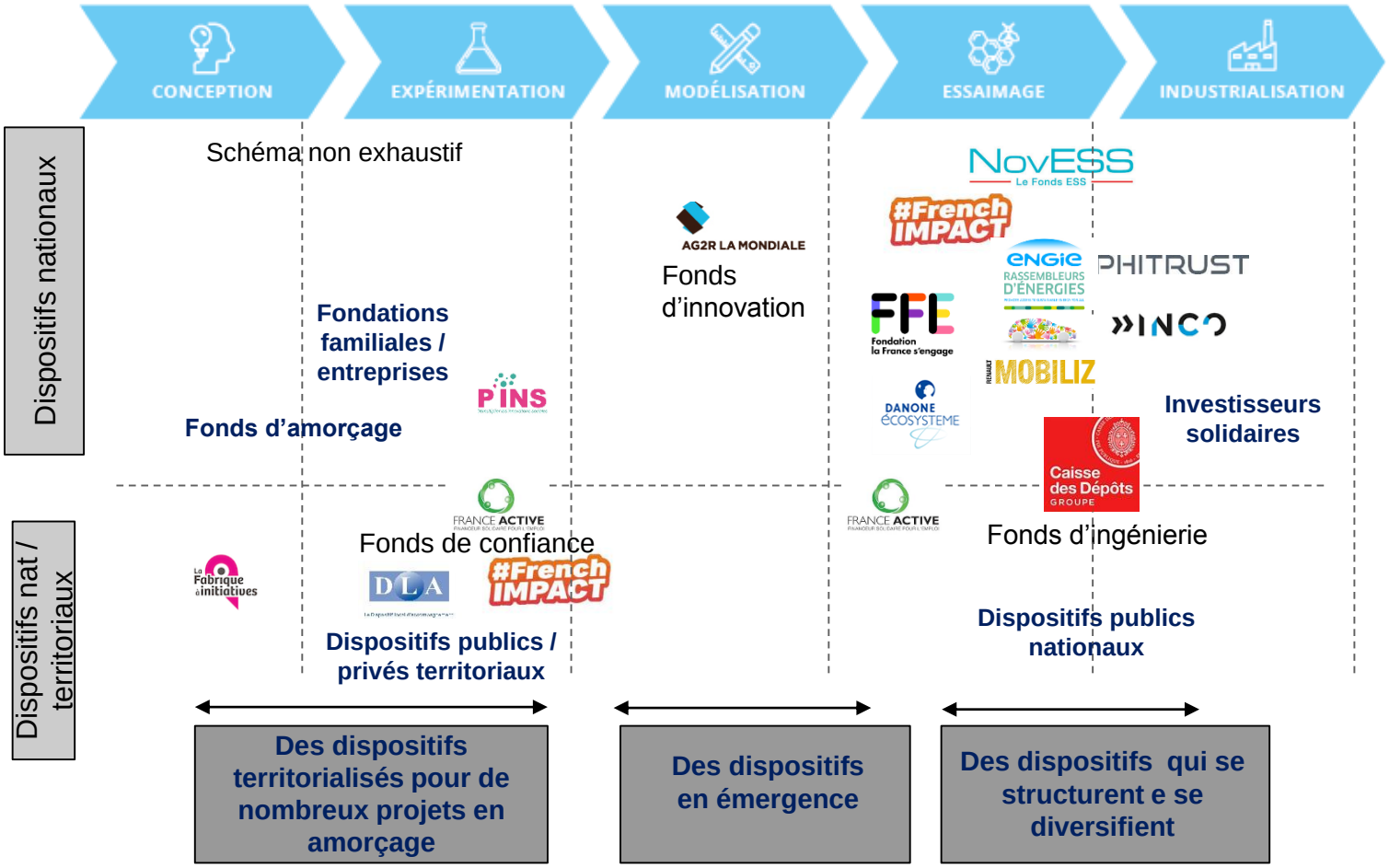
Les besoins de soutien des projets

Étapes du processus d'innovation		CONCEPTION	EXPÉRIMENTATION	MODÉLISATION	ESSAIMAGE	INDUSTRIALISATION
Enjeux	Besoins du porteur de l'innovation sociétal	Avoir un avis pour confirmer l'intuition	Avoir des moyens pour essayer	Avoir du temps pour définir le juste dimensionnement du déploiement	Se développer	Irriguer l'ensemble de l'écosystème
Leviers investisseur sociétal	Financement	+	++ (acteurs)	++ (en ingénierie)	+++	+
Leviers investisseur sociétal – Accompagnement	Compétences & réseau	++ (avis)	+	+	++	+++ (partenariat)
Leviers investisseur sociétal – Accompagnement	Expertise et conseil	-	-	+++ (stratégique)	++	+ (politique)
Leviers investisseur sociétal	Valorisation de l'utilité sociale	+	+ (cadrage)	+++ (preuve de concept)	++	++ (stratégie de partenariat)

L'investisseur sociétal n'est pas un « financeur », c'est un partenaire qui accompagne le projet d'innovation sociétale en fonction du moment du projet

© Le RAMEAU / 2019

Le positionnement des principaux dispositifs de soutien



Une diversité de dispositifs dans lequel s'inscrit la Croix Rouge Française

© Le RAMEAU / 2019

La démarche d'investisseur sociétal

	Investisseur sociétal	**Partenariat stratégique**	*Association bénéficiaire*
OBJECTIFS	**Participer à la mutation des modes de soutien aux projets d'intérêt général dans une dynamique d'effet de levier**	**Produire des résultats à fort impact sur le bien commun**	**Réussir le changement d'échelle du projet d'innovation**
ENJEUX	Se doter d'un outil d'aide à la décision professionnel à la hauteur de l'engagement pour sécuriser l'investissement	Déployer ensemble les solutions innovantes	Aider l'association à se projeter à 3 ans pour définir une ambition réaliste et une stratégie d'action et de moyens cohérente

Une relation stratégique pour répondre aux enjeux de chacun… qui s'invente actuellement au travers de démarches apprenantes

© Le RAMEAU / 2019

Sommaire

Les modèles socio-économiques de l'innovation sociétale

Le rôle structurant de l'investisseur sociétal

Focus sur les bénévoles

Annexes

© Le RAMEAU / 2019

Leviers des richesses humaines

- Les compétences à mobiliser sont de plus en plus complexes, tant sur les activités que pour leur gestion
  - Les missions sociales demandent une technicité de plus en plus pointue
  - Des conditions de gestion qui se complexifient (ressources humaines, communication, fiscale, juridique, comptable, logistique, informatique ...). La structuration des organisations demande des compétences transversales
- La qualification et la formation des richesses humaines sont essentielles

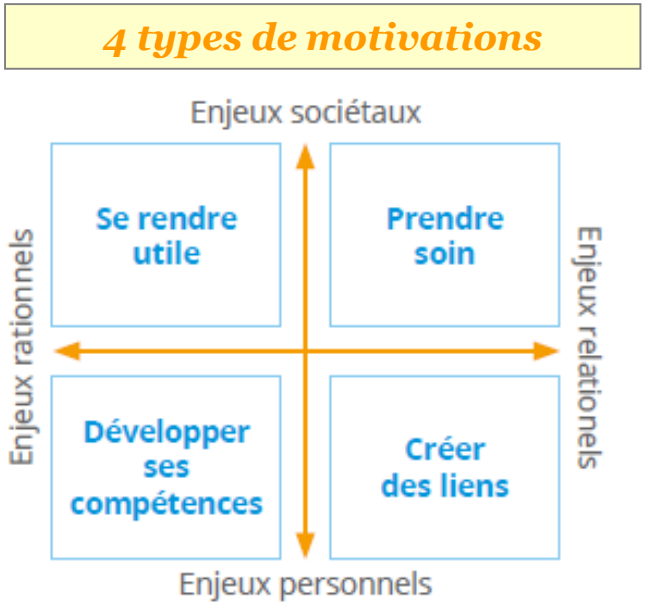
Des besoins différents pour servir le projet associatif

Une mobilisation de différentes formes d'engagement au cœur du modèle associatif

© Le RAMEAU / 2019

Les motivations des bénévoles

- **Des enjeux rationnels pour la personne engagée :**
  - Se construire en se rendant utile :
    - C'est la quête de sens souvent évoquée comme une nécessité pour construire une vie équilibrée, c'est un sentiment de reconnaissance
  - Développer ses compétences :
    - C'est développer le sens du collectif, la capacité d'adaptation. C'est aussi développer de nouvelles compétences
- **Des enjeux relationnels :**
  - Prendre soin :
    - C'est agir au plus près des besoins notamment des plus fragiles
  - Créer des liens :
    - Intégrer un collectif partageant les mêmes objectifs, rencontrer de nouvelles personnes en dehors de ses cercles habituels.



Une diversité de motivations qui reposent sur un socle commun : le plaisir de s'engager

© Le RAMEAU / 2019

Le RAMEAU

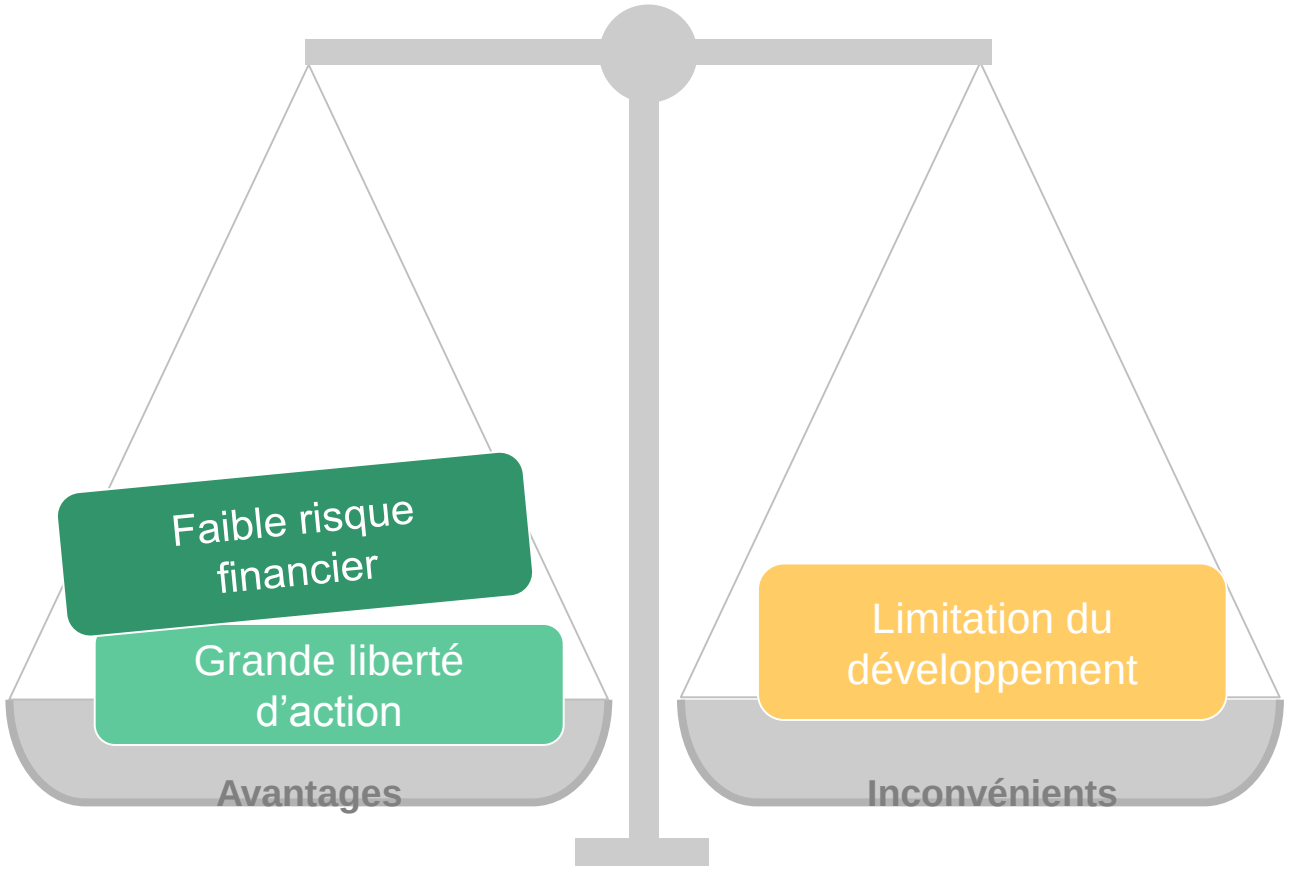
ANNEXE 1

Chaines de valeurs et modèles socio-économiques

M1 – Autonomie des membres

- **Description** : contribution des membres au travers de leur engagement et/ou de leur contribution financière (cotisation)

- **Domaines** :
  - Associations au service de ses membres
  - Associations de quartier



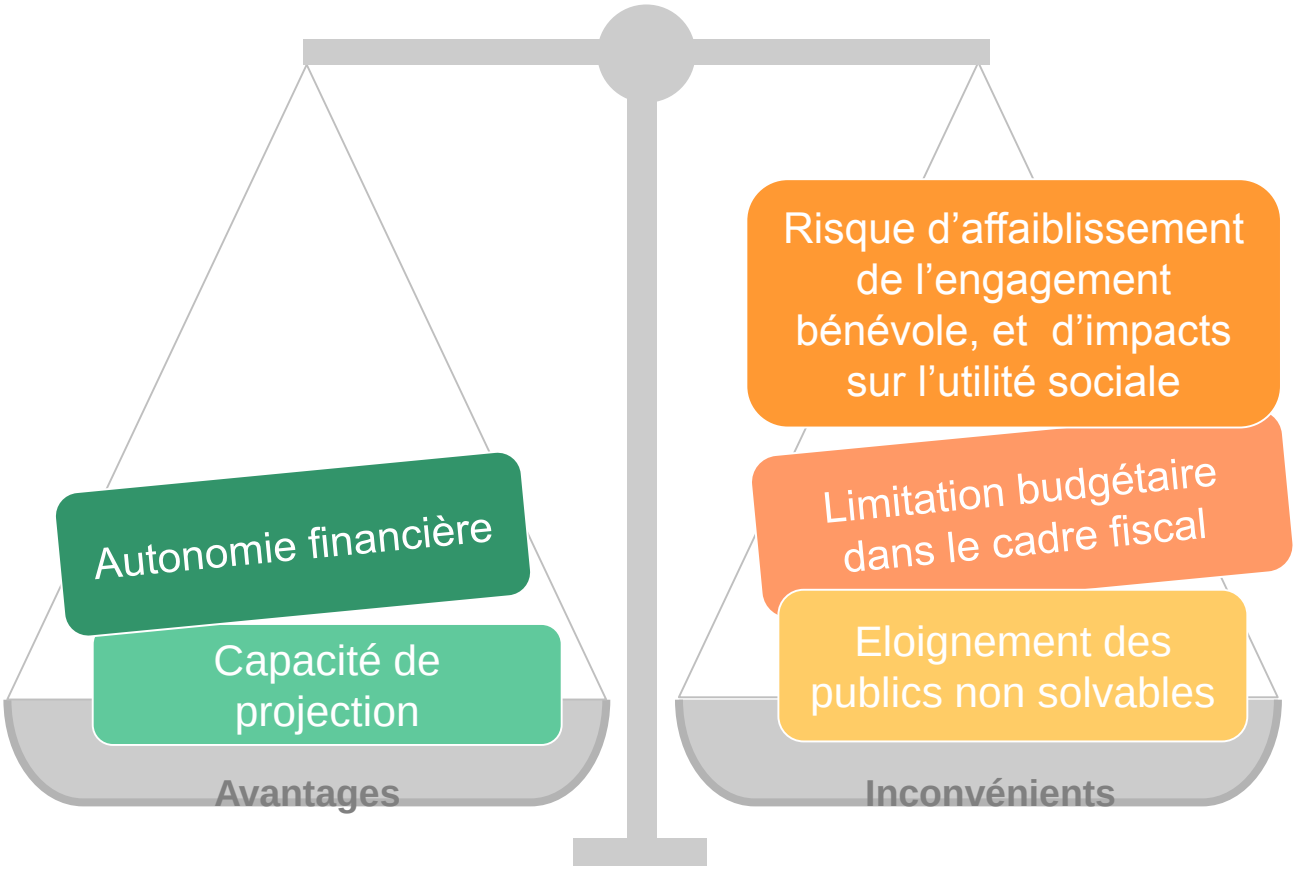
Modèle autonome par la mobilisation de ses membres

© Le RAMEAU / 2019

M2 – Prestations et valorisation de savoir faire

- **Description** : revenus d' activité : ventes de produits / services, événementiel, valorisation de son savoir-faire, mise à disposition d'équipement…

- **Domaines** :
  - Formation / SIAE / ESAT/ Tourisme social / Culture / Sport / Enfance & jeunesse (pour partie) / Services à la personne

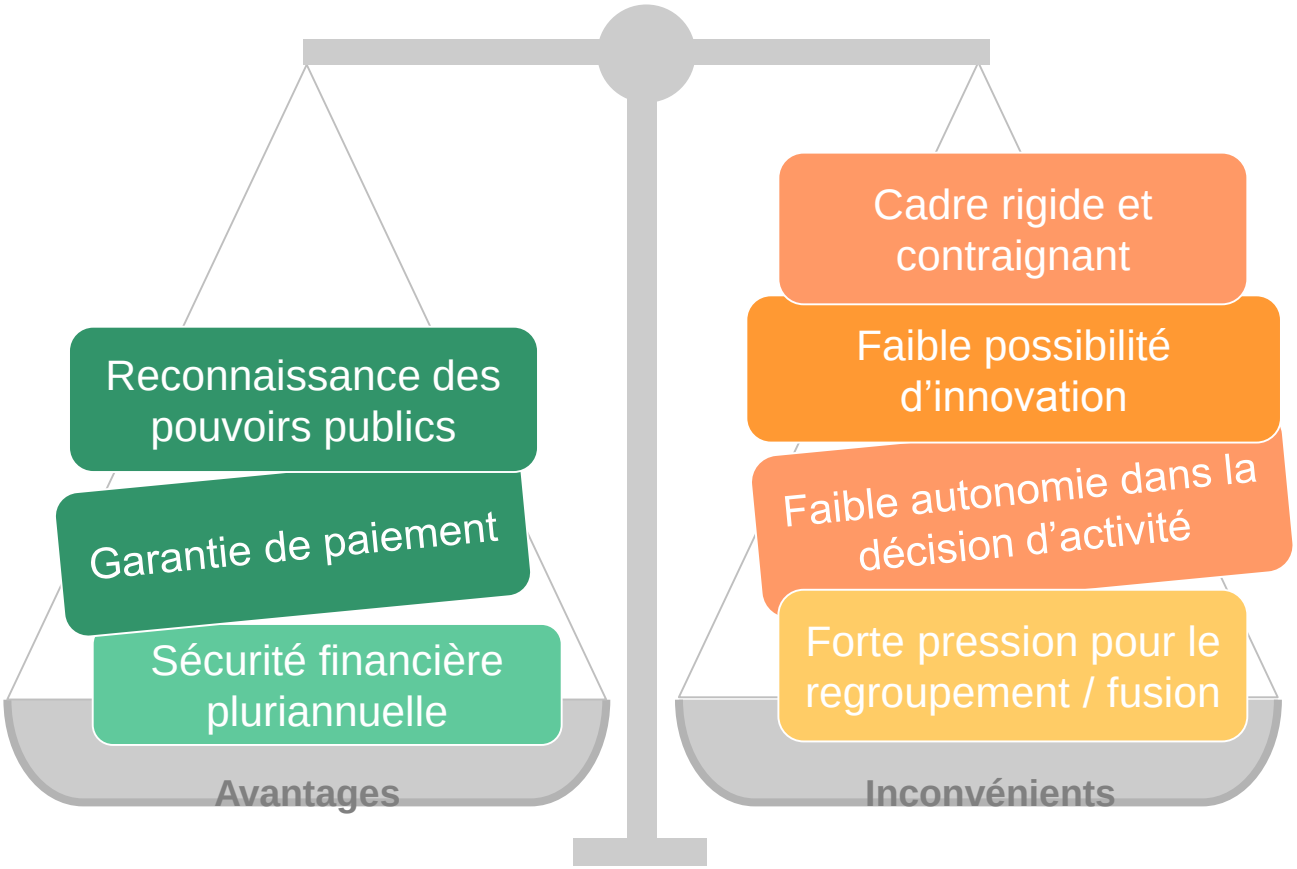


Modèle principalement autofinancé par le revenu de ses activités

© Le RAMEAU / 2019

M3 – Opérateur de politique publique

- **Description** : rôle d'opérateur de politiques publiques (ex/ délégation de service public)
- **Domaines** : sanitaire et social / Justice / Enfance - Jeunesse (pour partie) / Handicap (hors ESAT) / Emplois



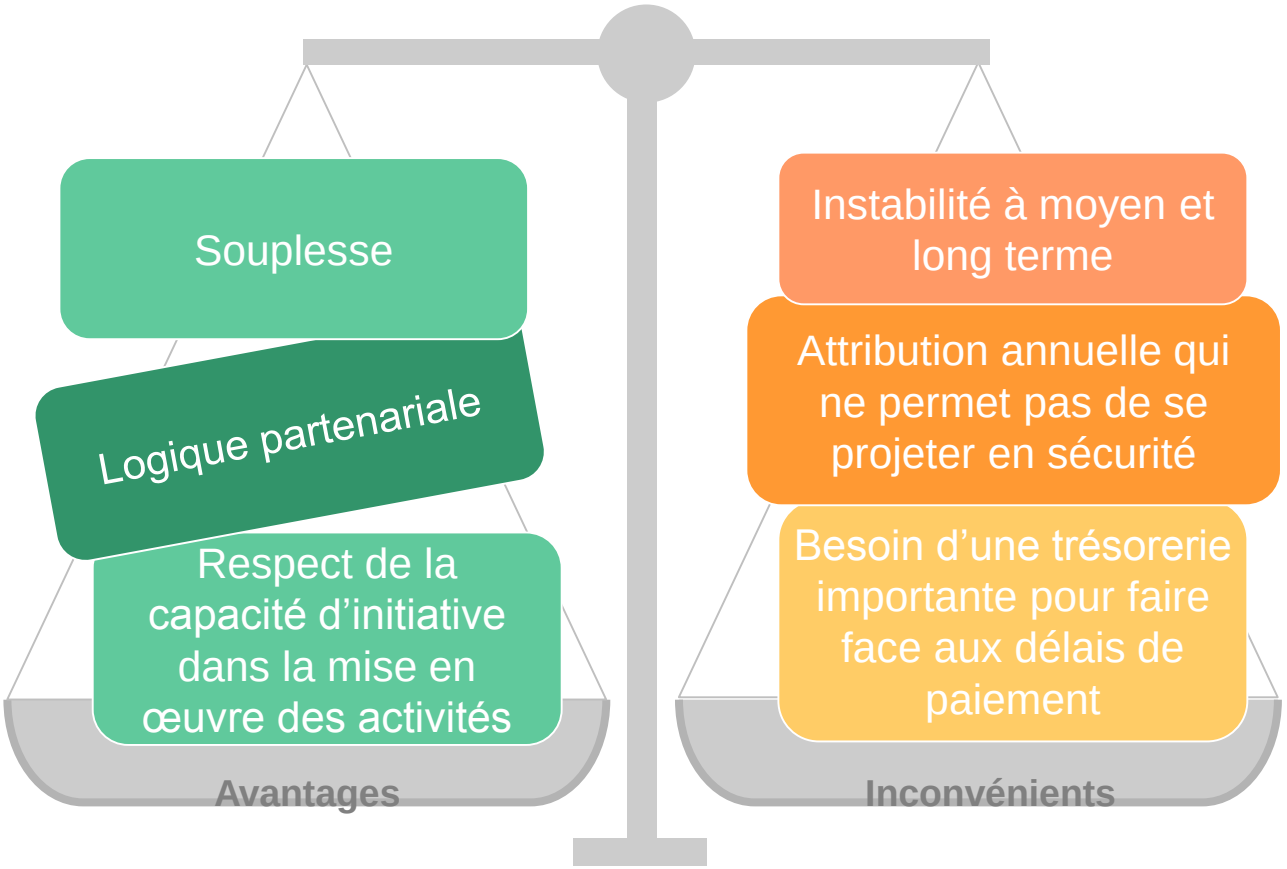
Modèle autofinancé par la mission confiée par les Pouvoirs publics

© Le RAMEAU / 2019

M4 – Subventions publiques

- **Description** : financement majoritaire des pouvoirs publics en raison des initiatives innovantes d'intérêt général

- **Domaines** : Développement rural / Education populaire / Quartiers / Recherche / Défense des droits



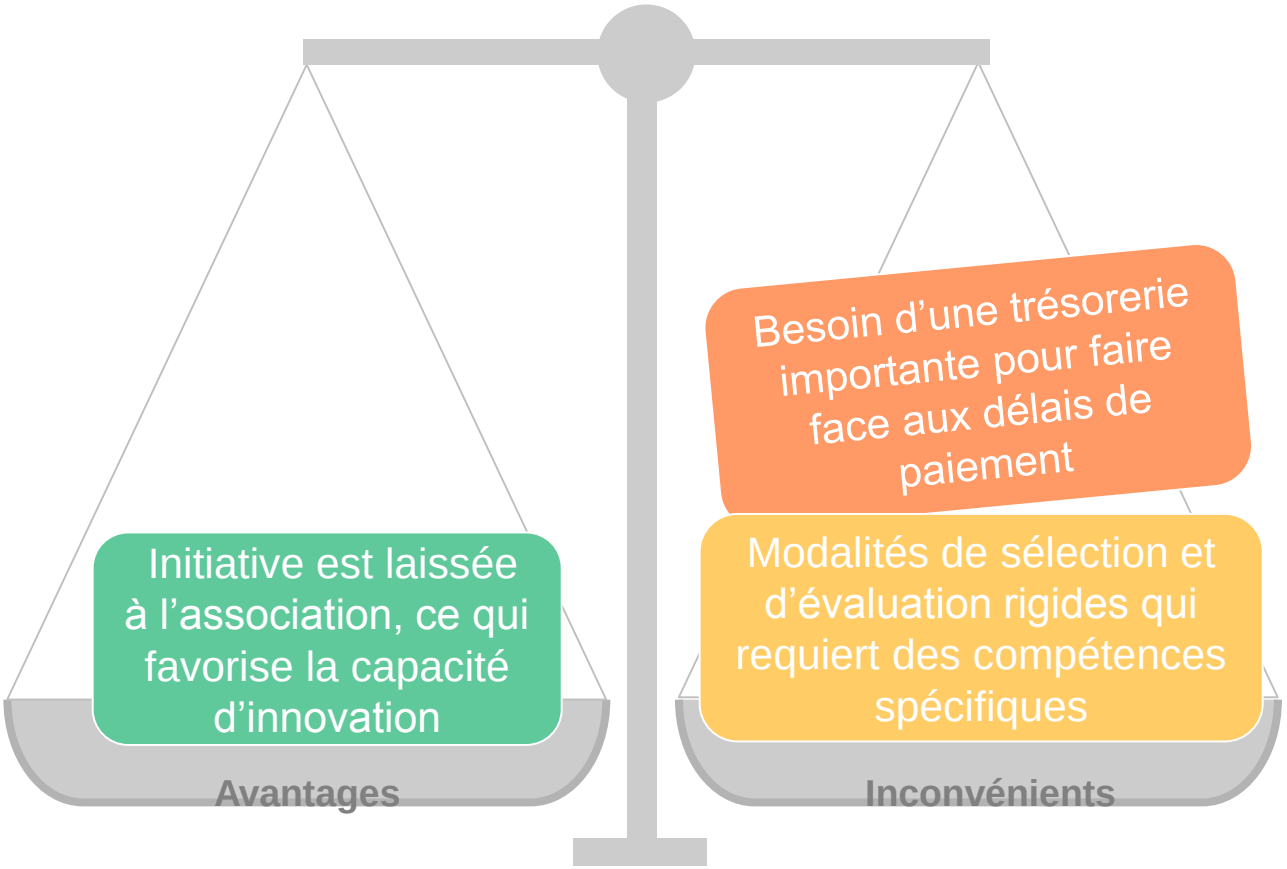
Modèle historique du soutien à l'initiative innovante associative

© Le RAMEAU / 2019

M5 – Abondement

- **Description** : mobilisation des fonds suffisants (10 à 50% de fonds propres ou via partenaires) pour initier un abondement (souvent institution internationale)

- **Domaines** : Solidarité internationale (ONG)

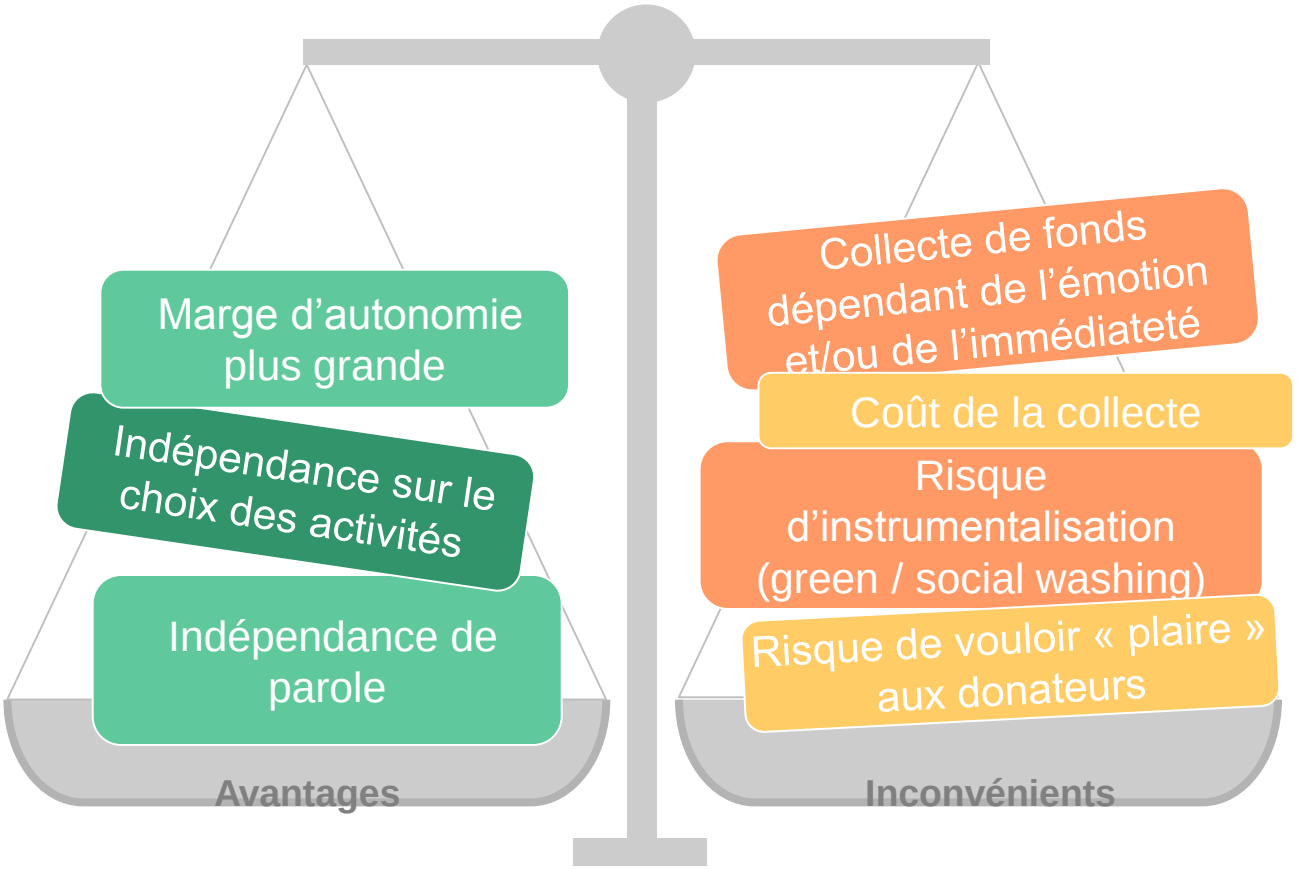


Modèle privilégié de l'action en lien avec les institutions internationales

© Le RAMEAU / 2019

M6 – Mobilisation privée

- **Description** : financement par la mobilisation privée, des particuliers et/ou des entreprises
- **Domaines** : Environnement / Précarité / Associations de malades



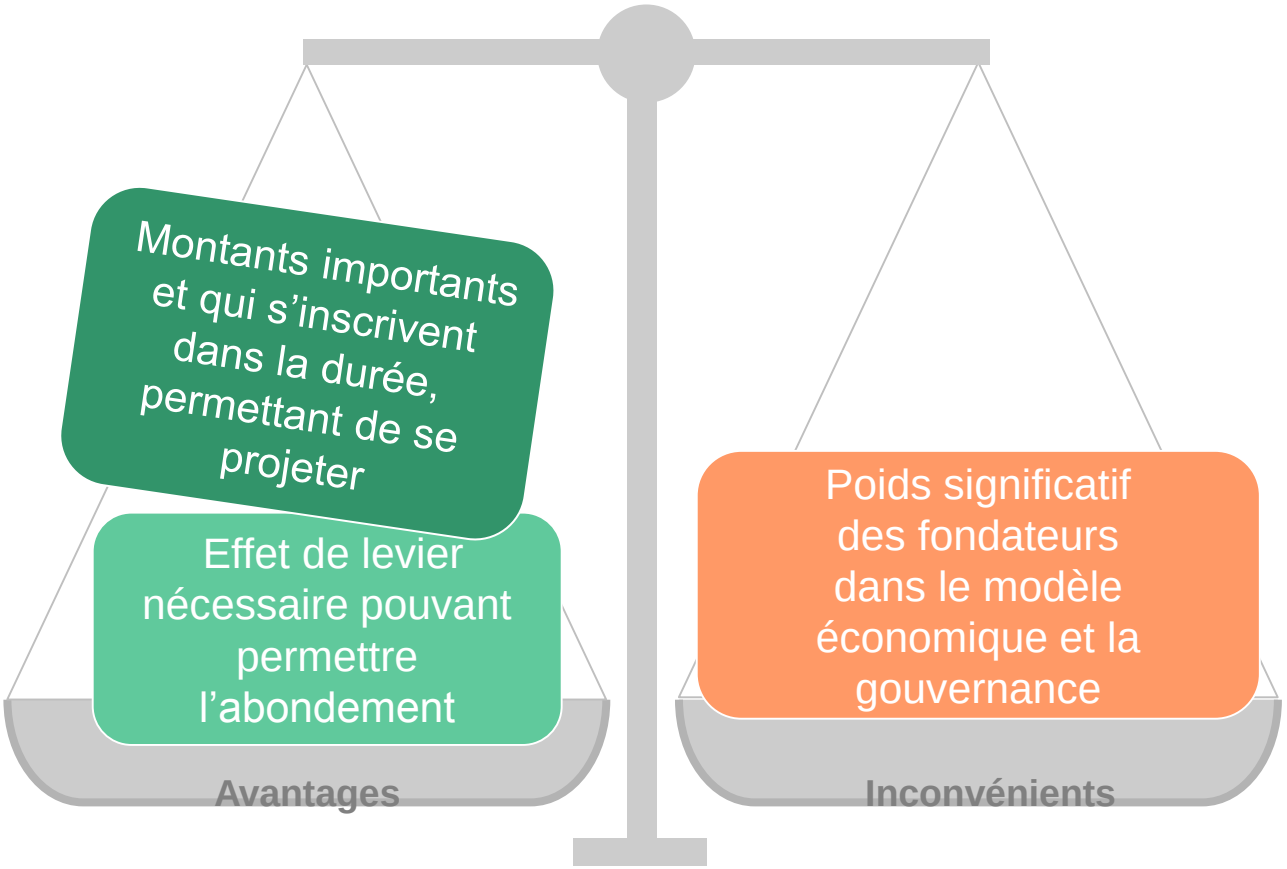
Modèle fondé sur la mobilisation des énergies privées

© Le RAMEAU / 2019

M7 – Modèle mutualisé

- **Description** : financement résultant d'organisations privées, fondatrices investissant pour la réalisation d'une mission collective (le financement pouvant être complété par les pouvoirs publics)

- **Domaines** : Médiation sociale



Modèle de mutualisation de moyens entre co-fondateurs

© Le RAMEAU / 2019

Le RAMEAU

ANNEXE 2

Session du 7 juin

Le RAMEAU, qui sommes-nous

- Le RAMEAU est un **laboratoire de recherche dédié aux alliances innovantes au service du bien commun.**

- Depuis dix ans, il **anime des démarches novatrices de co-construction, produit de la connaissance, et teste des méthodes d'ingénierie**, mises à disposition de tous en open source.

- Une démarche de **recherche fondée sur 3 leviers** : les dialogues de gouvernance avec suivi sur 36 mois minimum, les études scientifiques et la mise en débat entre acteurs, notamment sur les territoires

Un modèle de recherche empirique atypique

Le RAMEAU en quelques mots

Laboratoire de recherche empirique,
sous statut associatif d'intérêt général, créé en 2006

12 ans de recherche appliquée

12 plateformes de capitalisation

500 organisations bénéficiaires

70 M€ mobilisés pour l'innovations sociétales

1 M€ de budget / 5 permanents

Co-fondateur de :

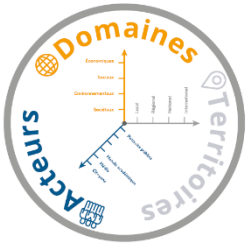
En partenariat avec notamment :

Les ODD, un nouveau cadre partagé

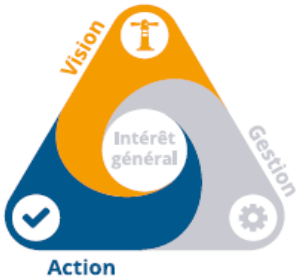
Un cadre systémique pour appréhender les enjeux collectifs…

… qui pose 3 nouveaux paradigmes !

De nouvelles articulations à inventer



Un nouvel équilibre entre 3 leviers collectifs



Tous mobilisés

16 objectifs complémentaires et un moyen pour y parvenir

Des enjeux tant sur les solutions que sur la méthode pour y parvenir

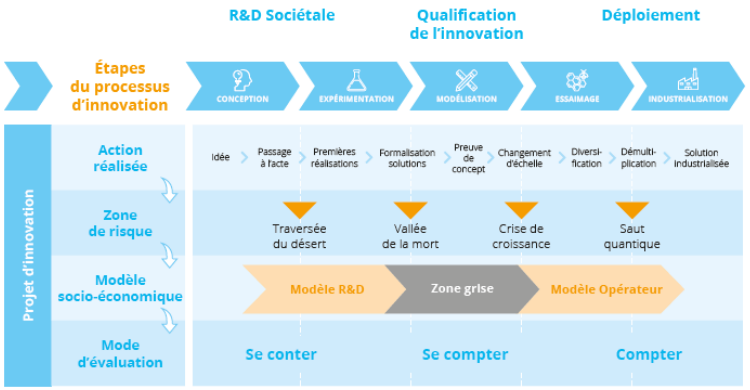
Les ODD modélisent un changement systémique où les nouvelles alliances ont un rôle central

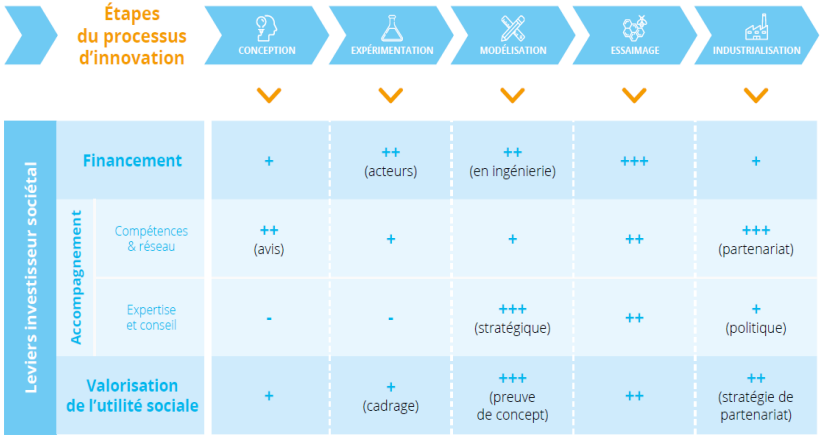
© Le RAMEAU / 2019

Le pari de l'innovation sociétale

Un processus de mieux en mieux défini…

… qui demande de mobiliser des moyens adaptés





Les retours d'expérience des pionniers ont permis de qualifier et d'outiller le processus d'innovation sociétale

Une très faible capacité d'investissement en « capacity building » en France qui freine le changement d'échelle

La créativité et le soutien à l'amorçage rencontrent des difficultés structurelles au moment du changement d'échelle

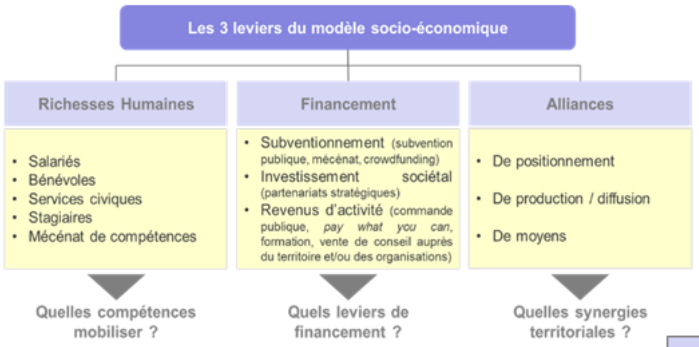
© Le RAMEAU / 2019

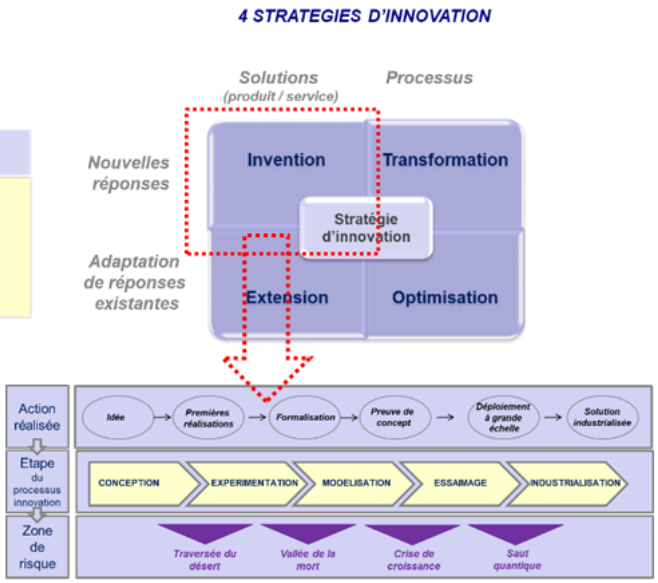
Les 3 dimensions d'une alliance

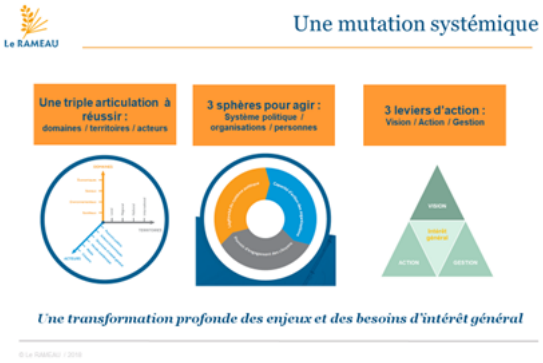
Opérationnellement :
Un levier du modèle socio-économique associatif

Stratégiquement :
Un moyen co-construire des projets innovants

Politiquement :
Un moyen de mobiliser les énergies pour agir collectivement







Source : LE RAMEAU

Des dimensions qui impliquent une réflexion en profondeur

© Le RAMEAU / 2019

Les 3 types d'acteurs avec lesquels agir

	Entre pairs	Acteurs publics	Acteurs privés
Rechercher…	Complémentarité des périmètres d'actions	Appui politique et moyens structurels	Moyens d'expérimentation et d'implication
Pour…	Définir / compléter son offre et accroître sa capacité d'action	Consolider ses activités et co-construire les politiques publiques	Consolider ses activités et développer sa capacité d'innovation

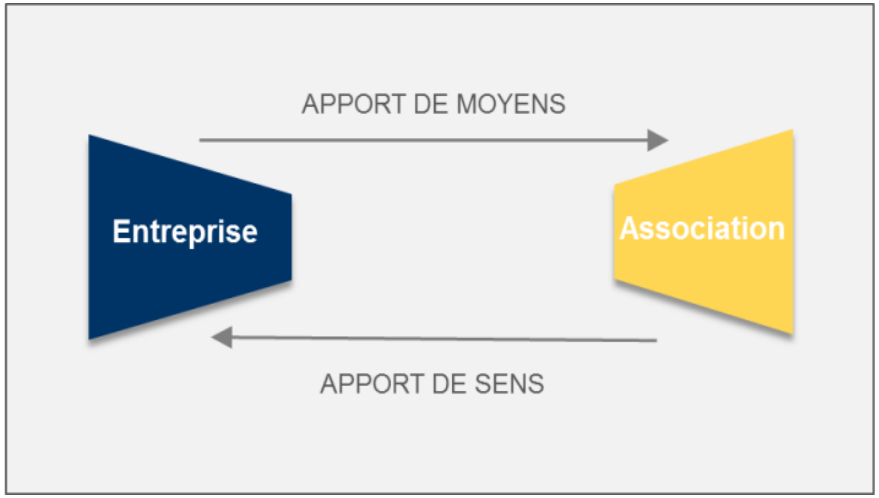
Source : Le RAMEAU

Des relations représentatives de la diversité de son écosystème territorial

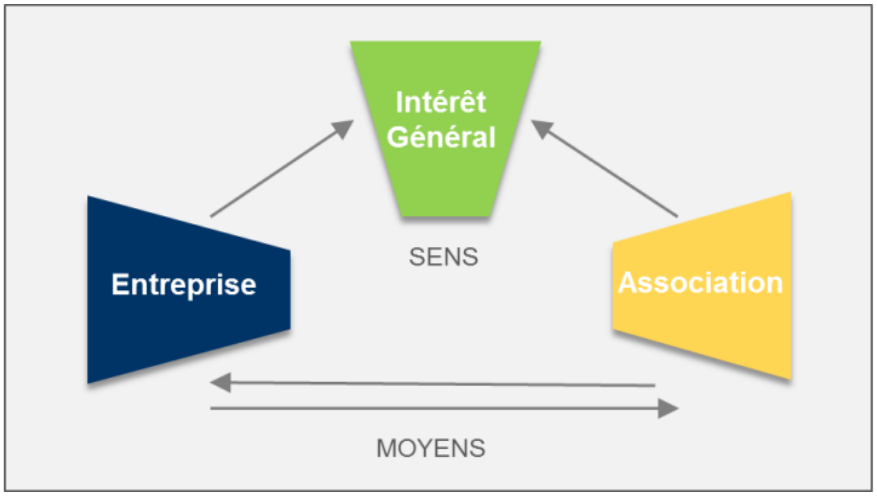
© Le RAMEAU / 2019

Les logiques sous-jacentes

Logique d'échange :



Logique de co-construction :



Source : Le RAMEAU

Du contrat Echanges au contrat Alliances !

© Le RAMEAU / 2019

Les modalités pratiques :
Prendre le temps du cadrage du partenariat

RENCONTRE *Stratégie*	NÉGOCIATION ET ACCORD *Tactique*	CONTRACTUALISATION *Outils*
S'assurer d'une volonté commune de s'engager	**Construire ensemble le plan concret du partenariat**	**Lancer la mise en œuvre opérationnelle**
▪ Objectifs connus ▪ Enjeu partagé ▪ Cible commune de bénéficiaires	▪ Des actions ▪ Les moyens ▪ Le périmètre ▪ Un calendrier ▪ Les indicateurs d'évaluation ▪ Les instances de pilotage	▪ La convention ▪ Le plan d'action opérationnel

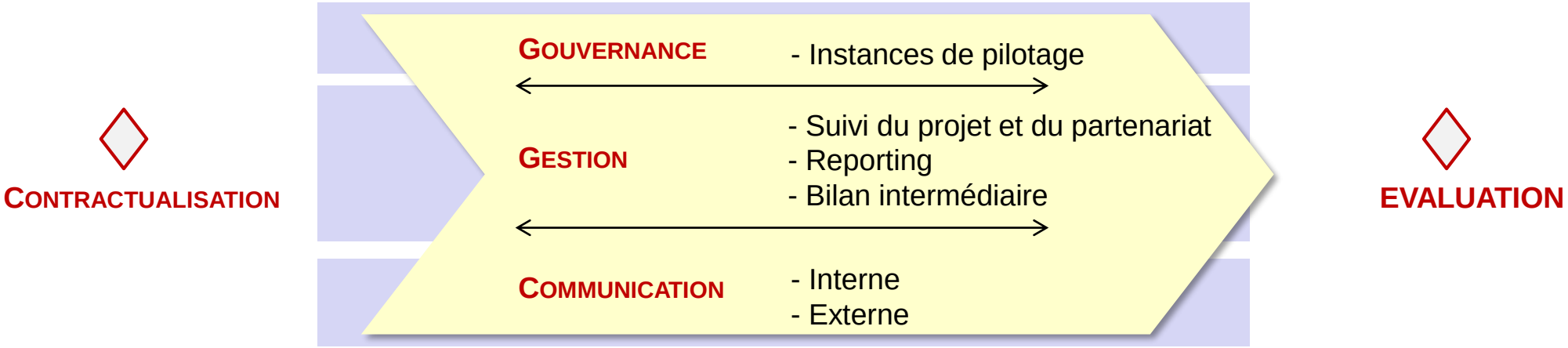
Passer de l'accord de principes à une adhésion sincère et concrète

Partager le partenariat au-delà du 1er cercle d'interlocuteurs

3 phases pour verrouiller la mise en œuvre
(plus le projet a été convenablement cadré en amont, plus le pilotage est facilité)

© Le RAMEAU / 2019

Les modalités pratiques :
Définir le pilotage du partenariat



- Un processus pour sécuriser **3 niveaux de risque**:
  - *Stratégique* : partager une vision commune
  - *Politique* : composer avec les jeux d'acteurs et les modes de fonctionnement
  - *Opérationnel* : adopter une approche pragmatique et progressive

Sécuriser le déroulé opérationnel du partenariat grâce à un suivi régulier

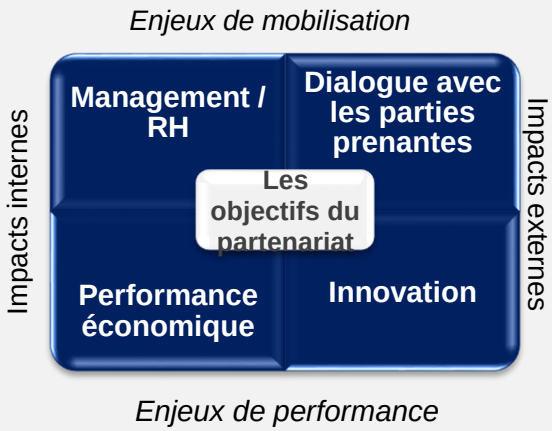
© Le RAMEAU / 2019

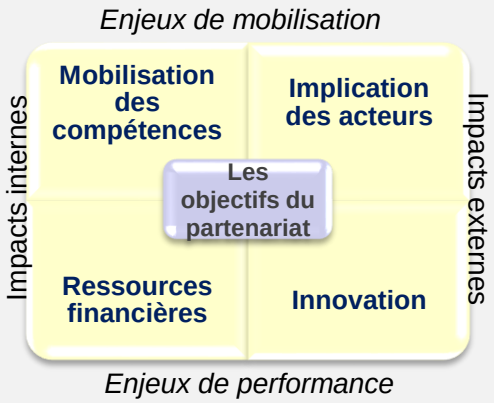
Les modalités pratiques :
Anticiper l'évaluation du partenariat

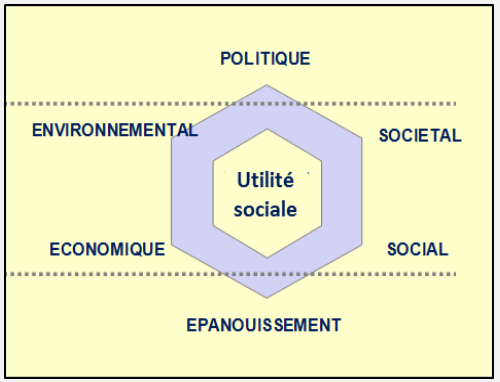
Pour le partenaire → **Quelles contribution aux enjeux de l'entreprise?**

Pour l'innovateur → **Quels impacts sur le projet d'innovation ?**

Pour le bien commun → **Quels résultats concrets sur le bien commun ?**







Une évaluation autour des 3 catégories d'objectifs des partenariats

© Le RAMEAU / 2019

Pour aller plus loin :

Plateforme « l'innovation territoriale en action = deux outils en un !

La plateforme « l'innovation territoriale en actions ! »

http://innovationterritoriale.plateformecapitalisation.org/

La plateforme est structurée autour des 7 thèmes. Elle s'enrichira progressivement.

Un webinaire mensuel

Un thème abordé tous les 3ièmes jeudi de chaque mois

Mettre à disposition des innovations territoriales les méthodologies testées et capitalisées depuis une décennie

© Le RAMEAU / 2019

Le RAMEAU

ANNEXE 3

L’innovation sociétale en actions !

L'innovation sociétale, de quoi parle-t-on ?

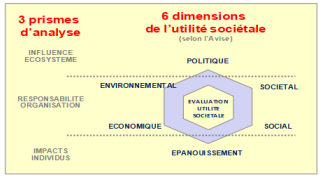
Une solution qui réponde à un enjeu de société

FINALITE

Répondre à un besoin économique, social, environnemental et/ou sociétal

D'une cible de population et/ou de territoire incluant les plus fragiles

Une capacité d'évaluer les résultats au-delà de la performance économique



Une finalité d'intérêt général dans le cadre d'une solution pérenne

Une solution qui repose sur des fondations pérennes

MODALITE

Un projet reposant sur un modèle socio-économique* pérenne

(*3 leviers – compétences-financement-alliances)

Une viabilité économique et une capacité de reproduction

Un contexte d'effet ciseau : un accroissement des besoins et une raréfaction des ressources

Une innovation à la fois plus risquée, moins rentable et plus complexe

© Le RAMEAU / 2019

Quelles sont les composantes ?

La triple innovation sociétale

Innovation de solutions

Innovation dans la proposition de valeur :
- Quelles sont les cibles de l'innovation ?
- Quels sont leurs besoins ?
- Quelles nouvelles solutions créer ?

Innovation de processus

Innovation dans le fonctionnement :
- Avec qui travailler ?
- Quel rôle pour chacun ?
- Quel processus de travail ?

Innovation de modèle économique

Innovation dans le financement :
- En phase de R&D (modèle de subvention)
- En phase de déploiement (modèle d'investissement)

L'exemple d'Unis-cité

- Jeunes de 18 à 25 ans
- Développer la citoyenneté et la mixité sociale après la disparition du service militaire
- Missions de service civique

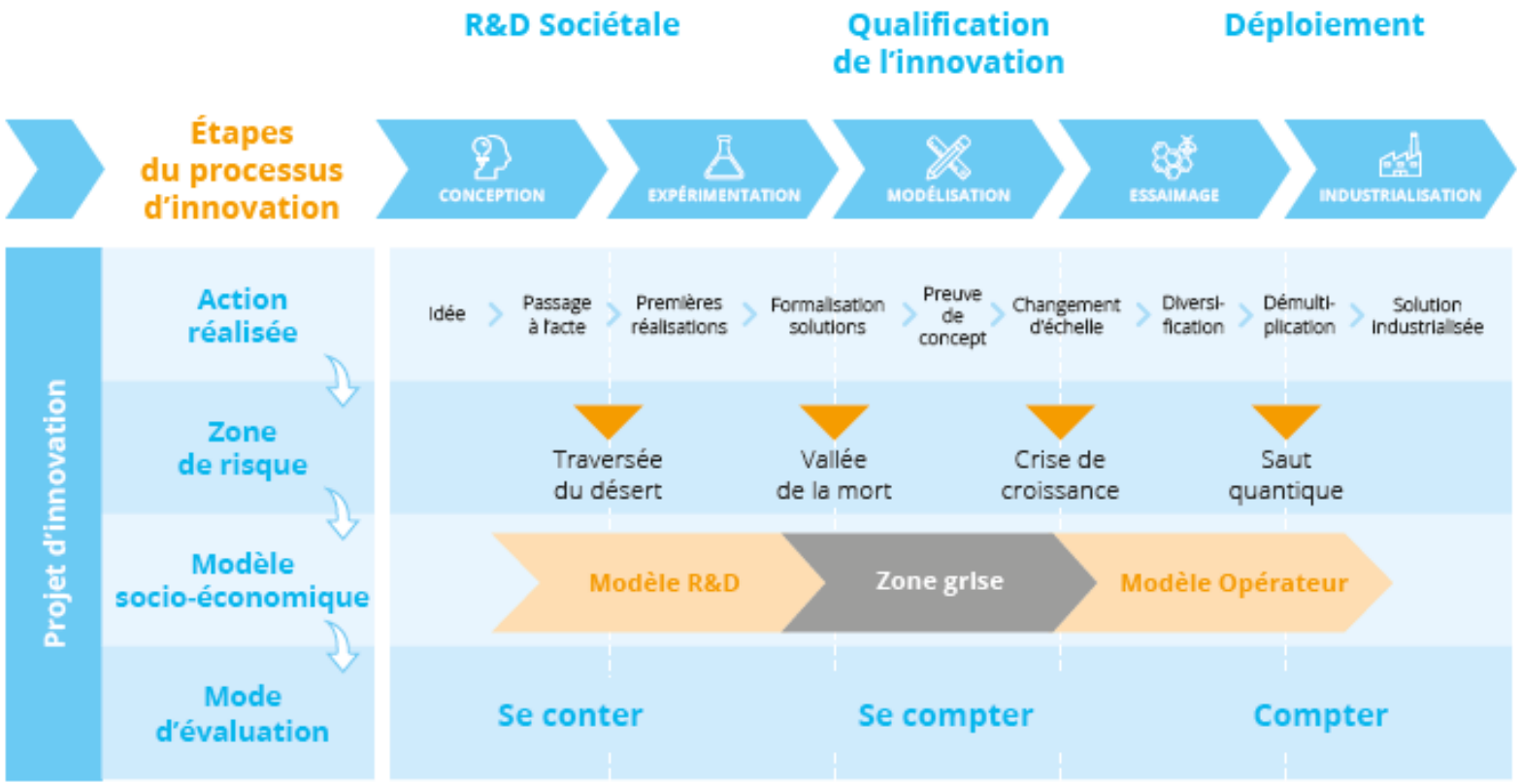
Le service civique devient une politique publique. Unis-Cité reprécise sa place dans un écosystème plus vaste : autres associations, Agence du service civique

- Phase de R&D : partenariats privés
- Phase de déploiement : modèle hybride privé / public

Les inventions qui sont passées au stade de l'innovation, c'est-à-dire de leur appropriation par l'écosystème, ont souvent articulé une triple innovation

© Le RAMEAU / 2019

Le pari de l'innovation sociétale (1/2)



Un processus de mieux en mieux défini grâce à l'expérience de pionniers

© Le RAMEAU / 2019

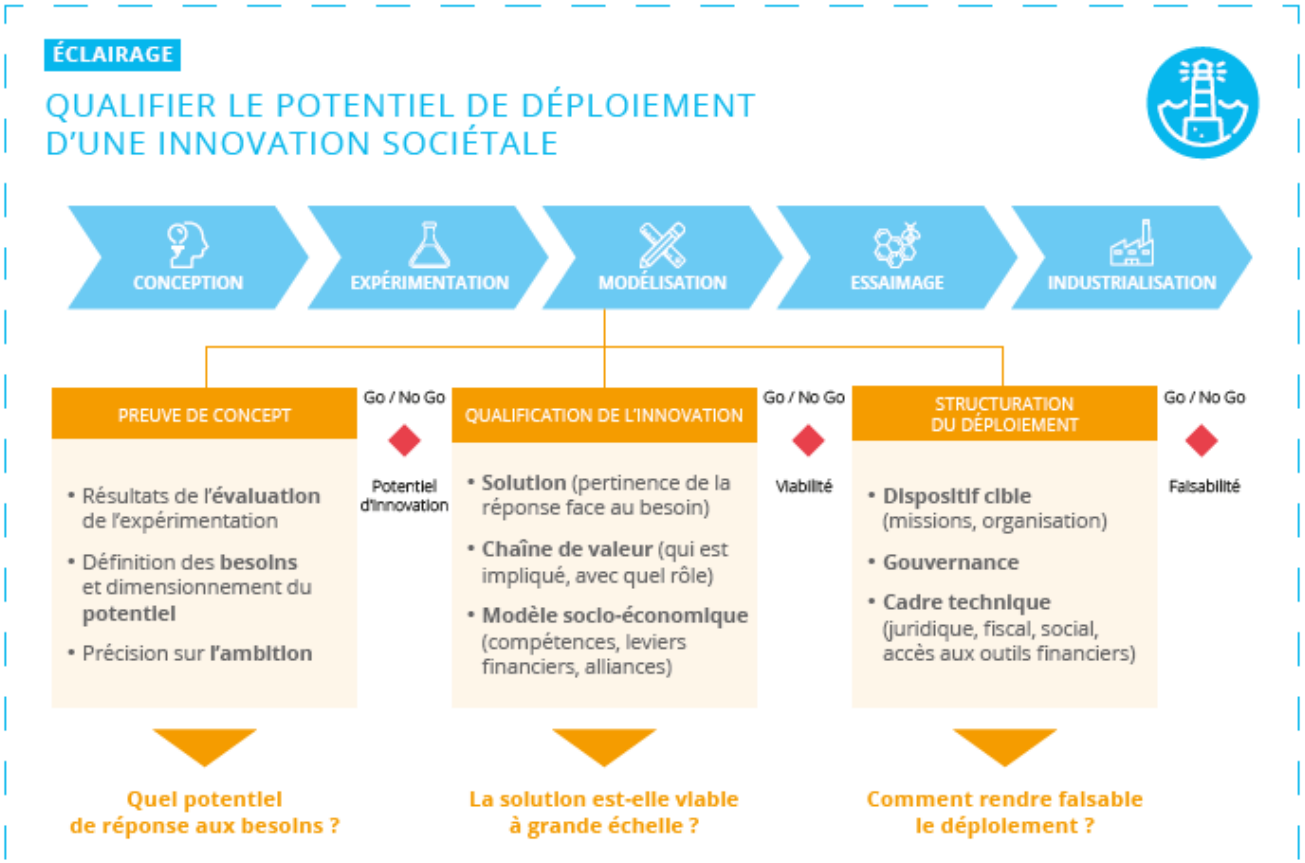
Le pari de l'innovation sociétale (2/2)

Étapes du processus d'innovation		CONCEPTION	EXPÉRIMENTATION	MODÉLISATION	ESSAIMAGE	INDUSTRIALISATION
Leviers investisseur sociétal	Financement	+	++ (acteurs)	++ (en ingénierie)	+++	+
Accompagnement	Compétences & réseau	++ (avis)	+	+	++	+++ (partenariat)
Accompagnement	Expertise et conseil	-	-	+++ (stratégique)	++	+ (politique)
Leviers investisseur sociétal	Valorisation de l'utilité sociale	+	+ (cadrage)	+++ (preuve de concept)	++	++ (stratégie de partenariat)

Une grande difficulté à mobiliser les investissements en « capacity building » … ce qui freine le changement d'échelle en France

© Le RAMEAU / 2019

La nécessité de qualifier l'innovation



Qualifier son invention, c'est prendre le temps de faire la pédagogie de la « preuve de concept » pour que l'écosystème la transforme en innovation

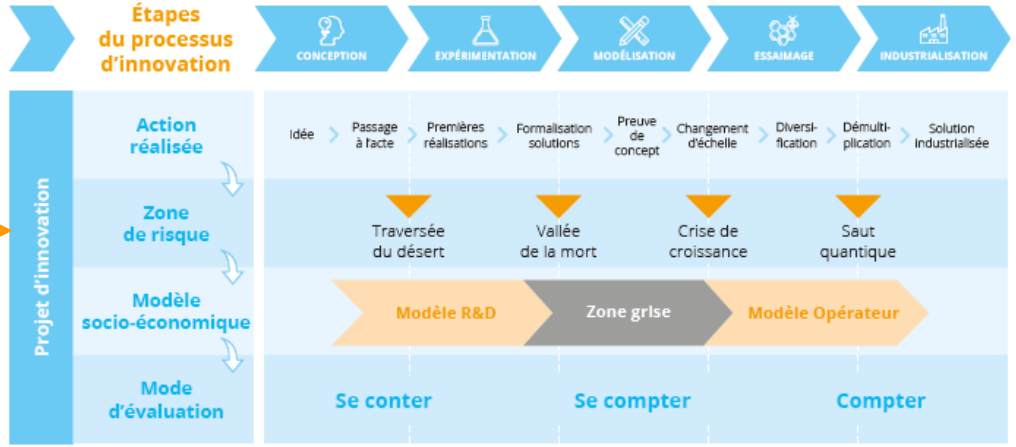
© Le RAMEAU / 2019

Qui est concerné ?

Les collectivités territoriales
Comment agir efficacement ?

Le porteur de l'innovation
Comment pérenniser & développer mon innovation ?

Les investisseurs publics & privés
Où investir avec pertinence ?



Les habitants
(… bénévoles, salariés, citoyens, utilisateurs)
Comment me mobiliser utilement ?

Les acteurs académiques locaux
Comment capitaliser les expériences de terrain ?

Les associations
Comment m'associer aux solutions innovantes ?

Les entreprises & fondations
Quel engagement territorial privilégier ?

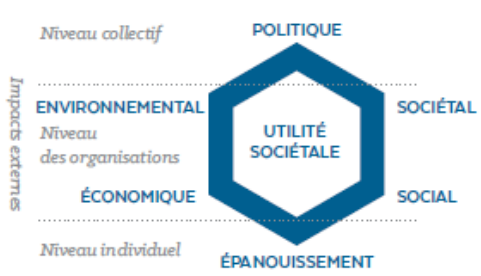
Les institutions
Quelles solutions déployer ?
Quelles évolutions du cadre légal pour mieux y parvenir ?

Toutes les parties prenantes sont concernées par l'innovation

© Le RAMEAU / 2019

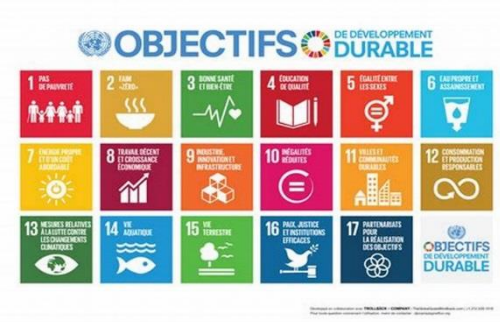
Comment faire concrètement :
Etape 1 – Etablir la preuve de concept

Quels résultats ?



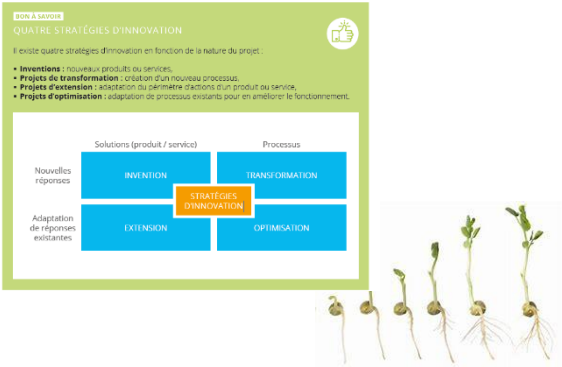
Evaluer objectivement les résultats pour en démontrer l'efficacité

Quels besoins ?



Démontrer la pertinence face aux besoins identifiés

Quelle ambition ?



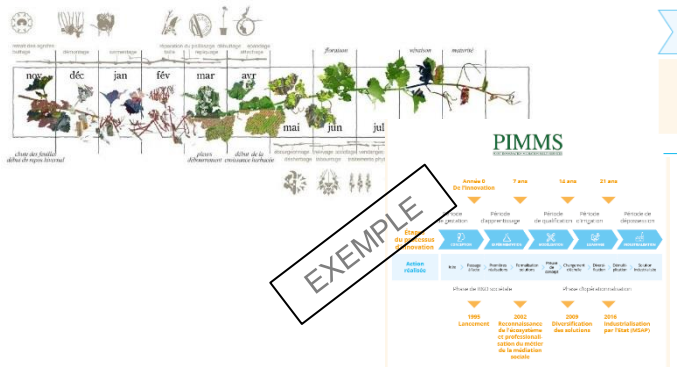
Dimensionner le potentiel de développement

Expliquer en quoi la solution est pertinente au regard des premiers résultats

© Le RAMEAU / 2019

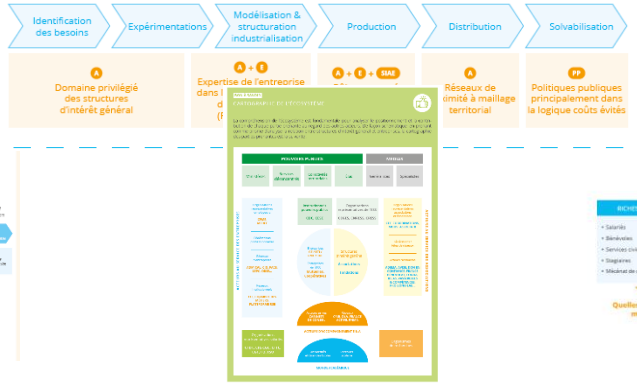
Comment faire concrètement :
Etape 2 – Détailler la triple innovation

Quelle(s) solution(s) ?



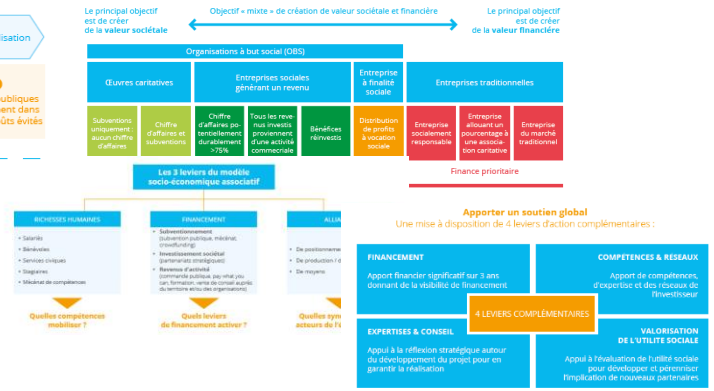
Quelle(s) solution(s), dans quel cheminement, avec quelle temporalité, et quelle capacité de reproduction ?

Quelle chaine de valeur ?



Qui est mobilisé, et comment pour produire, diffuser et accompagner l'usage de la solution ?

Quel modèle socio-économique?



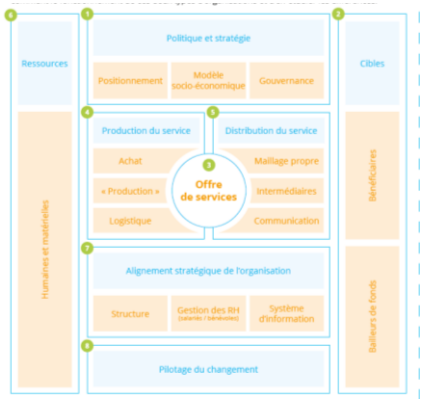
Quelles compétences et modèle de financement, quels investissements pour quel retour sur engagement ?

Décrire avec précision la(les) solution(s), les acteurs impliqués et les moyens de la rendre pérenne en mobilisant les énergies nécessaires durablement

© Le RAMEAU / 2019

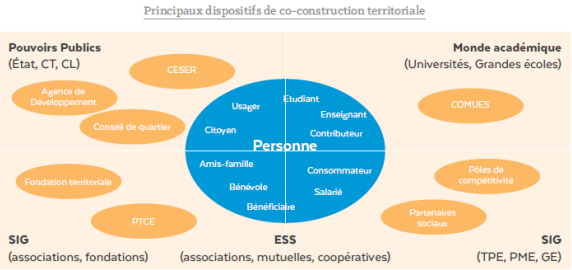
Comment faire concrètement :
Etape 3 – Structurer le déploiement

Quel(s) dispositif(s) pour porter la solution ?



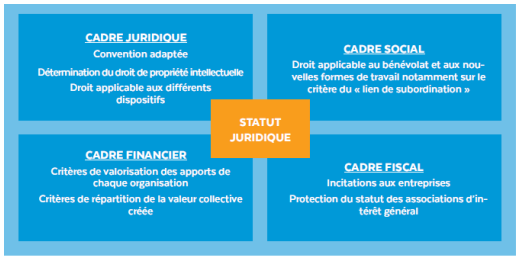
Comment structurer le(s) dispositif(s) au-delà de l'expérimentation ?

Quelle gouvernance?



Qui est impliqué et comment décider des orientations et usages de la solution ?

Quel cadre technique?



Quelles modalités juridiques, fiscales, sociales et d'accès au droit commun ?

Après avoir conçu la solution, il convient de définir l'infrastructure qui lui permettra à la fois de se pérenniser et de se développer

© Le RAMEAU / 2019