



Modèle de développement

(Extrait du guide Changer d'échelle : Dupliquer les réussites sur de nouveaux territoires : une voie pour développer l'entrepreneuriat social, par *Géraldine Chalencon et Anne-Claire Pache*, avec la collaboration de *Sophie Caillat et Christian Valadou*.)

Un partenariat entre la Chaire Entrepreneuriat Social de l'ESSEC, la Caisse des dépôts et l'AVISE).

#1 : LE DEVELOPPEMENT PAR DISSEMINATION



Les clés de ce modèle

- Mettre à disposition des informations sur le projet pour inspirer des entrepreneurs à le répliquer
- Se développer pour un coût financier et humain très faible

1. Les grands axes de ce modèle

Définition

Le développement par dissémination repose sur la **mise à disposition volontaire, par l'initiateur du projet, d'informations permettant à d'autres de s'en inspirer.**

L'initiateur du projet n'est pas nécessairement proactif dans cette démarche – même s'il peut l'être. Dans tous les cas cependant, il est ouvert au partage de son expérience avec d'autres et accepte de répondre à d'éventuelles demandes.

Il n'existe **pas de liens formalisés** entre les structures qui se sont inspirées de ce concept ou de ce programme, mais, éventuellement, une volonté de partage d'expériences et de capitalisation. Les structures qui mettent en œuvre ce même programme ne partagent pas nécessairement un nom ou une marque.

Forces et faiblesses

L'avantage majeur de ce modèle est le **coût financier et humain très faible** qu'il représente **pour la structure initiale** car les seules dépenses sont liées à la mise à disposition de l'information sur le projet (formalisation, documents, site Internet...) et à la valorisation du temps éventuellement passé à partager ces informations.

Il permet également une **forte capacité d'innovation et d'expérimentation** des structures dupliquées du fait de leur autonomie totale vis à vis du projet initial.

Ce type de développement peut par contre être limité car il est totalement assujéti à l'initiative que prennent des personnes extérieures pour lancer le projet sur un nouveau territoire.

Des risques de décalages ou de déclinaisons inappropriées du projet du fait de l'absence de contrôle sont également bien présents.

A noter enfin que la capitalisation de l'expérience des structures existantes est faible et que le **risque d'échec** est plus important du fait de l'absence de solidarité financière entre la structure fondatrice et les nouvelles structures.

2. Zoom sur...: Les épiceries solidaires

- **Présentation de la structure**

Les épiceries solidaires rétrocèdent à des personnes en précarité des produits alimentaires ou d'autres produits de consommation courante qui ne sont plus commercialisables dans le circuit classique mais présentent toutes les garanties de qualité.

- **Explication du modèle de développement par dissémination mis en place**

Les épiceries solidaires naissent le plus souvent à l'initiative de travailleurs sociaux ou d'acteurs publics (Conseil Général) qui sollicitent le réseau ANDES (Association Nationale de Développement des Epiceries Solidaires). Ce réseau a été créé postérieurement à la naissance de nombreuses épiceries solidaires, à l'initiative du premier créateur d'épicerie solidaire. L'adhésion des porteurs de projet doit avoir été validée par le réseau pour que ceux-ci puissent bénéficier de l'expertise de ce dernier et de son image. ANDES n'effectue aucune démarche volontaire pour initier de nouveaux développements et se contente de répondre aux sollicitations.

Structure organisationnelle

L'ANDES fédère des structures ayant un reçu un agrément et adhéré à la charte des épiceries solidaires. L'ANDES accompagne les porteurs de projets de nouvelles épiceries, gère les partenariats et le lien logistique entre les groupes industriels et les épiceries, anime le réseau, assure la communication et la représentation nationale auprès des pouvoirs publics.

Initiative de développement

La création de nouvelles structures dépend ici uniquement **d'initiatives spontanées par des porteurs de projet externes à la structure initiale.**

Financement

Les structures sont **totalemment indépendantes financièrement** et ne sont pas aidées par ANDES et la cotisation versée à la Fédération est minime.

Gouvernance

Le CA de la tête de réseau est composé de dix personnes de la société civile et **n'a pas d'influence sur les structures membres du réseau.** Ces dernières sont autonomes, elles s'engagent seulement à envoyer leur bilan, compte de résultats et compte-rendu d'activités à l'ANDES. L'agrément peut leur être retiré en cas de manquement aux principes fondateurs du réseau, inscrits dans la charte.

Fondements et outils communs

La **signature d'une charte** est la condition sine qua non pour l'adhésion au réseau. Par cette signature, les membres du réseau s'engagent à : réserver l'accès à l'épicerie aux personnes et familles en difficulté, respecter la chaîne du froid, la traçabilité et les règles d'hygiène, favoriser l'autonomie des personnes, s'inscrire dans une démarche fédérative et procéder à une évaluation annuelle.

- **Résultats de ce modèle de développement**

Il existe en France plus de **300 épiceries solidaires, 80 sont adhérentes au réseau ANDES.**

Leur objectif : proposer une alternative aux circuits traditionnels de consommations pour les 3,6 millions de personnes pauvres qui ont 7€ par jour pour se nourrir et vêtir.