

Définition du modèle économique, administratif et juridique pour la mise en œuvre d'un business social autour des outils numériques de Bibliothèques Sans Frontières - Koombook

Termes de référence de la mission

Contexte de la mission

Depuis 10 ans, Bibliothèques Sans Frontières travaille au renforcement de l'autonomie et de la capacité d'agir des populations vulnérables à travers l'accès à l'information, à l'éducation et à la culture. Présente dans 20 pays, l'ONG (statut association Loi 1901 en France - budget 2017 env. 9M€) crée des projets pour soutenir les bibliothèques (création, développement, formation) et pour les aider à aller là où elles ne sont pas. A ce titre, elle a inventé ces dernières années deux dispositifs particulièrement innovants:

- L'Ideas Box¹, une médiathèque en kit mobile, autonome et déployable dans toutes les situations. Initialement conçue pour donner aux populations réfugiées les moyens de se reconnecter au monde - déployée dans le cadre de la crise syrienne, dans l'Afrique des Grands Lacs ou encore sur la route des réfugiés en Europe - elle a également montré sa pertinence pour faire sortir les bibliothèques de leurs murs et aller au contact des publics fragiles aussi bien en France, aux Etats-Unis qu'en Afrique Subsaharienne¹.
- Le Koombook, un nano-serveur de la taille d'une livre qui constitue une véritable bibliothèque portative en créant un hotspot wifi sur lequel viennent se connecter jusqu'à 20 utilisateurs en simultané pour accéder à des ressources culturelles, éducatives et informationnelles. Déployé dans des bibliothèques, des universités, des écoles, des dispensaires ou encore des tribunaux, le Koombook permet de donner accès à des millions de ressources sans connexion internet².

Ces projets sont aujourd'hui construits sur des modèles économiques associatifs traditionnels et reposent sur la subvention privée et publique ainsi que sur la vente directe de service aux collectivités ou aux Etats (marchés publics). Pourtant, les besoins sont immenses et les retours du terrain montrent la pertinence d'hybrider les modèles économiques et opérationnels de l'Ideas Box et du Koombook et construire des stratégies autour de l'entrepreneuriat social pour accélérer le passage à l'échelle et démultiplier l'impact de ces outils.

En effet, BSF étudie depuis fin 2015 des modèles économiques alternatifs pour l'Ideas Box, à travers notamment une expérimentation en cours au Sénégal dans la région de Ziguinchor. De nombreux business usecases ont été étudiés en 2016 et tendent à valider la faisabilité d'une telle approche. De même le Koombook, qui avait jusque là été abordé uniquement sous un prisme comparable au BtoB (mise en oeuvre avec des institutions), suscite, à chaque fois qu'il est présenté, un fort intérêt du grand public en Afrique de l'Ouest ce qui suggère le potentiel de commercialisation du dispositif auprès de consommateurs individuels.

¹ Plus d'informations sur www.ideas-box.org

² Plus d'informations sur le Koombook ici : <https://www.bibliosansfrontieres.org/activites/nos-outils/koombook>

L'entrepreneuriat social au coeur de la stratégie de BSF

L'innovation sociale et les questions entrepreneuriales font partie du champs d'action de BSF depuis sa création, notamment par l'accompagnement de certaines bibliothèques dans la mise en oeuvre de modèles hybrides de financement.

Lors de la réflexion stratégique de 2015, la mise à plat et définition de la stratégie de BSF autour de 3 cultures (éducation populaire, humanitaire et post conflit, innovation sociale) ont amené BSF à étudier de façon plus approfondie depuis fin 2015 des modèles économiques alternatifs en Afrique de l'Ouest. Cela au travers notamment:

- d'une expérimentation en cours au Sénégal dans la région de Ziguinchor de son outil "Ideas Box". Confiée à un entrepreneur (sous la forme d'une franchise par exemple), l'Ideas Box est gérée comme un *social business* qui délivre un maximum de services gratuits pour la communauté - ressources et activités éducatives et culturelles, accès à internet, etc. - et se rémunère à travers l'écosystème qui a besoin de la box pour pousser des services aux usagers finaux - par exemple une ONG, une entreprise ou un organisme de microfinance qui a besoin de pousser des formations et se servira de la box pour cela. De nombreux *usecases* ont été étudiés en 2016 et tendent à valider la faisabilité d'une telle approche.
- Du recrutement pendant 6 mois en 2016 d'une personne pour faire une cartographie interne de l'ESS à BSF et accompagner l'expérimentation décrite ci-dessus (en formant le partenaire et les équipes BSF aux enjeux de l'ESS).

De même, comme décrit ci-dessus, les premières discussions avec des particuliers et différentes organisations (écoles, ONG de différentes tailles) suggèrent un intérêt pour un modèle hybride de déploiement des Koombook, qui inclut une part commerciale au côté des financements classiques.

Au regard de ces trajectoires, BSF souhaite intensifier la recherche et le développement autour des dynamiques entrepreneuriales pour le déploiement et la distribution du Koombook.

Le Sénégal, pays stratégique pour BSF

Le Sénégal, pays dans lequel BSF travaille depuis 3 ans et où une antenne sera créée en 2018, semble particulièrement approprié pour démarrer l'expérimentation de ces modèles (stabilité politique, forte croissance, dynamiques entrepreneuriales, centre régional d'innovation et de réseaux publics, politiques et commerciaux, émergence rapide du numérique, enjeux éducatifs et sociaux majeurs, etc.).

Comme décrit ci dessus, BSF y bénéficie d'un fort réseau de partenaires existants et potentiels sur lequel pourra s'appuyer le/la consultante pour mener à bien son étude de marché. Par ailleurs une mission de prospection de BSF a été réalisée à Dakar de mai à juin 2017 et a permis de nouer les discussions et les partenariats pour permettre au/à la consultante d'effectuer son étude dans les meilleures conditions.

BSF a notamment créé et formé un réseau de jeunes entrepreneurs culturels Sénégalais entre 2015 et 2016 via son programme BSF campus (www.bsfcampus.org). Un partenariat avec Ashoka est par ailleurs en train de se former pour créer à Dakar un centre d'innovation sociale en 2018.

Présentation de la mission

La mission s'articule autour d'une étude de marché afin d'aboutir à la définition d'un ou plusieurs modèles économiques et de distribution pour le Koombook en direction des particuliers au Sénégal, de recommandations pour la structuration administrative et juridique nécessaire à la mise en oeuvre d'un tel modèle, suivi d'un accompagnement à la définition de la stratégie d'intervention. Cette méthodologie servira par la suite de modèle pour la définition de stratégies sur d'autres zones.

En fonction du temps disponible et des similitudes dans l'approche, la mission pourra également creuser la question de l'Ideas Box by Entrepreneurs.

Objectifs

Objectif général: Mettre BSF en capacité d'atteindre un plus grand nombre d'utilisateurs avec les outils numériques qu'elle propose, en particulier à travers une démarche BtoC.

Objectif spécifique: Réaliser une étude de marché et accompagner BSF à définir sa stratégie pour la distribution de Koombook à large échelle au Sénégal.

Résultats attendus

Livrable 1: Présenter la méthodologie d'étude de marché

Résultat 1: BSF dispose d'une compréhension des enjeux et opportunités de la mise en oeuvre de modèles d'entrepreneuriat social au Sénégal

Livrables :

- *Une cartographie des acteurs de l'ESS et des enjeux du secteur est créée à partir des éléments et réseaux dont BSF dispose déjà (ressources: revue documentaire et entretiens avec l'équipe BSF) puis complétée avec des connaissances collectées sur place.*
- *Une synthèse des discussions avec les parties prenantes est produite*
- *Une analyse juridique et administrative du contexte sénégalais est effectuée, présentant les statuts que pourraient prendre BSF au Sénégal.*

Résultat 2: BSF dispose de propositions de *business model* et analyses économiques permettant de projeter une stratégie sur la zone: des propositions de statut de structure, des MVP (minimum viable product) sur lesquels démarrer des pilotes

Livrables:

- *La structure de coût de production du Koombook est déterminée*
- *Le marché est défini*
- *Le niveau de revenu potentiel est déterminé*
- *Plusieurs modèles de circuit de distribution sont explorés et des recommandations sont faites.*
- *Des "business model" sont élaborés sur les modèles B2C et B2B en fonction des résultats 1.*
- *Ils présentent et recommandent des modèles d'intervention (le schéma de diffusion, les services proposés et les parties prenantes, le modèle économique, les perspectives d'impact/résultat auprès des populations cibles)*

Résultat 3 : BSF dispose d'une stratégie et valide un business model pour le Koombook

Livrables:

- Des recommandations sur une stratégie phase pilote et perspectives préliminaires à moyen terme sont présentées.
- Un modèle de structuration est acté pour la mise en place de cette stratégie (étendue géographique, modèle juridique)
- Le modèle nécessaire à la mise en oeuvre de la stratégie (création d'une filiale commerciale par exemple) est présentée au CA

Cadrage

Pilotage:

- L'action sera supervisée par le Directeur Général de BSF
- Le/ la consultant(e) sera appuyé dans sa démarche par un comité de pilotage qui pourra être constitué du comité d'accompagnement Ashoka de BSF, de membres du CA et de la directrice du développement

Méthodologie:

- **Entretiens préliminaires** pour établir une vision partagée: une fois le/la consultant(e) sélectionné(e), des entretiens préliminaires avec des personnes clefs de l'équipe et des partenaires de BSF auront lieu afin d'établir une vision partagée des objectifs de la consultance. Une lettre de mission et des TDR plus détaillés seront alors produits dans une logique de co-création avec le consultant.
- **Missions sur le terrain** : la mission pourra faire l'objet de déplacements sur le terrain (au Sénégal). Les frais relatifs à la mission seront intégrés dans la proposition.
- **Points d'étapes**: des points d'étapes hebdomadaires auront lieu entre le directeur général et le/la consultant(e) lors de la phase de diagnostic et élaboration de la stratégie
- **Restitution phase diagnostic**: ces points de validation pourront être suivis d'une restitution auprès d'un public élargi (CA, équipe salariée au delà des parties prenantes directes) afin de créer un moment d'échange et identifier les opportunités d'enrichissement de la mission de consultance.

Pérennité:

La mission aura pour objectif complémentaire de renforcer la capacité de l'organisation sur deux volets:

- renforcement de capacités des équipes prospectives à construire ce type d'étude et de réflexion stratégique
- renforcement des équipes opérationnelles sur les enjeux et les opportunités de l'ESS et la conception de business models

Pour ce faire, l'équipe sera vigilante à conduire un travail de capitalisation tout au long de la mission, documentant le processus et les outils.

Profil

L'expertise externe prendra la forme d'un accompagnement par un(e) consultante sur la durée de la mission.

- Il/elle devra apporter une expertise en innovation, entrepreneuriat social ainsi qu'en stratégie de financement.
- Par ailleurs, une expertise sur l'Afrique de l'Ouest d'une part, et/ou sur le milieu "edtech" (éducation et technologie) d'autre part serait précieuse, bien qu'une expérience dans d'autres

secteurs/géographies autour de modèles innovants de développement pourra être transposée à cette nouvelle zone.

Durée

La durée de la mission est estimée à 6 mois pour prendre le temps de la réflexion et de la co-création avec les instances décisionnelles de BSF. Le nombre d'heures-jours nécessaire à sa réalisation est laissé à l'appréciation du candidat.

Le dossier fait l'objet d'un cofinancement du Frio. A ce titre, un bilan tripartite ONG, prestataire(s) et chargé(e) de mission sera à prévoir à l'issue de la mission.

L'enveloppe disponible maximum est de 31 500€ TTC

Le démarrage de la mission de consultance est prévu pour aout 2017.

Modalités de remise des propositions

Les offres devront être retournées à l'attention de Jérémy Lachal à l'adresse suivante thomas.pascal@bibliosansfrontieres.org au plus tard le 24/07/2017.

Les offres devront être intitulées: "consultance koombook frio" et contenir :

- une proposition technique et financière
- un/des CV actualisé(s)
- des références