



Afin d'initier la réflexion sur la **pertinence de lancer une démarche de Co-Création**, il est nécessaire de faire son autodiagnostic **et se poser les bonnes questions** pour évaluer sa compréhension des enjeux de Co-Création, la maturité de son organisation et vérifier **son degré d'ouverture pour se lancer dans un projet de Co-Création**.



Ce questionnaire a pour objectif de vous donner des **premières pistes de réflexion avant de démarrer**.

Loin d'être exhaustif, ce questionnaire est avant tout un outil d'accompagnement pour vous aider à faire le cheminement nécessaire pour **voir si une démarche de Co-Création** avec d'autres acteurs est **adaptée à votre situation**.



Imprimez ce questionnaire et répondez à chaque question par 'Oui', 'Non' ou 'Ne sait pas'

Puis, rendez-vous à la fin de ce questionnaire pour analyser vos résultats et identifier les différentes ressources qui pourront vous être utiles en fonction de vos réponses

Questionnaire d'auto-évaluation

CRITÈRES CLÉS	ÉVALUATION		
IDENTITÉ CULTURELLE			
1. Mon organisation a une mission claire et une vision qui sont actuellement prises en compte dans la gestion des projets.	Non	Ne sait pas	Oui
2. Mon organisation a des valeurs fortes qui sont actuellement appliquées et guident les projets.	Non	Ne sait pas	Oui
3. Nous avons rédigé la charte de notre organisation.	Non	Ne sait pas	Oui
4. L'alignement sur le thème de partenariats avec des entreprises peut être réalisé avec les décideurs à l'intérieur de mon organisation (conseil d'administration, comité de direction, administrateurs...).	Non	Ne sait pas	Oui
5. Nous avons déjà refusé des fonds qui ne correspondent pas à notre mission.	Non	Ne sait pas	Oui

CRITÈRES CLÉS	ÉVALUATION		
<p style="text-align: center;">ORGANISATION INTERNE</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mon organisation s'appuie sur une équipe opérationnelle solide au-delà du fondateur qui serait capable de travailler sur un nouveau projet 2. Mon organisation a un budget équilibré qui couvre les projets en cours 3. Nous comprenons la structure des coûts de l'organisation 4. Nous avons un comptable en place 5. Mon organisation a une culture qui met l'accent sur la gestion de la performance 6. Les limites de mon organisation sont comprises 	<p>Non</p> <p>Non</p> <p>Non</p> <p>Non</p> <p>Non</p> <p>Non</p>	<p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p>	<p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p>
<p style="text-align: center;">APPROCHE ORIENTÉE MARCHÉ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Je suis ouvert à la facturation des biens et services essentiels qui sont proposés à ma population cible, ou à la facturation de biens et services en lien avec mon objet social à d'autres populations 2. Mon organisation a déjà facturé à la population cible un produit ou service 3. Je pense que la création de profits et le gain d'impact social peuvent être combinés pour délivrer des solutions à grande échelle 4. Je connais mon modèle économique 5. Mon modèle économique en place me permet d'assurer la durabilité de mes activités, voire leur développement 6. Je suis ouvert à la génération de revenus pour mon organisation grâce à un partenariat avec un autre acteur 	<p>Non</p> <p>Non</p> <p>Non</p> <p>Non</p> <p>Non</p> <p>Non</p>	<p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p>	<p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p>
<p style="text-align: center;">PROPOSITION DE VALEUR POUR UNE ENTREPRISE PARTENAIRE</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Je cherche à augmenter significativement l'impact de mon organisation et à atteindre une plus grande durabilité économique 2. Je crois que je peux augmenter mon impact social en partenariat avec une entreprise 3. Mon organisation a une culture du travail en partenariat avec d'autres, du dialogue et de la recherche de consensus 4. Je suis ouvert à m'adapter à de nouveaux modes de travail, à partager mes connaissances et à continuer à apprendre de différentes approches telles que celles du secteur des entreprises 5. Je suis prêt à partager le risque d'une nouvelle initiative avec une entreprise 6. Je comprends le risque encouru par l'organisation dans la création de nouveaux modèles d'affaires 	<p>Non</p> <p>Non</p> <p>Non</p> <p>Non</p> <p>Non</p> <p>Non</p>	<p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p> <p>Ne sait pas</p>	<p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p> <p>Oui</p>

CRITÈRES CLÉS	ÉVALUATION		
STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT			
1. Mon organisation a une stratégie de développement définie à court, moyen et long terme	Non	Ne sait pas	Oui
2. Nous avons des objectifs clairement établis et suivons des indicateurs précis	Non	Ne sait pas	Oui
3. Mon organisation connaît les points bloquants pour parvenir à ces objectifs	Non	Ne sait pas	Oui
4. Mon organisation a déjà mesuré son impact social et identifié les leviers permettant de maximiser cet impact	Non	Ne sait pas	Oui
MATURITÉ SUR LA QUESTION DU PARTENARIAT			
1. Je peux identifier / connais les caractéristiques uniques de mon organisation	Non	Ne sait pas	Oui
2. Je suis clair sur les points forts de mon organisation et ce que nous serions en mesure d'offrir à une entreprise à la recherche d'impact social et de viabilité économique	Non	Ne sait pas	Oui
3. Echelle			
a. Nous avons eu un impact au niveau local, régional et national	Non	Ne sait pas	Oui
b. Nous avons initié la mesure de notre impact social et nous sommes capables de fournir et suivre les principaux éléments d'impact	Non	Ne sait pas	Oui
4. Forces			
a. Nous avons une connaissance approfondie de nos populations cible ou d'un certain type de population bénéficiaires (besoins, habitudes...)	Non	Ne sait pas	Oui
b. Nous nous appuyons sur un réseau opérationnel au service de ces populations (relations directes)	Non	Ne sait pas	Oui
c. Nous avons un réseau d'influence auprès des organisations de la société civile qui prennent soin de ces populations (relations indirectes)	Non	Ne sait pas	Oui
d. Nous avons la capacité de mobiliser les communautés et les autres acteurs clés (gouvernements locaux, institutions financières...)	Non	Ne sait pas	Oui
e. Nous avons une technologie, un produit ou une solution qui pourrait être commercialisée (à un prix abordable) auprès des populations bénéficiaires par le biais d'une entreprise	Non	Ne sait pas	Oui
f. Nous fournissons des services complémentaires qui pourraient maximiser l'impact des produits de première nécessité pour les populations bénéficiaires (ex. renforcement des capacités, création de revenus, éducation, formation...)	Non	Ne sait pas	Oui
g. Nous avons un fort capital social / capital confiance avec ces populations	Non	Ne sait pas	Oui
h. Nous avons une capacité de mobilisation importante pour des salariés en entreprise	Non	Ne sait pas	Oui
5. Crédibilité et reconnaissance			
a. Le nom de l'organisation est reconnu par les experts du secteur	Non	Ne sait pas	Oui
b. Le nom de l'organisation est reconnu par d'autres acteurs	Non	Ne sait pas	Oui
c. Le nom de l'organisation est reconnu par le grand public	Non	Ne sait pas	Oui

RÉSULTATS

→ Comptabilisez le nombre de 'Oui' et de 'Non' et référez-vous aux recommandations ci-dessous.

VOUS AVEZ UNE MAJORITÉ DE 'OUI'

Vous semblez mûr pour vous lancer dans un projet de Co-Création
→ **Rendez-vous à la 2ème étape (Identifier ses besoins) du Toolkit**

Vous pouvez également faire une analyse plus précise en identifiant les parties pour lesquelles vous avez une majorité de 'Non'. Pour cela, reportez-vous à la suite des résultats ci-dessous.

VOUS AVEZ UNE MAJORITÉ DE 'NON'

PARTIE 'IDENTITÉ CULTURELLE'

Revoyez la charte de votre organisation
→ **Rendez-vous à la [partie 1 du Business Plan Social](#)**

PARTIE 'ORGANISATION INTERNE'

Revoyez l'organisation de votre structure
→ **Rendez-vous à la [partie 3 du Business Plan Social](#)**

PARTIE 'MATURITÉ SUR LA QUESTION DES PARTENARIATS'

→ **Rendez-vous au guide '[Les partenariats associations & entreprises – Référentiel](#)'**

PARTIE 'APPROCHE ORIENTÉE MARCHÉ'

Revoyez votre modèle économique
→ **Rendez-vous sur l'outil [My Social Business Model](#)**

PARTIE 'STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT ET SUIVI DE LA PERFORMANCE'

Affinez votre stratégie de développement
→ **Rendez-vous à la [partie 4 du Guide des 7 questions clefs d'Ashoka](#)**

PARTIE 'PROPOSITION DE VALEUR'

Apprenez à élaborer votre proposition de valeur
→ **Rendez-vous à l'étape 5 (Définir sa stratégie d'approche) du Toolkit**



Réfléchissez bien avant de vous lancer dans la Co-Création pour que le projet soit un **moyen efficace** d'atteindre vos objectifs. **La Co-Création n'est pas une fin en soi et ne s'applique pas forcément à vos besoins.** Il est possible d'envisager un autre type de partenariat en fonction de vos enjeux. Le choix du partenariat est à mettre en cohérence avec vos objectifs et ceux des entreprises cibles.