

LA VALORISATION DE L'IMPACT SOCIAL:

NOUVEAUX MODÈLES ÉCONOMIQUES



LAB ASHOKA



SESSION DE TRAVAIL
DU 31 MAI AU 1ER JUIN

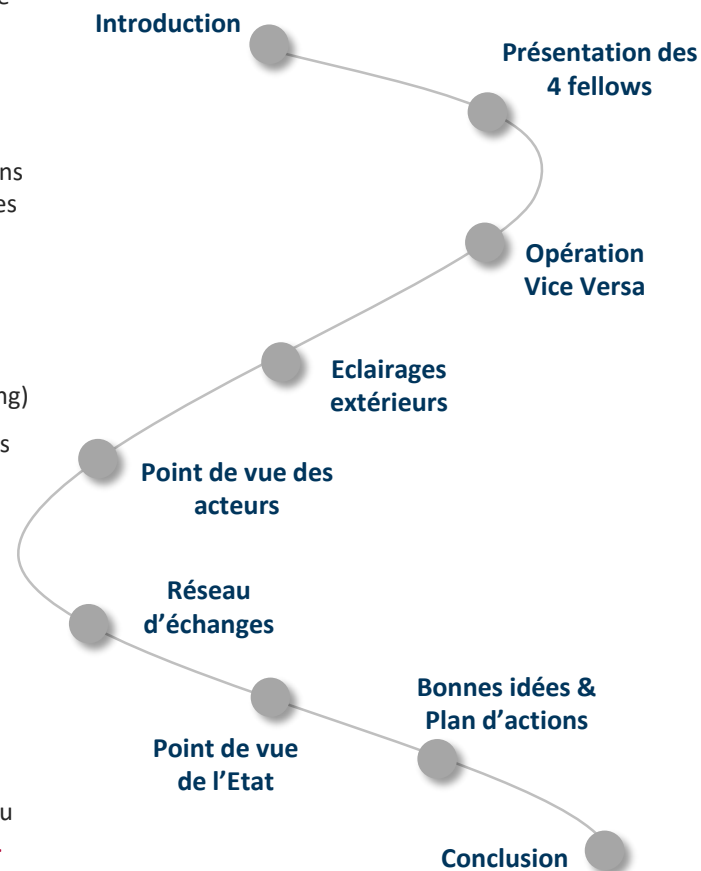
Notre parcours pendant cette session de travail

A l'invitation d'Ashoka, sous le patronage de la Caisse des Dépôts, et en partenariat avec Capgemini Consulting, 90 acteurs publics, privés, entrepreneurs sociaux et experts se sont réunis les 31 mai et 1er juin 2016 pour réfléchir ensemble aux modèles économiques du secteur social de demain. Nous avons travaillé collectivement sur la valorisation de l'impact social et l'élaboration de business modèles hybrides à partir d'exemples concrets de réussite, ceux de 4 entrepreneurs sociaux du réseau Ashoka :

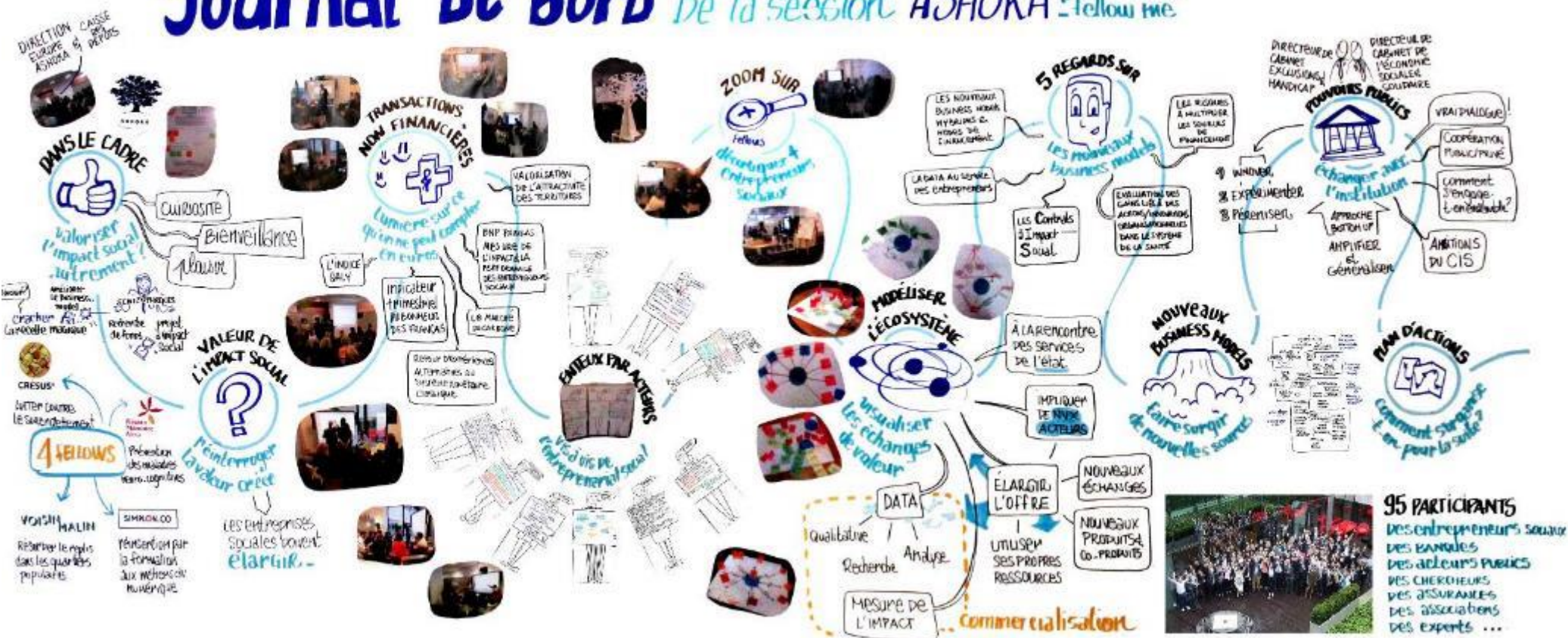
Le réseau Aloïs - parcours ambulatoire innovant de diagnostic et de prise en charge des maladies neurocognitives, la Fédération Crésus - prévention et accompagnement du surendettement, VoisinMalin - réseau de voisins référents dans les quartiers populaires, Simplon.co - formation professionnalisante dans le domaine Digital pour des jeunes issus de zones sensibles.

Cette journée et demie, conçue comme un parcours collectif, s'est articulée en différents temps de travail, rythmés et productifs :

- S'aligner sur la démarche, grâce au cadre posé par Arnaud Mourot (Directeur Ashoka Europe), Marylène Viala-Claude (département de l'Economie et de la Cohésion Sociale à la Caisse des Dépôts), Franck Baillet (DRH Capgemini Consulting)
- Mettre en lumière la valeur spécifique créée par l'entreprise sociale : et si nous jouions à « vice versa » en inversant les prismes avec une entreprise classique à but lucratif ?
- Aller à la recherche d'inspirations sur des transactions non financières : quelles pourraient être les nouvelles « monnaies » d'échange demain ?
- Travailler par groupes d'acteurs homogènes (représentants d'institutions financières, de complémentaires santé, acteurs publics, entrepreneurs sociaux,...) le positionnement de chacun, ce qu'ils peuvent apporter et retirer de leur implication et de tels échanges
- S'inspirer d'outils et de business models innovants et identifier des pistes à creuser
- Imaginer le futur réseau d'échanges de valeur autour de chaque entrepreneur social
- Rencontrer les pouvoirs publics pour comprendre et tester des options, grâce à la présence de M. Piccino (Directeur du cabinet du Secrétariat d'Etat au Commerce, à l'Artisanat, à la Consommation et à l'Économie sociale et solidaire) et M. Geraads
- Affiner les propositions de modèles et définir un plan d'actions concret autour des entrepreneurs sociaux et d'Ashoka !



Journal de bord de la session ASHOKA "fellow me"



31 mai - 1^{er} juin 2016



La liste des participants

Acta Vista	CHRISTOPHE Gonon	CAMI Sport et Cancer	ANTOINE Dartigues JEAN-MARC Descotes	Goodwill- management	ARNAUD Bergero OZLEM Bozyurt RALUCA Pavel	Secrétariat d'Etat à l'ESS	XAVIER Piccino ERIC Dupas Laigo
Advisense Consulting	PAUL Caroly	CCAH	BENJAMIN Michnik KARINE Reverte	Groupe AG2R La Mondiale	ROMAIN Tribalat	Secrétariat d'Etat chargé des Personnes handicapées et de la Lutte contre l'exclusion	Mathieu Geraads
Aloïs	BENEDICTE Defontaine NICOLAS Bonnet SEVERINE Denolle	Cetelem	DOMINIQUE Guyonnet	Groupe APICIL	NATHALIE Gateau		
Alter-equity	FANNY Picard	Chênelet	FRANCOIS Marty	HSBC	JEAN-LUC Urvoy	Simplon.co	FREDERIC Bardeau
ANSA	SYLVIE Hanocq FRANCOIS Enaud	CNAM	DOMINIQUE Polton PIERRE Gabach	Hystra	ROBIN Bonsey	Société Générale	ROSEMARIE Blavet VALERIE Menu
Ashoka	ARNAUD Mourot JULIE Auffray JEAN-MARC Guesné LAURA Chupin MAYLIS Portmann PERRINE Agha ROMAIN Dichampt STEPHANIE Schmidt THOMAS Blettery	COFIDIS Compte-Nickel Cour des Comptes Crédit Agricole	MARTINE Skowron PIERRE de Perthuis LAETITIA Buffet FABIENNE Patacchini-Valade LIONEL Barry	IMPACT partenaires Indigo Inter Mutuelles Assistance	ANNE-GAEL Vercken EDOUARD Ducrocq ESTELLE Dulieu MICHEL Michaux	UNAF Veolia VoisinMalin	FABIEN Tocque BENOIT Ringot ANNE Charpy EVRARD Klein FANNY Bellasen
ASN	CARLOS Gaviola	Crédit Municipal de Paris	JEAN-BAPTISTE Delaforge MARIE Paternault	La Banque Postale	LAURENT Boucherat DAMIEN Le Goff SYLVIE Renault ARMELLE Kraweryk		
Athling	PIERRE Blanc	Crésus	MARIE Marineli PAULETTE Chalmel STHEFANIA Araujo Ramos JEAN-LOUIS Kiehl MAXIME Pekkip	LCL	CLAIRE Garnier Thouard FARIDA Djebbouri		
Banque populaire méditerranée Corse	MARIE-DOMINIQUE Champloy			LearnEnjoy	GAELE Regnault		
Bénéficiaire Crésus	BRIGITTE Aubry CHANTAL Frydman	Data for Good	GABRIEL de Vinzelles	Middle Next	PASCALE Levet Camilli		
Banque Française Mutualiste	CELINE Colpart	DEBOUT	VIOLAINE Du Chatellier	Mobile School	WIM Depeckere		
BNP Paribas	HERVE Vally MAHA Keramane MARIE-SOLINE Olive PHILIPPE Assedo	Dorémi	ALAIN Crouy	Môm'artre	CHANTAL Mainguené		
		EVPA	ELINOR de Prêt SOPHIE Faujour	MONABANQ	STEPHANIE Delpanque		
		Fabrique Spinoza	GILLES Dufraisse	PIE	BLANDINE Vulin LAURENCE Jones		
BPCE	OLIVIER Haertig	Favart	PHOIBA Monteiro YOANN Geffroy	Pôle Emploi	SEVERINE Leguillon		
Caisse des Dépôts	MARYLENE Viala-Claude STEPHANE Lesert	Fondation Rexel	AMELIE Andre	RESOLIS	AGNES Chamayou		
				Santéliance Conseil	CHRISTOPHE Jacquinet		
				Schneider Electrics	LESLIE Zambelli PATRICIA Benchenna		

Introduction d'Arnaud Mourot

Directeur Europe d'Ashoka (1/2)



Bonjour à toutes et à tous !

Je suis ravi de vous accueillir au nom de toute l'équipe Ashoka et de ses partenaires avec lesquels nous avons décidé de créer cette journée qui est l'aboutissement d'une réflexion initiée il y a un petit moment maintenant.

Ashoka est une organisation internationale dont le métier est d'**identifier et d'accompagner des entrepreneurs sociaux**, des femmes et des hommes, qui inventent des **solutions innovantes aux grands enjeux de la société**. Nous avons la chance et le privilège d'en accompagner un peu plus de **3300 dans 80 pays** et nous avons lancé Ashoka en France il y a une dizaine d'années.

Ce qui nous a frappé depuis le début, c'est que ces entrepreneurs sociaux, qu'on appelle des fellows dans le langage Ashoka, sont des entrepreneurs formidables avec des idées fantastiques mais qui souvent, deviennent un peu « **schizophrènes** » car ils font face d'un côté aux bénéficiaires qu'ils servent, et d'un autre côté, à un autre type de clients qui sont très souvent leurs bailleurs de fonds c'est-à-dire l'Etat, les pouvoirs publics, des fondations privées. Cette schizophrénie les empêche parfois d'être particulièrement efficaces parce qu'ils **éclatent leur temps** à la fois à trouver des financements d'un côté, et à essayer de servir leurs bénéficiaires de l'autre. Nous nous sommes alors demandé : est-ce qu'il ne faudrait pas utiliser des **modèles économiques qui se basent sur l'impact** que génèrent ces entrepreneurs sociaux ?

Il y a quelques années, nous avons réalisé une étude qui montrait qu'une majorité de nos entrepreneurs sociaux ont une efficience, une efficacité dans leurs modèles, qui fait faire des **économies à la collectivité**. Nous nous sommes alors demandé : et si ces économies pouvaient-être **réintroduites dans le modèle économique** de ces entrepreneurs sociaux ? Ils se consacreraient encore davantage sur l'impact. Et, plus ils se consacrent sur l'impact, plus ils génèrent des économies, plus une partie de cet argent vient nourrir leur modèle économique : c'est la **dimension vertueuse** de leur modèle. Cependant, ce n'est pas si simple que ça, le **bouclage** de ce modèle économique est **complexe**.

C'est pour cette raison que nous avons besoin de vous tous, des corporates, des entrepreneurs sociaux, des représentants de la puissance publique, pour imaginer comment on pourrait ensemble, avérer cette logique de création de valeur pour la collectivité et éventuellement s'aligner sur une approche méthodologique pour la mesurer. Puis, si nous arrivons à aller plus loin, peut-être serons-nous capable de construire ensemble des référentiels, des bases de données, qui nous permettront in fine d'aboutir à des nouveaux outils de refinancement de l'impact social. Voici donc le Graal que l'on va chercher à conquérir pendant cette session.



31 mai - 1^{er} juin 2016



Introduction d'Arnaud Mourot Directeur Europe d'Ashoka (2/2)

Nous avons initialement choisi 2 fellows, **Réseau Aloïs** et **Crésus**, qui ont montré l'**efficacité de leur modèle** et leur robustesse. Aujourd'hui, nous avons décidé de doubler la mise en invitant également **VoisinMalin** et **Simplon**, pour profiter de cet élan. Durant cette session, nous allons travailler collectivement sur des avancées très concrètes, sur une approche commune, la gouvernance de ce type de modèle économique.

Face au momentum des Contrats à Impact Social, à cette réflexion qui bouillonne de plus en plus, il nous faut prendre la parole. Nous souhaitons vous proposer de coécrire une tribune qui pourrait éventuellement être placée dans *Les Echos*, de la cosigner dans une démarche collective. A l'issue de cette session d'un jour et demi, si vous êtes d'accord avec ce que nous aurons co-créé ensemble, vous pourrez cosigner cette tribune.

Nous sommes très heureux d'être avec vous pour cette session aujourd'hui. Nous avons conscience que 1,5 jour c'est long, mais merci à tous ceux qui sont là aujourd'hui, d'avoir fait l'effort pour essayer de « craquer ce truc ». Et si ça marche, je peux vous assurer que ça sera un grand changement pour notre secteur. Encore une fois, nous sommes très heureux d'être accompagnés par nos amis de Capgemini Consulting qui ont organisé cette session, qui remplace des mois et des mois de travail si on avait du vous rencontrer individuellement, pour co-construire cette approche. Merci de nouveau de votre présence.



Introduction de Marylène Viala-Claude

Département de l'Economie et de la Cohésion Sociale à la Caisse des Dépôts



Bonjour à tous,

Je travaille au Département Economie et de la Cohésion Sociale du Groupe Caisse des Dépôts et remplace au pied levé Géraldine Lacroix, notre Directrice, qui a malheureusement eu une contrainte. Veuillez l'en excuser. Je m'associe, au nom de la Caisse des Dépôts, au plaisir de contribuer à ce séminaire puisque ces thématiques, dont vient de parler Arnaud, sont vraiment des **thématiques intégrantes aux missions du notre département** de l'Economie et de la Cohésion Sociale.

Le positionnement de la Caisse des Dépôts sur l'Economie Sociale et Solidaire est historique, majeur et nous sommes confrontés aujourd'hui, comme tous les acteurs, à des enjeux spécifiques liés à des **problématiques budgétaires face à des besoins sociaux croissants**. Face à cette situation, il y a des **enjeux** de changement d'échelle, de **mutualisation**, de construction de coopérations, de décloisonnement des approches. Sur toutes ces thématiques, la Caisse des Dépôts a souhaité se positionner. Nous avons retravaillé nos principes d'intervention qui viennent d'être actualisés. Nous souhaitons tout particulièrement, en matière d'économie et de cohésion sociale, investir **en faveur de l'innovation et du changement d'échelle des entreprises**. Nous allons d'ailleurs lancer un fond ESS. Nous souhaitons continuer nos actions d'appui à la création d'entreprises que ce soit en phase de sensibilisation, de création, de reprise ou de transmission. Nous continuons à travailler sur ce tout ce qui est **structuration et mise en réseau** des acteurs de l'ESS, pour favoriser bien sûr la cohésion sociale. Et tout cela avec des critères bien définis en réponse à un besoin du marché : l'impact socio-économique et environnemental, la viabilité économique.

Le modèle économique est aujourd'hui une vraie préoccupation et nous travaillons de plus en plus dans le cadre de **multi-partenariat à la recherche d'une rentabilité financière associée à une rentabilité sociale**. Nous actionnons notamment des effets de levier importants au niveau régional. Nous avons également lancé il y a une quinzaine de jours, le **LAB Investissement à Impact Social**, pour contribuer au développement de ce type d'investissements. La Caisse des Dépôts souhaite en effet être l'un des initiateurs en 2016 des expérimentations des premiers Contrats à Impact Social en France.

Les réflexions qui seront menées lors de cette session nous permettront d'avancer plus rapidement et nous permettront de dessiner notre vraie valeur ajoutée dans cette approche. Je vous souhaite bon courage pour ce séminaire et j'espère que tout le monde trouvera satisfaction dans ces ateliers.



Introduction de Franck Baillet

DRH de Capgemini Consulting - Présentation du Mécénat de Compétences



Bonjour à toutes et à tous,

Vraiment, je suis ravi et très fier de vous accueillir au nom du groupe Capgemini et de Capgemini Consulting ici. Alors, certains se demandent probablement pourquoi chez Capgemini Consulting ?

En fait, tout ceci est né il y a maintenant près de 2 ans, d'une rencontre, d'une belle rencontre avec Ashoka. Nous avons dans le groupe une politique sociale et environnementale qui existe depuis de nombreuses années mais nous souhaitons dynamiser nos actions de Mécénat de Compétences. Capgemini Consulting, ce sont 900 consultants passionnés par leurs clients, passionnés par les projets de transformation qu'ils mènent au service de la performance de leurs clients. Mais ce sont aussi des consultants qui ont envie de s'engager, qui ont envie de trouver un supplément de sens dans ce qu'ils font, au service de la société.

Nous nous interrogeons sur la manière d'accélérer ce dispositif et cette rencontre avec Ashoka est très vite apparue comme une évidence par le très grand sérieux et le professionnalisme d'Ashoka, par son histoire, par ses résultats obtenus, par son côté international, par son ambition. Nous avons donc signé un partenariat depuis maintenant un peu plus d'1 an. Concrètement, nous sanctuarisons chaque année 400 jours Homme au service de projets dont nous convenons du bien fondé avec Ashoka. C'est dans ce cadre-là que se situe ce genre d'intervention. Cette initiative nous paraît à tout point de vue extraordinaire, de très grande ampleur. Une fois encore, je vous souhaite la bienvenue. J'espère que vos travaux seront très productifs, c'est ce que je vous souhaite à tous et je vous souhaite une très bonne session.



Présentation des 4 *fellows* au centre de cette session de travail



Association créée en 2004 à l'initiative du Dr Bénédicte Défontaines, neurologue

Offre de **diagnostic en ambulatoire** et de prise en charge globale des patients et de leurs aidants, en complémentarité de l'offre hospitalière

✓ 7500 patients

✓ 700 partenaires professionnels



CRÉSUS®

Association créée en 1992 dont l'objectif est de **réduire le surendettement** en France en apportant **aide et conseil** aux personnes en difficulté financière

✓ 10 000 bénéficiaires de l'accompagnement Crésus

✓ 25 associations fédérées dans 45 départements



Réseau de membres allant **au contact** de l'ensemble des **habitants de leur quartier** pour écouter, passer des informations utiles et les accompagner dans leurs démarches de la vie quotidienne, et recréer ainsi une **dynamique dans les quartiers populaires**

✓ 23 000 habitants rencontrés en 5 ans

✓ 70 Voisins Malins recrutés en CDI dans 8 villes

SIMPLON.CO

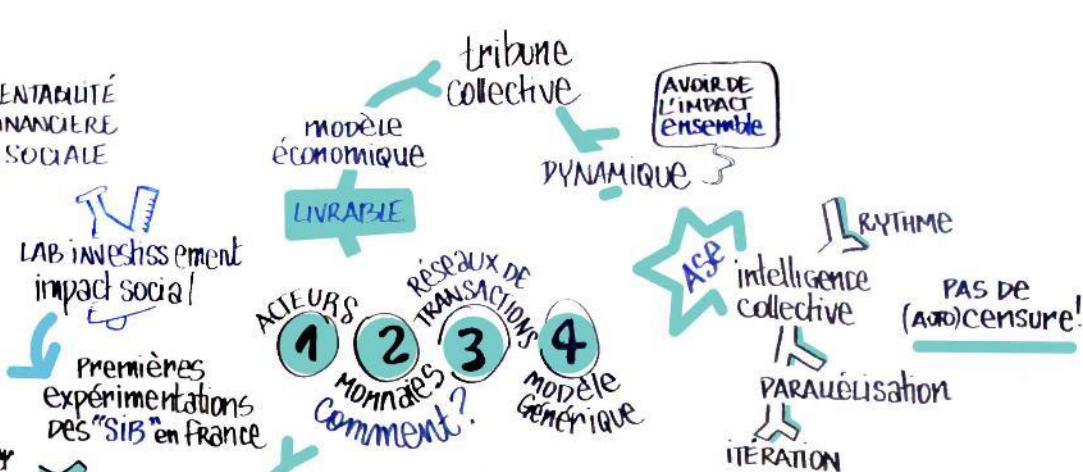
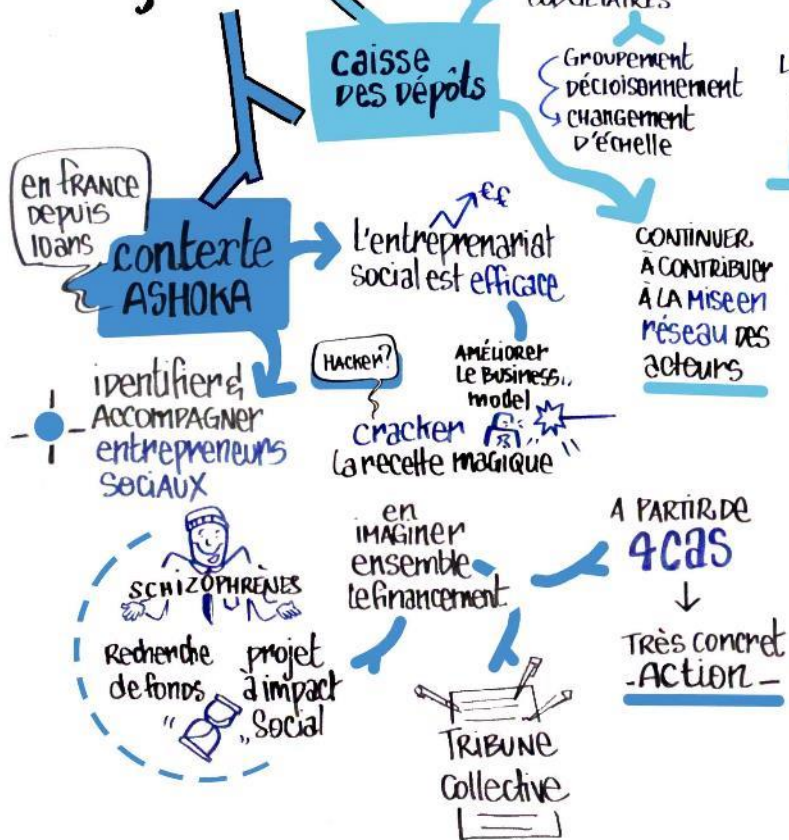
Association offrant des **formations professionnalisantes**, gratuites et intensives dans la création de sites Web destinées aux **personnes éloignées de l'emploi** et / ou de la formation (jeunes peu ou non diplômés, issues des quartiers prioritaires et des milieux ruraux, seniors, etc.).

✓ 310 *simploniens* formés en présentiel et 2000 à distance

✓ Taux d'insertion à 3 mois de 80%



31 mai - 1^{er} juin
LAB ASHOKA
 "fellow me"



Les Fellows

CRÉBUS 1992

Lutter contre le surendettement

ALOIS 2004

Prévention des maladies neuro-cognitives

Simplon

Reinsertion des publics chômeurs & peu qualifiés par le numérique

VOISIN MALIN

Résoudre le replis dans les quartiers populaires



31 mai - 1^{er} juin 2016

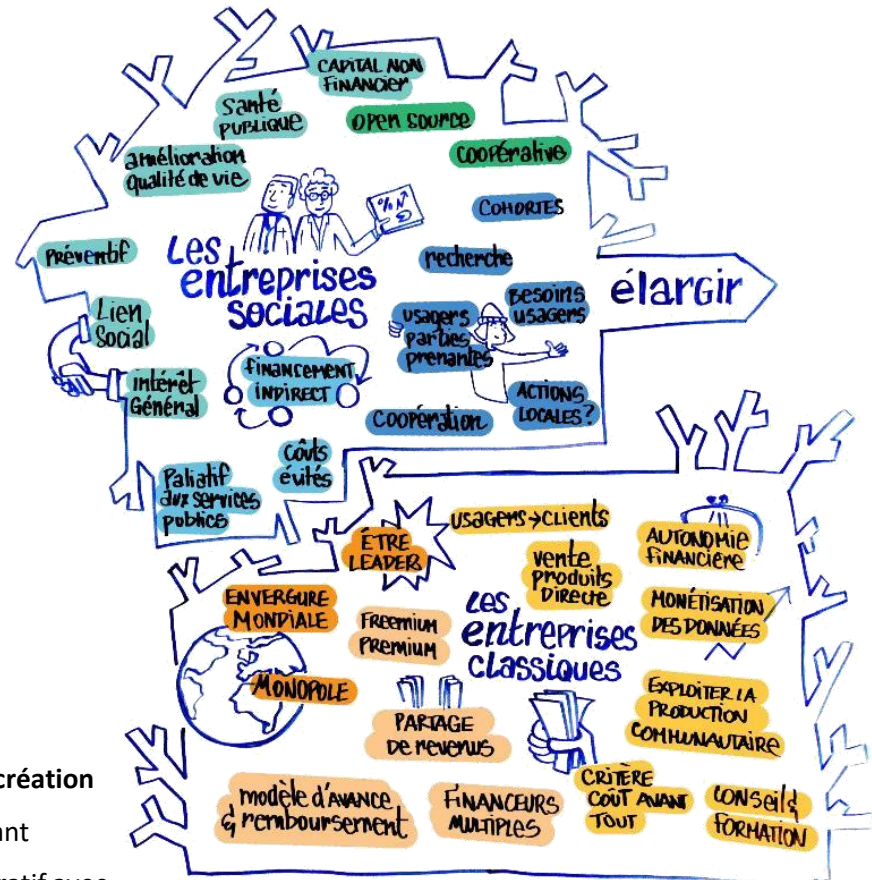


Quelle valeur spécifique des entrepreneurs sociaux ?

Opération Vice Versa !

Les participants ont mené une réflexion sur la valeur spécifique apportée par un entrepreneur social. Pour ce faire, ils ont été amenés à se « décadrer » en se mettant dans la peau d'une entreprise fictive.

Tour à tour, les entreprises sociales et solidaires devenaient des entreprises à but lucratif, et inversement. Chaque groupe était en charge de définir les grands principes de son nouveau business model et de les pitcher en quelques minutes.



Cette réflexion a amené les participants à mettre en lumière les **opportunités de création de valeurs**. Ce niveau d'ouverture permet alors de réenvisager le modèle en concentrant davantage **l'énergie vers l'impact**. Basculer dans un modèle d'entreprise à but non lucratif avec un impact social positif implique alors naturellement un **élargissement** de l'offre, de la **population cible**, de l'écosystème et des **modalités d'interactions**.

Des éclairages extérieurs sur des valorisations non financières

Les participants sont allés se nourrir d'éclairages extérieurs, d'exemples d'initiatives et de retours d'expérience

**Indicateur
trimestriel du
bonheur des
français**

Gilles DUFRAISSE



**Le marché du
carbone**

Alain CHARDON



**Valorisation de
l'attractivité des
territoires**

Arnaud BERGERO



Tour 1

L'indice QALY

Dominique POLTON et
Nicolas BONNET



Tour 2

**Démarche de
mesure de
l'impact et de la
performance des
entrepreneurs
sociaux chez BNP
Paribas**

Maha KERAMANE



BNP PARIBAS

**Retours
d'expériences
d'alternatives au
système
monétaire
classique**

Agnès CHAMAYOU



31 mai - 1^{er} juin 2016



Le point de vue des « profils » présents : Qu'est-ce j'attends ? Qu'est-ce que je peux offrir ? (1/4)

BANQUES

Bénéfices : maîtrise risques, développement CCI, nouvelles libras (assos, entreprises sociales)
Efficacité : délai de compétences spécifiques pour optimiser le temps commercial et baisser les coûts d'effectifs
Image : lobbying, climat social, exemplarité, attractivité
Ressources : collaborateurs, DATA, méthodes, infrastructures, réseaux de l'@
Activités : aide au retour à l'emploi, nouvelles @, accompagnement bud.
Difficultés : étude risques pour calcul ROI, conduite du changement / adhésion
Partenariat : CSES
Intérêts : partage des compétences, aspect d'"affaires" à enjeu social

BANQUES

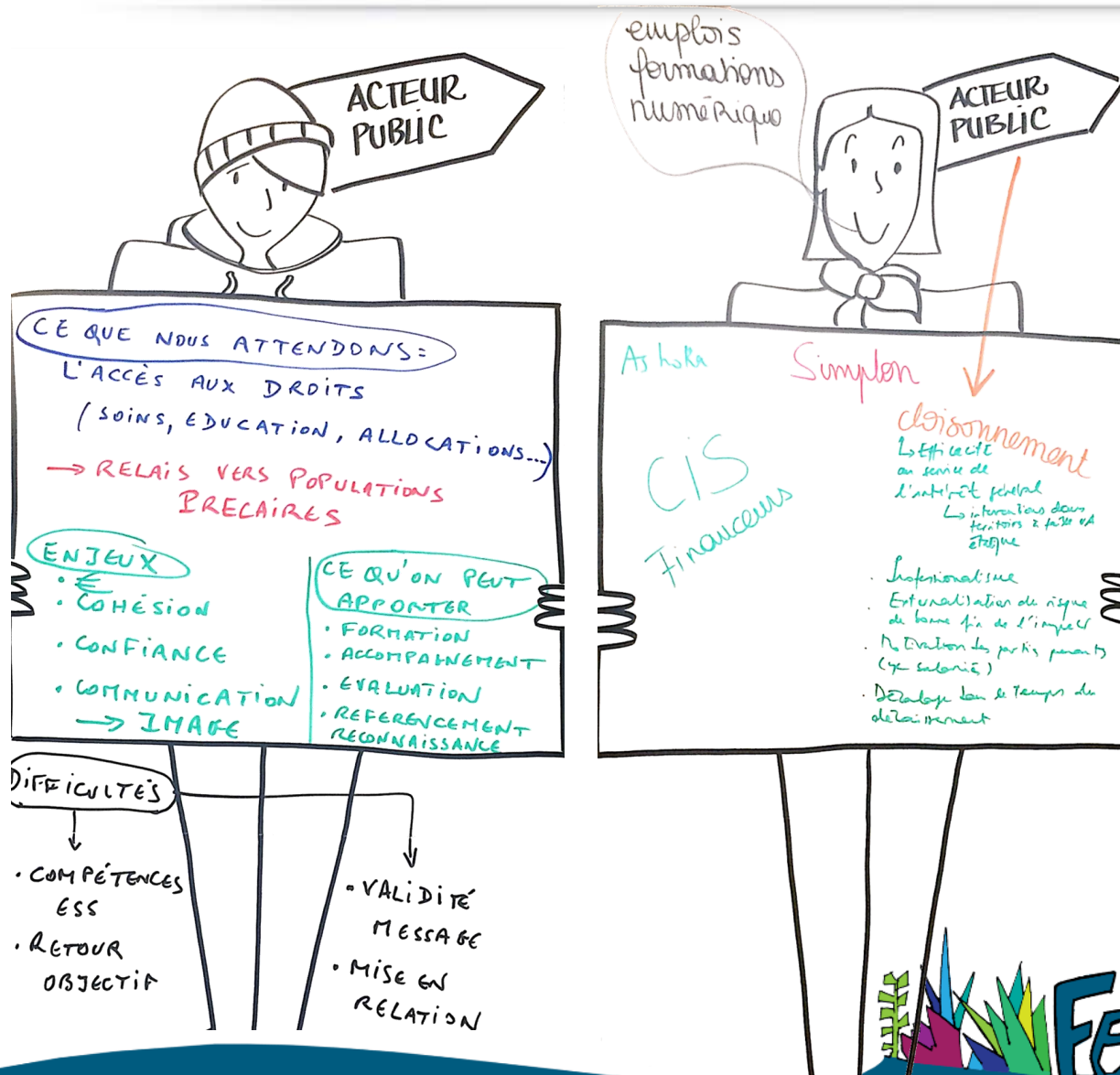
- Financer les modèles atypiques
- Anticiper les évolutions sociétales par la mise en réseau : précarité de l'emploi / allongement durée de vie / digitalisation / sharing économique ...
- Remettre le conseil au centre de la relation
- Devenir des critiques de décision -
- Favoriser la transversalité
- Sous-traiter ou co-traiter pour mieux comprendre / accompagner les clients de niche, partager le risque
- Élargir les critères d'appréciation d'efficacité (compléter le ROI)
- Faire évoluer les contraintes réglementaires

SECTEUR PRIVÉ SANTÉ

BÉNÉFICES	DIFFICULTÉS
① INNOVATION / RESSOURCES ② ↓ RISQUES ③ ↑ CA ④ INNOVATION / RESSOURCES (+)	① COÛTS (R.H., F.N.T...) ② CIRCUIT / GOUVERNANCE ③ ROI ? ④ RESPONSABILITÉS ?
MOYENS D'ACTION	DEPLACEMENT ALORS
① RECHERCHES INTERNET (EXPERTISE, RESSOURCES, LIEN & BÉNÉFICIAIRES, VERTUE, MARKETS) ② PARTENARIATS / SS-T (PRÉV./R.C., EXPERTISE, ENDES)	① SUBSTITUTION DU LABO ② OFFRE DE SOINS (+) ③ ↑ IMAGE / RESSOURCES ④ COÛTS ÉVITÉS POUR OSS (+) ETAT (+) / SANS ET FAMILLES.

- Quels sont d'après vous les bénéfices majeurs pour votre entreprise d'une implication dans les activités sociales ?
 - En quoi peut-elle favoriser le développement, l'efficacité et l'image de votre entreprise ?
- Quelles sont les principales ressources dont vous disposez et qui pourraient être injectées dans des activités sociales afin d'aller chercher ces bénéfices (en dehors des finances) ?
- Sur quelles activités intéressantes pour votre entreprise, une sous-traitance ou une co-traitance pourrait-elle faire sens ?
- Quelles sont les difficultés à anticiper pour la décision ?
- Afin d'étayer la décision, vous choisissez de projeter le cas d'un partenariat avec un -ou plusieurs- des fellows présents à notre session ASE Ashoka :
 - Quelles modalités de partenariat proposez-vous pour convaincre votre hiérarchie et pour quels bénéfices ?
 - Quels arguments pour les convaincre que le(s) fellow(s) sera(i)ent aussi intéressé(s) par ce partenariat ? Qu'ont-ils à y gagner ?

Le point de vue des « profils » présents : Qu'est-ce j'attends ? Qu'est-ce que je peux offrir ? (2/4)



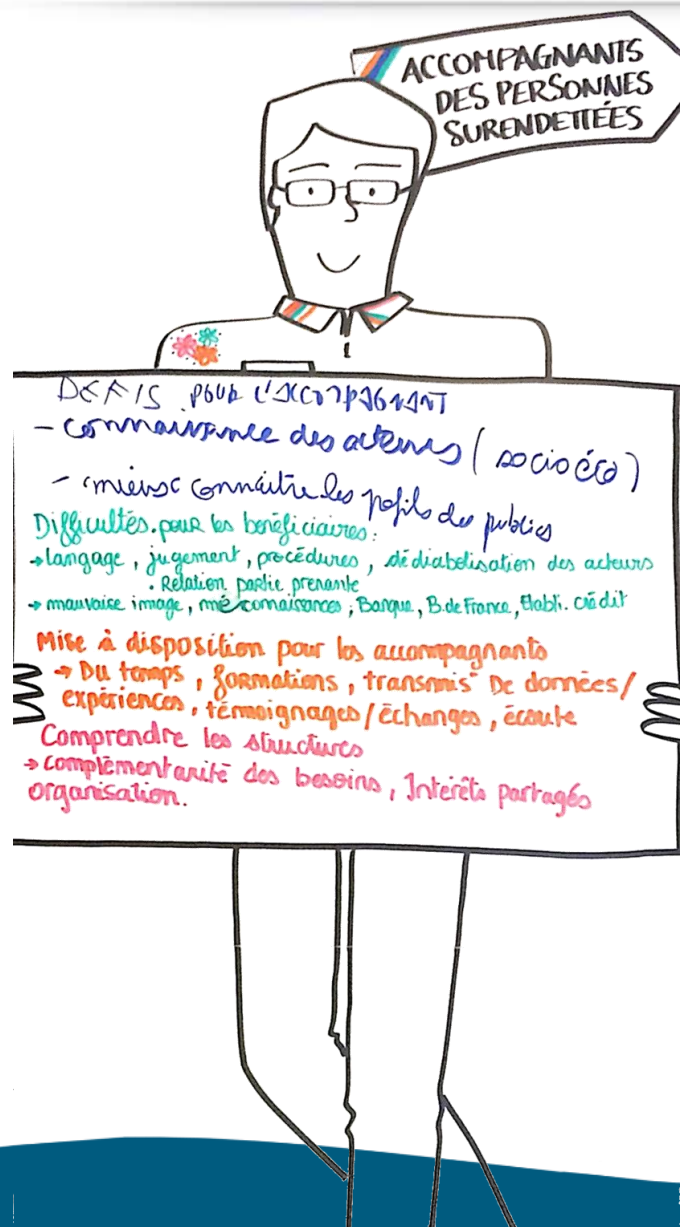
1. Quels sont les bénéfices majeurs pour vous d'une implication dans les activités sociales ?
 - En quoi peut-elle favoriser le développement, l'efficacité et l'image de l'action publique ?
2. Quelles sont les principales ressources dont vous disposez et qui pourraient être injectées dans des activités sociales afin d'aller chercher ces bénéfices (en dehors des finances) ?
3. Sur quelles activités intéressantes pour l'action publique, une sous-traitance ou une co-traitance pourrait-elle faire sens ?
4. Quelles sont les difficultés à anticiper pour la décision ?
5. Afin d'étayer la décision, vous choisissez de projeter le cas d'un partenariat avec un -ou plusieurs- des fellows présents à notre session ASE Ashoka :
 - Quelles modalités de partenariat proposez-vous pour convaincre votre hiérarchie et pour quels bénéfices ?
 - Quels arguments pour les convaincre que le(s) fellow(s) sera(i)ent aussi intéressé(s) par ce partenariat ? Qu'ont-ils à y gagner ?

FellowTime

31 mai - 1^{er} juin 2016



Le point de vue des « profils » présents : Qu'est-ce j'attends ? Qu'est-ce que je peux offrir ? (3/4)



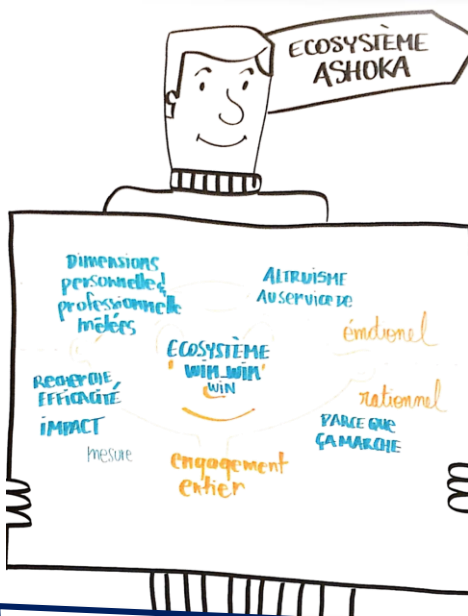
1. Quels sont les principaux défis auxquels vous êtes exposés dans votre rôle d'accompagnant ?
2. Quelles sont les plus grosses difficultés auxquelles vous faites face :
 - Pour celui ou celle que vous accompagnez ?
 - Dans les relations avec les autres parties prenantes ?
 - Pour vous-même vis à vis des impacts de l'accompagnement ?
1. Qu'est-ce que vous êtes prêts à donner ou mettre à disposition d'une initiative collective pour vous aider dans l'accompagnement ? Sous quelle forme ? Avec quelles contraintes ?
2. Afin d'étayer votre discours, vous choisissez de projeter le cas d'un partenariat avec Crésus :
 - Quelles modalités de partenariat proposez-vous pour convaincre votre hiérarchie et pour quels bénéfices ?
 - Quels arguments aussi pour les convaincre que Crésus est lui aussi intéressé par ce partenariat ? Qu'ont-ils à y gagner ?



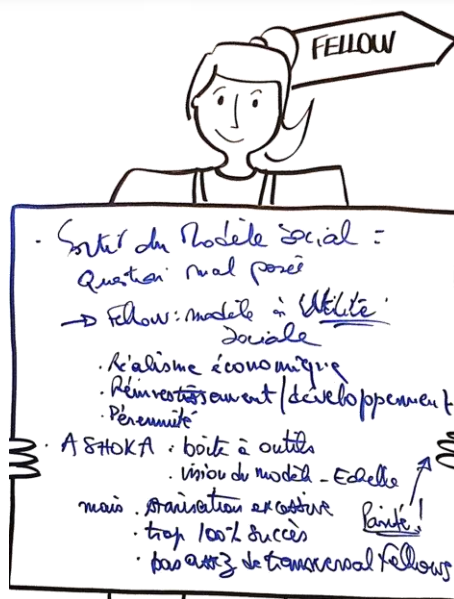
31 mai - 1^{er} juin 2016



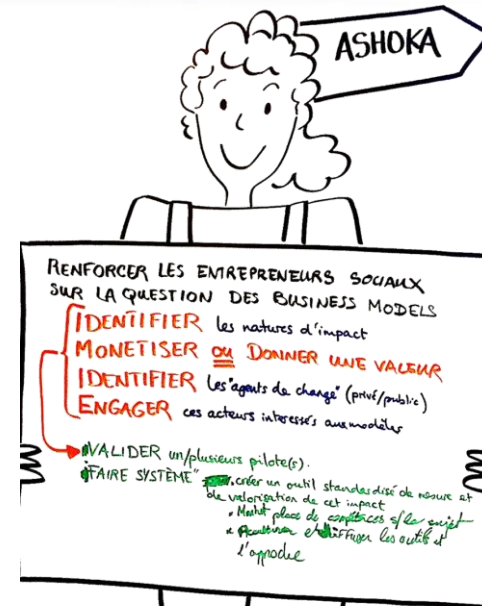
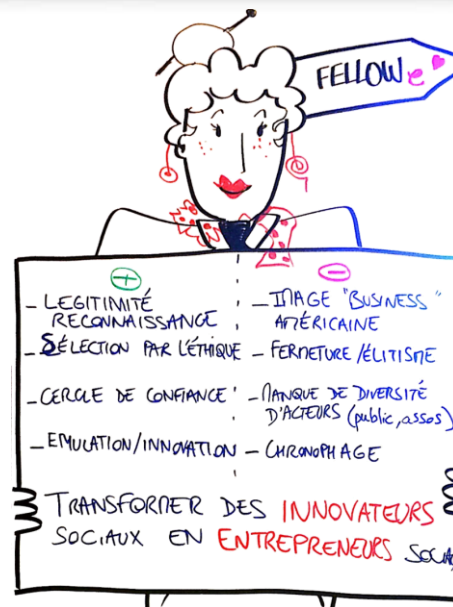
Le point de vue des « profils » présents : Qu'est-ce j'attends ? Qu'est-ce que je peux offrir ? (4/4)



1. Quelles sont les natures de contribution que vous « investissez » dans la dynamique ?
2. Qu'est-ce qui vous a initialement décidé à vous y investir ?
3. Qu'est-ce que vous en retirez ? Sur un plan personnel ? Professionnel ?
4. Qu'est-ce qui pourrait vous décider à ne plus y contribuer ?
5. Au contraire, qu'est-ce qui pourrait vous motiver à vous y investir davantage et/ou différemment ?



1. Question stratégique : ne devrions-nous pas sortir du modèle d'entreprise sociale ?
 - Quels sont les avantages pour votre activité à l'opérer dans un modèle social ?
 - Quels sont les inconvénients ?
 - Qu'est-ce qui pourrait vous décider à changer de modèle ?
1. Question tactique : ne devrions nous pas sortir du fellowship Ashoka ?
 - Quels sont les bénéfices de ce fellowship ?
 - Quels sont les inconvénients ?
 - Qu'est-ce qui pourrait vous décider à le quitter ?
 - Au contraire, sur quels arguments recommanderiez-vous à un nouvel entrepreneur de candidater au Fellowship Ashoka ?



1. Décrivez une quête que vous pouvez vous donner en objectif de réalisation et qui témoignerait que vous seriez bien le leader mondial du sujet ?
2. Quels seraient les bénéfices majeurs pour Ashoka d'une telle ambition ?
3. Quels sont les principaux atouts dont vous disposez et qui justifient que vous portiez cette ambition ?
4. Quelles sont les principales difficultés pour atteindre ce but ?
5. Quels sont les partenaires incontournables pour construire cette ambition ?
6. Quelles sont les principales étapes de la construction de cette ambition ?

Des éclairages externes sur les outils et modèles prenant en compte l'impact social

La data au service des entrepreneurs sociaux

Gabriel DE VINZELLES



Les nouveaux Business Models hybrides et les modes de financement

Phoiba MONTEIRO & Ariane MANSOUR



Les Contrats à Impact Social

Maxime PEKKIP & Yoann GEFFROY



Evaluation des gains liés à des actions / innovations organisationnelles dans le système de santé

Dr Pierre GABACH



Les risques à multiplier les sources de financement

Robin BONSEY

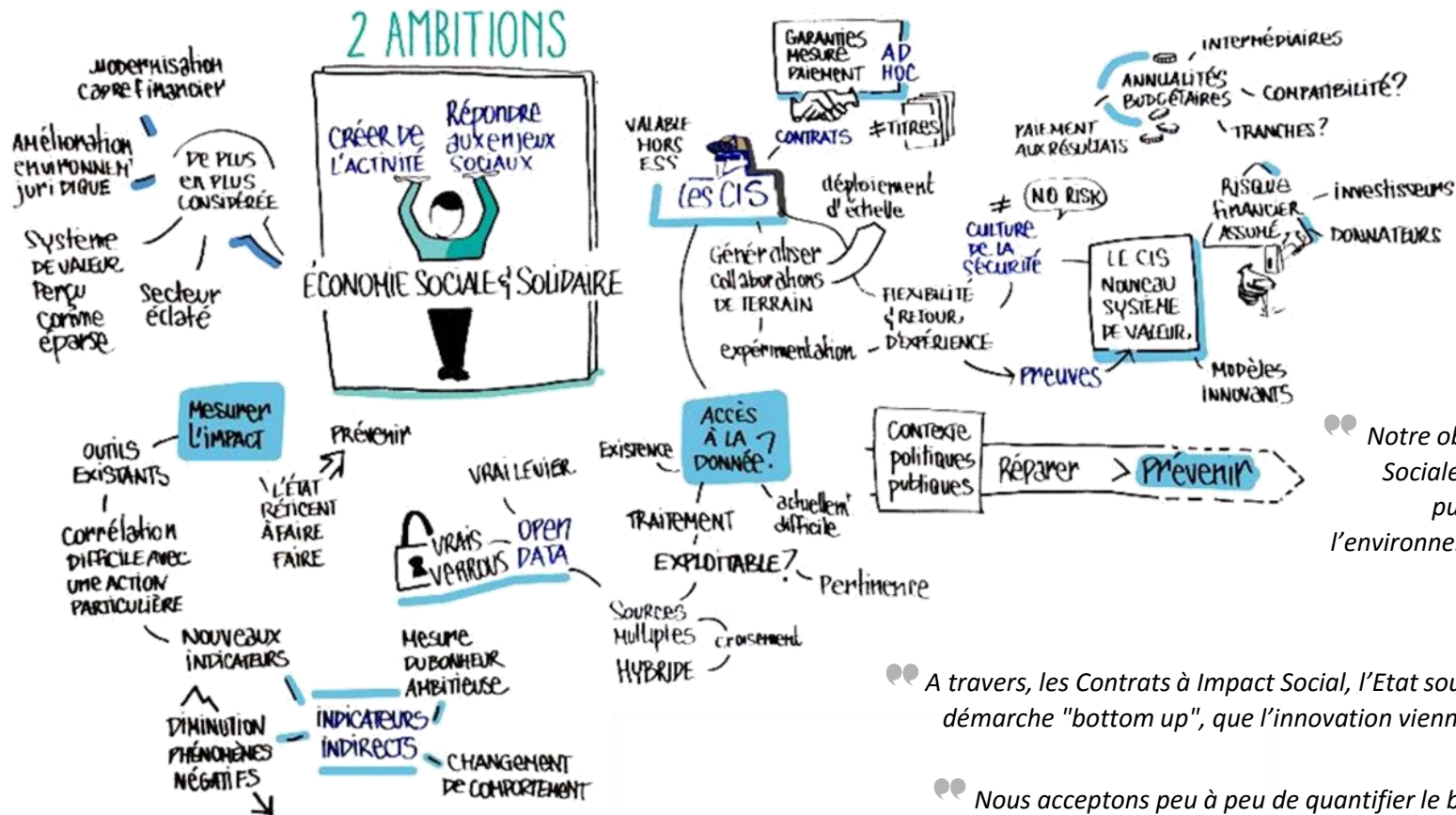


31 mai - 1^{er} juin 2016



Quel point de vue de l'Etat ?

Intervention de M. Piccino, Directeur du cabinet du Secrétariat d'Etat au Commerce, à l'Artisanat, à la Consommation et à l'Économie sociale et solidaire



“ Notre objectif est de faire de l'Economie Sociale et Solidaire un champ politique public et économique, d'améliorer l'environnement juridique et de moderniser le cadre financier du secteur ”

“ A travers, les Contrats à Impact Social, l'Etat souhaite adopter une démarche "bottom up", que l'innovation vienne de l'expérience ”

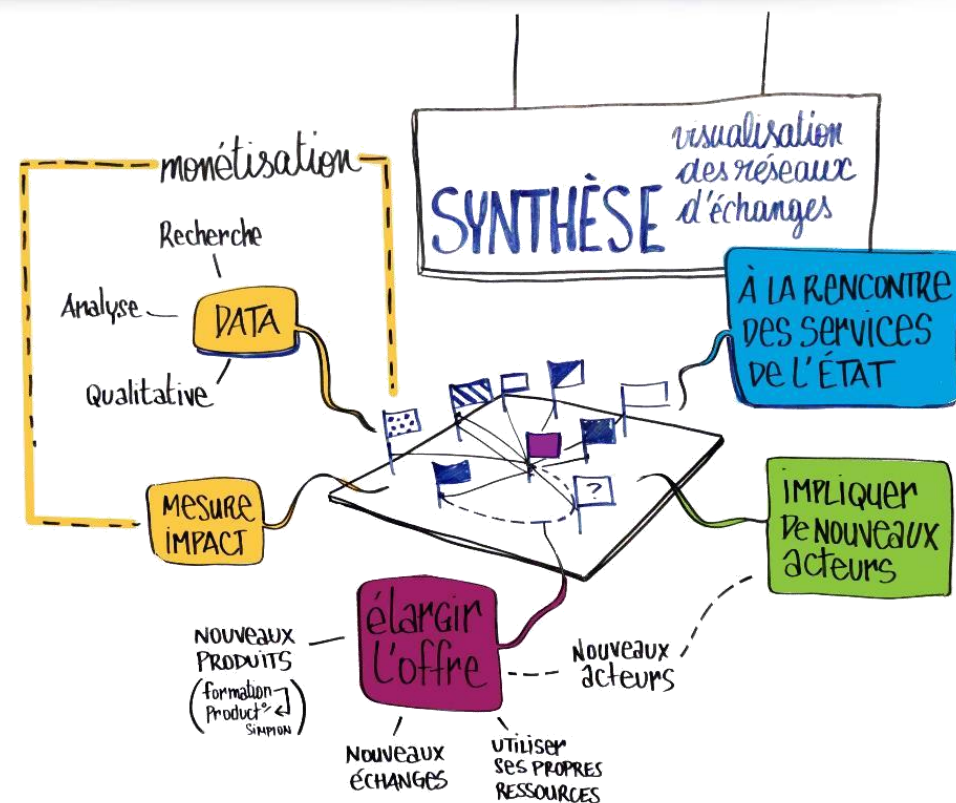
“ Nous acceptons peu à peu de quantifier le bonheur, le bien-être et de se rapprocher de la notion de monétisation ”

“ L'un des principaux enjeux est l'accès à la donnée, particulièrement protégée dans le domaine sociale. L'appel à projet doit servir de guichet pour obtenir les données, notamment auprès de l'INSEE ”

Imaginer le nouveau réseau d'échanges des 4 fellows

Les participants ont mené une réflexion sur la modélisation des interactions et échanges autour des 4 fellows Ashoka : Crésus, Aloïs, Simplon et VoisinMalin.

Chaque groupe était en charge d'identifier les acteurs de l'écosystème du fellow et de déterminer ce qu'ils reçoivent / donnent, quelle qu'en soit l'unité (temps, compétences, argent, lien social, dignité, qualité de vie, informations et données, activités économiques...).



31 mai - 1^{er} juin 2016



Crésus, les bonnes idées ... (1/2)

LES BONNES

- 1 Mise en commun des dispositifs de détection prédictif des ~~des~~
crises (Ex, Amelien)
Partage de best practice
" " de connaissance clients
- 2 Education / Accomp Budgétaire
Développer des outils pratiques et communs
pour accompagner le bénéficiaire
Partager l'accompagnement entre réseaux
et CAESB pour agir conjointement

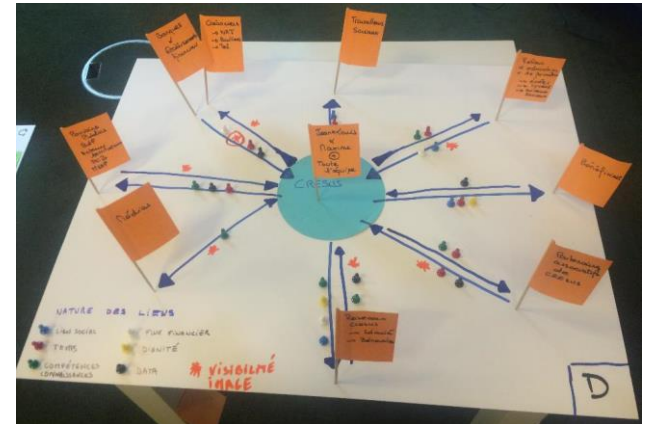
CRÉBUS



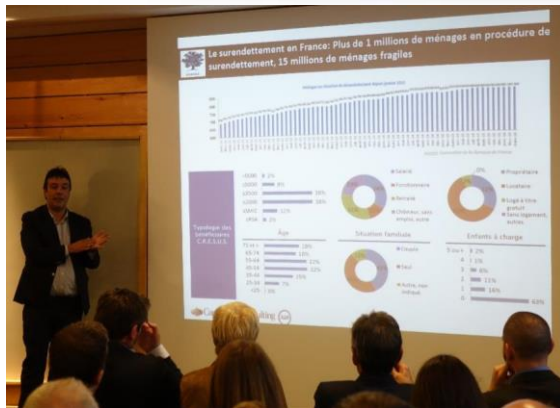
LES BONNES

- ELARGIR L'OFFRE
 - CREER UNE MASSE CRITIQUE D'ACTEURS QUI COLLABORENT = ⊕ DE POIDS VS L'ETAT
 - CREER UN RESEAU DE CHERCHEURS / UNIVERSITAIRES VALORISER LES DONNEES.
 - ALLER A LA RENCONTRE DES SERVICES DE L'ETAT
- ↑ MOYENS / \$ / EFFICACITE

CRÉ SUS



... et le plan d'actions (2/2)



Le but du jeu était de déterminer comment travailler tous ensemble et comment sortir de nos silos, comment échanger librement sur les impacts divers et variés. Les échanges étaient très riches.

Maxime Pekkip

DEVELOPPER UN LANGAGE COMMUN POUR FLUIDIFIER L'ACTION COMMUNE ET FAIRE FACE A LA CROISSANCE

* Co-construction d'une grille de lecture commune.
GT "fin 2016" sur la base de -retours OJB juin 2016
- "Ferme Auberge"
- modèles prédictifs
CRITERES DE DETECTION, ...

GRILLE SIMPLE - OPERATIONNELLE

* Traduction de cette grille dans les SI
CREER => AMELIORER

* Fluidifier Modes de fonctionnement/interactions.

TRAVAIL COMMUN SUR LA MEDIATION

* Entretiens Individuels -> calage processus
* Travail commun Septembre 2016

L'objectif général :

Développer un langage commun pour fluidifier l'action commune et faire face à la croissance

Prochaines étapes :

- ✓ Organiser fin 2016 un Groupe de travail réunissant partenaires et parties prenantes de Crésus pour travailler à un langage commun, améliorer notre manière de travailler entre nous
- ✓ Améliorer et fluidifier les modes de fonctionnement en réalisant des audits, des états des lieux auprès de tous nos partenaires
- ✓ Mener des entretiens individuels à partir de septembre 2016

Aloïs, les bonnes idées ... (1/2)

LES BONNES

- * Nouveaux acteurs identifiés.
 - Fonds d'épargne nationale \$ DATA
 - Association de patients \$ DATA
 - Europe

SIB

- * Besoins:
 - ↳ étude
 - ↳ financement du déploiement

ALOÏS

(I)

LES BONNES

- * Création d'un parcours post-diagnostic en ville

- * Mesures d'efficacité d'Aloïs sur un territoire
 - coûts
 - qualys
 - (ex. - d'hdj)
 - meilleure ventilation selon profil
 - de délais
 - + de dys accompagnés)

ALOÏS

(J)

LES BONNES

- Prévention
- Entreprises - A. travail
- Prévention (réhabilitation) Burn out
- Appréhensions
- ↳ remboursement du BNP
- Lobbying - médias.
- Labo Pharma
- ↳ analyse de choc
- (étude ABOA) - volume patients
- Conférence des financeurs (ARS, Dpt) Carrière de retraite
- AIS
- ↳ expérience priorisée par CNAV / CNAV CUSA

ALOÏS

(H)

ETUDES EPIDEMIOLOGIQUES

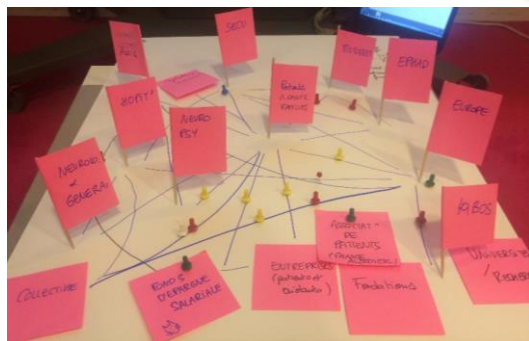
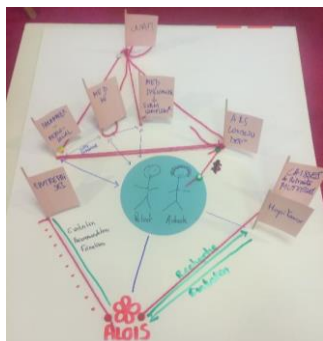
- Enregistrement des cas pour Aloïs (mais généralement 1 fois)
- Voir l'observatoire national de la Santé
- Qui va payer ? Pouvoir publics ? Fondation Maïa A ?
- Visibilité !
- ↳ se positionner en référent !

ACCOMPAGNEMENT

- 3 RESEAUX GERONTOLOGIQUES, MAIA, GSA,
- EXPERIENCE SPORT & CANCER
 - ↳ "Retour dans les Rivières" (Centres antitumoraux)
 - ↳ coordination du parcours (activité p) après l'hôpital
 - ↳ inclusion du patient vers professionnels ou traitement par SILE pour les plus fragiles
- INTERET DES MUTUELLES POUR LA COORDINATION
- CENTRE INVESTIGATEUR
 - ↳ Suivi des patients inclus dans un Protocole de Recherche (Sans administration dans les sites du Réseau)
 - ↳ Avantages = moins stressant pour le patient
 - ↳ Aloïs qualifié par les Labos Lilly comme centre investigateur

ENQUETE EXPERTS

- ↳ Les Labos se sent plus intéressés (Médecins généralistes)
- ↳ Les médicaments sont utiles s'ils ont pris au sérieux
- ↳ levier politique pour convaincre des enjeux de diagnostic précis



31 mai - 1^{er} juin 2016



... et le plan d'actions (2/2)

Les objectifs :

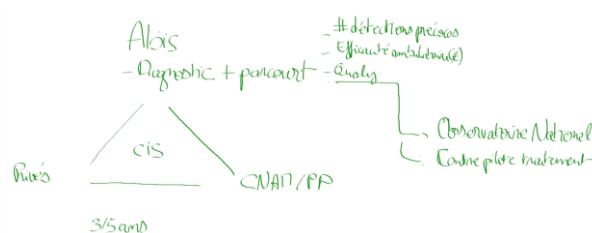
- Monter un dossier de financement sur 2-3 ans par :
 - Les Contrats à Impact Social
 - Les Caisses d'Action Sociale, la CNAM prendrait ensuite le relai
- Présenter à la CNAM une étude démontrant l'intérêt économique du diagnostic précoce afin d'obtenir son soutien financier dans la prise en charge des bilans
- Aboutir à un engagement de la part de la CNAM sur la validation des critères d'ici décembre 2016

Les prochaines étapes :

- ✓ Préparer le dossier à présenter à la commission sociale début septembre (Rdv le 9 juin)
- ✓ Rencontrer le D. Pierre Gabach (CNAM) avant mi-juillet
- ✓ Réaliser une étude ad hoc auprès de patients
 - Prise en compte des coûts pour le malade et l'entourage, les aidants

“ L'intelligence collective est très bénéfique. On a trouvé je pense une façon de pérenniser la chose. ”

Bénédicte Defontaines



QUOI QUI QUAND

QUOI : MONTER LE DOSSIER DE PROJET 2/3 ans hors CIS / ou dans le cadre CIS | multiterritoires | avec d'autres réseaux ? dans un langage clair!

QUI : Valider Actimiparis / CNAM (< 15/7) | Anne Sam. Lemer | AGRIC-ARRO? (Prévention Primaire Aidants)

QUAND : Obtener accord CNAM en - prise en charge diagnostic à l'essai / commencer sur les réseaux

Sept. : Compléter bon de table? si nécessaire



31 mai - 1^{er} juin 2016

La Data appliquée au cas VoisinMalin

Les bonnes idées (1/2)

VOISIN
MALIN

LES BONNES

- Essais Randomisés pour identifier les $\neq$ natures d'impact
- Modéliser les données disponibles & les valoriser vs nouveaux types d'acteurs :
 - Collectivités/agglo
 - Instituts de Soins
- Commercialisation Data !
- Méthode évaluation de l'impact de VM / l'attractivité d'un territoire (CDC ?)



Nous avons identifié dans notre cartographie des impacts ce que nous apportons aux habitants du quartier : le lien social, la dynamique d'entraide, l'autonomie, l'implication dans le quartier, l'estime de soi, l'attractivité du quartier / de la commune...

Anne Charpy



31 mai - 1^{er} juin 2016



La Data appliquée au cas VoisinMalin

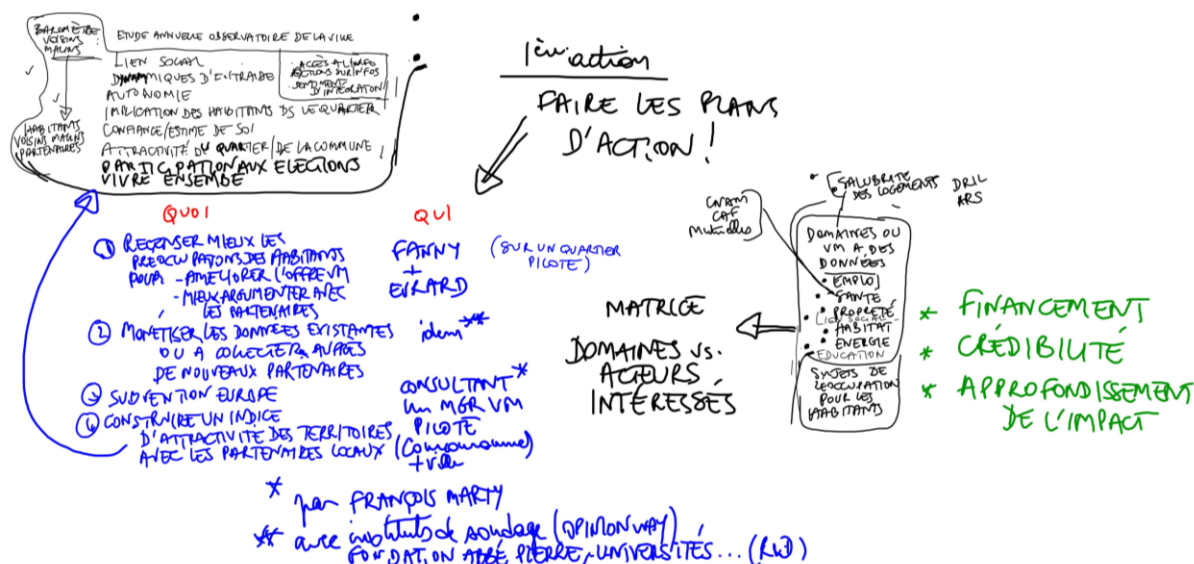
Le plan d'actions (2/2)

Les objectifs d'utilisation des données récoltées :

- Obtenir une nouvelle source de financement
- Développer la crédibilité du projet
- Approfondir l'impact du projet VoisinMalin : à travers de nouvelles données vont apparaître d'autres idées pour enrichir les entretiens

Les prochaines étapes :

- ✓ Finaliser l'identification des acteurs intéressés par les données collectées par VoisinMalin et relatives aux domaines suivants : l'emploi, la santé, la sécurité, la salubrité des logements, l'énergie, l'éducation (absentéisme des professeurs)...
- ✓ Améliorer le recensement des préoccupations lors des entretiens
- ✓ Faciliter la remontée des informations (grâce par exemple à l'utilisation de tablettes ?)
- ✓ Identifier d'autres indicateurs pour mieux répondre aux besoins des bénéficiaires et argumenter auprès des partenaires
- ✓ Monétiser les données existantes ou à collecter en partenariat avec des instituts de sondage (Opinionway, fondation Abbé Pierre, universités / labo, Ecole d'Economie de Paris, la Caisse des Dépôts)
- ✓ Monter un dossier pour obtenir des subventions européennes
- ✓ Construire un indice d'attractivité des territoires (Pilote : Courcouronnes abritant des sièges comme Carrefour, Sodexo) avec les partenaires locaux. La Caisse des Dépôts financerait ce pilote.

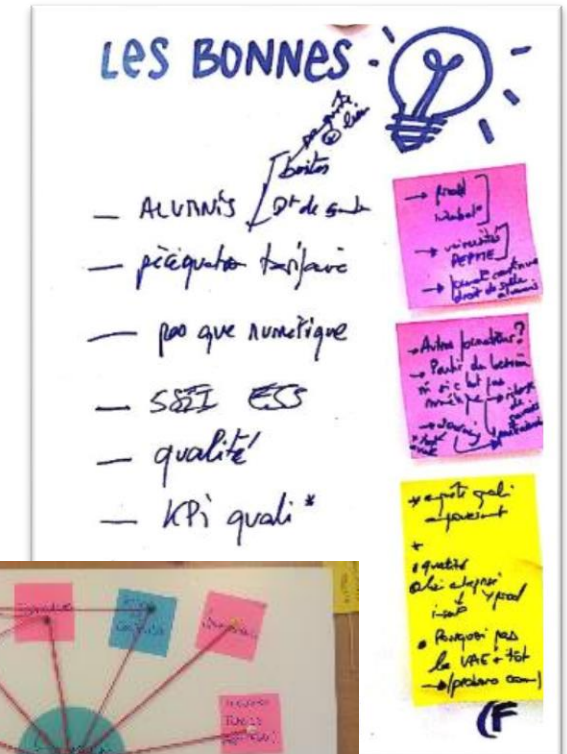


31 mai - 1^{er} juin 2016



Simplon.co, les bonnes idées

SIMPLON.CO



Plan d'actions autour des natures d'impact

L'objectif général :

Aider les entreprises sociales à situer leur propre impact dans une cartographie en fonction de leur stade de développement

Les prochaines étapes :

- ✓ Mapper ces impacts en fonction des acteurs qui bénéficient de l'action de l'entreprise sociale (payeurs ie partenaires, agents de change)
- ✓ Définir des indicateurs par grandes typologies d'impact qui serviraient de référentiel en considérant les secteurs
- ✓ Se rapprocher de Social Impact Network pour leur proposer ces différentes cartographies et poursuivre la démarche avec eux

NEXT

- 1 → Aider les ES à se situer à cartographier les bons acteurs/impact en fⁿ stade
- 2 → Par secteurs "d'impact" = Mapping des acteurs qui bénéficient des ES
- 3 → Carte Impacts

Qui? ASHOKA
+ S. m. m. d. r.
BNPP
HYSTRA
F. G. V. A. T. & C.
SIN France

	Impacts "Vendables"	Pas "Vendables"
Clients		
Public		

CARTOGRAPHIE IMPACTS							
Impact	Agents de change	Individu			Sté civile		
		Phys.	Psych.	EC	Environ.	Educat.	ES
Philanthropes	Valo						
Acteur privé	Valo	X	X	X			X
Acteur public	Valo						

	Jeune Impact	Start-up	Dupl.	Scale up
Réalisé	bus "FFF" non valid	Clients		
Réalisé	Mécanes	Fonds d'immédi		
Impact	Mécanes Fonds			



31 mai - 1^{er} juin 2016



Plan d'actions Ashoka sur l'accès à la donnée

Les objectifs d'Ashoka :

- Faciliter l'accès aux données pour permettre aux entrepreneurs sociaux de s'évaluer et d'utiliser ces données à des stades de maturité différents
- Accompagner les *fellows* au recueil, à la modélisation et l'utilisation de leurs propres données

Les prochaines étapes :

- ✓ Identifier les *fellows* qui disposent d'une matière de données inerte
- ✓ Les accompagner pour les acculturer sur le potentiel et l'utilisation qu'ils pourraient faire de ces données, notamment dans une logique de mesure d'impact
- ✓ Créer des outils de collecte et stockage de données pour valoriser cette matière
- ✓ Etendre cette méthodologie à tous les *fellows* Ashoka
- ✓ Mettre en place une base de données sectorielle pour l'Economie Sociale et Solidaire

Rôle d'Ashoka / Conclusions
 CT 1. Premier corpus de BAD (légitimité!)
 RET 2. Reflexion sur les contrats basé sur l'efficience
 (Lab) (+ instruments, pas uniquement cis)
 LT 3. Préparer cadre méthodologique de l'évaluation
 Epr

3615 Données
 check → Prérequis : Définir finalité de la BAD
 ① CARNIER DES CHARGES de la collecte
 ② Identifier les *fellows* + Partenaires
 ③ Accompagnement des *fellows* par + Acculturation extraction
 ④ Collecte + stockage
 ↳ Règles de mise à jour
 ↳ Gouvernance
 ⑤ Exploitation de la BAD
 ⑥ Roll out si pilote successful

Qui ?	Quand ?
FAVART	30/09
<u>Data for Good</u> + <u>Fellows équipés</u> Ashoka	15/10 ASAP
Ashoka + CAP Génial + EXPERTS Séapron	ASAP
	31/12
FAVART & Ashoka	31/3/17



31 mai - 1^{er} juin 2016

Conclusion à 2 voix : Arnaud Mourot & Romain Dichampt



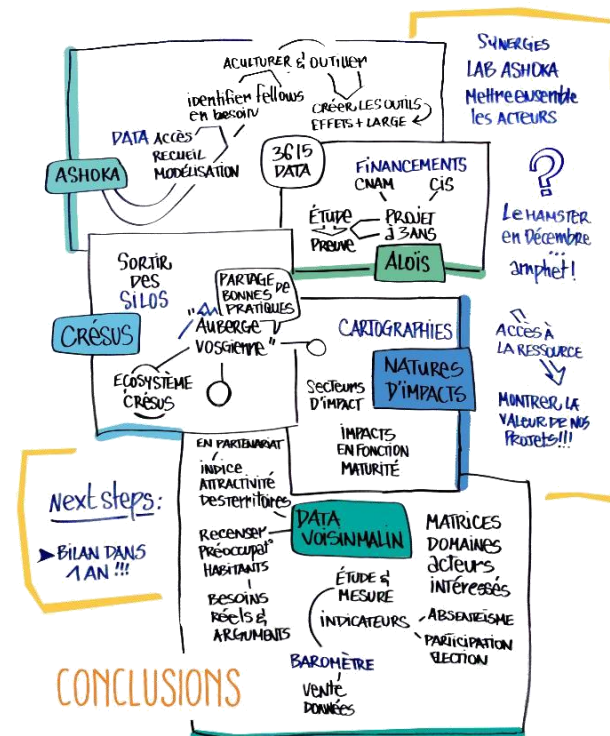
Cette session d'un jour et demi a été extrêmement dense et nous a permis de produire ce que nous aurions produit en one-to-one en plusieurs mois, voire en plusieurs années. On sent bien que l'accès à la donnée et les modèles d'évaluation sont des **sujets brûlants**. **Démontrer la valeur ajoutée** de nos projets est absolument essentiel dans un monde où accès à l'argent et à la ressource va être de plus en plus rare.

Il est important de savoir parler de plusieurs formes d'impacts, car on ne peut tout ramener à des euros et de la monnaie. Comment définir ces « chatons » et les valoriser ? Et comment identifier les agents de change ? L'ensemble des acteurs du secteur se doit de répondre à ces questions pour être plus performants.

Durant cette session, des **connexions inattendues** se sont opérées. Le Lab'Ashoka a justement l'ambition de **rassembler des acteurs différents et complémentaires**, de créer une atmosphère de co-création et d'échange. Nous avons envie de continuer à **structurer le secteur** et pour cela, il faut accepter d'être dans un premier temps dans le flou, tout en créant une masse critique d'acteurs pour faire avancer les choses.

Nous avons eu, pendant cette journée et demie, des **conditions optimum**, nous avons semé des graines dans différents domaines (la gestion des données, l'évaluation de l'impact,...) et nos *fellows* ont pu faire mûrir leur projet. Dans les mois qui viennent, nous avons l'enjeu de **continuer à consacrer du temps** à ces réflexions et capitaliser dessus. Elles nourrissent nos organisations et nos activités : elles doivent avoir leur place dans notre quotidien professionnel. Nous devons vous convaincre sur le fait que ces sujets sont les vôtres. Cela fait sens pour chacun d'entre nous d'être là et nous allons chercher à vous engager sur différents chantiers dans les mois qui viennent afin que vous nous ameniez l'expertise qu'il nous manque pour avancer sur ces sujets.

Merci à tous !



31 mai - 1^{er} juin 2016



Merci à tous !



31 mai - 1^{er} juin 2016

