

**Instructions:**

Pour chacun des éléments d'appréciation relatifs aux grandes questions du modèle d'affaires, indiquez votre appréciation pour :

- La situation actuelle; est-elle bonne, avec presque rien à corriger, moyenne ou mauvaise, exigeant une correction?
- Quelle priorité de traitement donneriez-vous à résoudre d'éventuels problèmes ou profiter d'opportunités pour cet élément d'appréciation ?

Question	Élément d'appréciation	Situation actuelle Bonne Moyenne MauVaise	Priorité Haute Moyenne Basse	Observations	Priorité relative
Où ?	Quel est votre niveau de connaissance de l'environnement politique, légal et environnemental ?				0%
	Quel est votre niveau de connaissance de l'environnement socio-économique et technologique ?				
	Quel est votre niveau de connaissance de la concurrence et des autres acteurs avec des prestations similaires ?				
	Votre zone géographique d'actuation est-elle adéquate ?				
Pourquoi ?	Quel est votre niveau de connaissance des besoins spécifiques des usagers directs de vos prestations ?				0%
	Quel est votre niveau de perception des conséquences des besoins sur l'environnement proche de vos usagers ?				
	Quel est votre niveau de perception des conséquences des besoins dans le contexte moins direct de vos usagers ?				

<b>Qui ?</b>	Connaissez-vous clairement vos usagers, bénéficiaires, clients et bénéficiaires indirects ?				0%
	Avez-vous segmenté clairement vos publics cibles, en fonction des spécificités de leurs besoins ?				
	Quel est votre niveau de connaissance du « marché » et de sa taille ?				
	Avez-vous un traitement différencié pour vos usagers, bénéficiaires et clients (payeurs), en fonction de leurs caractéristiques ?				
<b>Par quoi ?</b>	Vos canaux de distribution de vos prestations jusqu'à vos publics cibles (logistique, livraison) sont-ils adéquats ?				0%
	Vos canaux de communication pour atteindre vos différents publics cibles sont-ils bien définis et complets ?				
	Vos outils, supports et messages de communication pour atteindre vos différents publics cibles sont-ils bien réfléchis et choisis ?				
<b>Quoi ?</b>	Votre ensemble de prestations répond-il aux différents besoins de vos publics cibles ?				0%
	Existe-t-il une adéquation de vos prestations en relation aux besoins de vos publics cibles ?				
	La composition, entre produits et services, de vos prestations est-elle suffisamment flexible pour s'adapter aux besoins ?				

Avec quoi ?	Votre processus de production de prestations (les activités) est-il en adéquation avec les attentes des clientèles ?				0%
	Les ressources matérielles (mat. prem., consommables) sont-elles en adéquation avec vos besoins de production de prestations ?				
	Les ressources humaines et leurs compétences sont-elles équilibrées pour produire les prestations et le support logistique ?				
	Votre infrastructure (locaux, équipements, logiciels...) est-elle adéquate pour vos activités ?				
	Quel est le niveau et la stabilité/sécurité de vos ressources financières (autofinancement, donations, subventions...) ?				
Vérifiable ?	Où en sont vos mécanismes pour mesurer les résultats d'économicité de votre production et de qualité/conformité de vos prestations ?				0%
	Etes-vous équipé pour mesurer les impacts générés par vos prestations à court, moyen et long terme ?				
	Vos indicateurs et les tableaux de bord permettent-ils d'évaluer les résultats au fil du temps et les relations de cause à effet ?				
Avec qui ?	Comment évaluez-vous le nombre et la qualité de vos partenariats ou alliances avec d'autres organisations similaires ou complémentaires ?				0%
	Comment évaluez-vous le nombre et la qualité de vos prescripteurs et autres intervenants, jouant le rôle de relais de votre mission ?				
	Le nombre, la qualité et la stabilité de vos bailleurs de fonds, donateurs, sponsors sont-ils bien équilibrés ?				