**Demande d’inscription au projet Accès-innovation du Barreau**

**Critères d’approbation pour la 1re étape**

**Introduction**

*L’équipe d’Accès-innovation du Barreau de l’Ontario (le personnel et le conseil consultatif indépendant) examine les demandes d’approbation à la 1re étape (« approbation du concept ») en se fondant sur les critères indiqués dans le présent document.*

*L’approbation à la 1re étape est une étape essentielle du processus de demande d’inscription à Accès‑innovation qui vise à s’assurer :*

* *que les services proposés sont conformes au mandat général du projet Accès‑innovation ;*
* *que les services proposés permettront d’offrir une solution avantageuse et novatrice aux Ontariens et aux Ontariennes, s’ils sont mis en œuvre comme prévu ;*
* *que le développement des services proposés par le demandeur est suffisamment avancé et que le demandeur semble avoir la capacité de les offrir.*

*L’approbation à la 1re étape ne garantit pas que le demandeur sera autorisé (à la 2e étape) à participer au projet Accès-innovation. Cependant, elle lui permet de passer à l’examen de la 2e étape en vérifiant si le service proposé a ce qu’il faut pour être approuvé. Cette étape permet également à l’équipe d’Accès-innovation d’évaluer les forces et les faiblesses du projet et d’en faire part au demandeur pour l’aider dans sa démarche.*

*Les critères d’approbation indiqués dans le présent document permettent d’évaluer les concepts clés de façon structurée. Le processus d’évaluation structuré — qui consiste à décomposer l’évaluation globale et à en évaluer les composantes de manière séquentielle — vise à améliorer la précision des évaluations globales et à attirer l’attention sur des forces et des faiblesses spécifiques sans occulter le tableau général.*

**Section A : Liste de contrôle préliminaire**

**(****À remplir par le personnel du Barreau, à examiner par le conseil consultatif)**

*Les objectifs de cette section sont les suivants : a) s’assurer que la demande est dument remplie, b) clarifier toute question, c) déterminer le stade actuel de développement ou de fonctionnement du demandeur, d) soulever toute question pertinente* *pour un examen ou un suivi ultérieur.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Éléments** | **Oui/Non** |
| 1) Le demandeur a fourni une description adéquate de son organisation. |  |
| 2) Le demandeur a fourni une description adéquate du service juridique technologique novateur (le « service »), de la technologie utilisée, du marché pour le service, du ou des domaines du droit concernés, de l’étendue de l’aide juridique fournie et du modèle de revenu. |  |
| 3) Il semble plausible que le service permettra de fournir des services juridiques à des consommateurs ontariens (au sens de la *Loi sur le Barreau*). |  |
| 4) Le demandeur a fourni une description adéquate du stade de développement ou de fonctionnement du service à l’heure actuelle, ainsi que des développements futurs prévus (le cas échéant). Si le service est encore en développement, le demandeur a fourni une stratégie pour le service. |  |
| 5) Le service est suffisamment développé pour être évalué en vue d’une 1re approbation. |  |
| 6) Le service est opérationnel, ou est prêt à l’être, et la demande devrait passer à la 2e étape en accéléré si la 1re étape est approuvée. |  |
| 7) Le demandeur a reconnu les obstacles qui empêchent le service d’être offert dans le cadre règlementaire actuel. |  |
| 8) Le demandeur a reconnu les risques que peut comporter le service pour les utilisateurs, et a démontré qu’il a réfléchi à la façon dont il parera à ces risques et les atténuera. |  |
| 9) Le demandeur a fourni une description adéquate de l’aspect novateur du service. |  |
| 10) Le demandeur a fourni une description adéquate de la façon dont le service pourrait améliorer l’accès aux services juridiques ou l’accès à la justice. |  |
| 11) Le demandeur a fourni une description adéquate de la viabilité potentielle du service. |  |
| 12) Le demandeur a fourni une description adéquate de sa vision de la réussite du service. |  |
| 13) Toute autre information substantielle : |  |

**Section B : Listes de contrôle de l’innovation**

**(À remplir par le personnel du Barreau, à examiner par le conseil consultatif)**

*L’objectif de cette section est d’évaluer les aspects novateurs du service proposé selon deux grandes approches. À l’étape de la préapprobation, ces évaluations de l’innovation aident l’équipe d’Accès-innovation à comprendre la nature et les impacts potentiels du service, éclairent les décisions règlementaires et permettent une analyse efficace des données pendant la phase d’exploitation.*

**Liste de contrôle B1. Matrice d’innovation Viima**

*Cette liste de contrôle est basée sur* la Viima’s Innovation Matrix *et* l’Ultimate Innovation Guide *(*[*https://www.viima.com/blog/types-of-innovation*](https://www.viima.com/blog/types-of-innovation)*).*

|  |  |
| --- | --- |
| **Matrice d’innovation Viima (changement de produit/de service et de marché)** | **Meilleure option** |
| Innovation incrémentale :   * Impact probablement nul ou minime sur la part de marché (ni croissance ni maintien du marché), mais améliore légèrement un produit ou un service existant (p. ex., légère réduction de la complexité ou du cout, ou amélioration de l’efficacité ou de la qualité). * Faible impact sur le maintien ou la croissance du marché. * Caractère innovateur faible. |  |
| Innovation soutenue :   * Probablement pas ou peu d’impact sur la croissance de la part de marché (nombre d’utilisateurs), mais améliore légèrement un produit ou un service existant pour un segment du marché intéressé par la maximisation ou l’optimisation d’un service ou d’un produit (p. ex., augmentation potentielle de la complexité ou du cout, mais avec une meilleure qualité) qui permet de maintenir la part de marché. * Impact faible sur la croissance du marché, mais significatif sur le maintien du marché. * Caractère innovateur faible. |  |
| Innovation de rupture :   * Crée un nouveau créneau dans un marché existant ou vise un nouveau marché de manière à influencer les marchés existants. Influence les nouveaux marchés ainsi que le marché existant en recourant à des méthodes uniques pour s’attaquer à des enjeux connus. * Impact important sur le marché en exerçant une influence exercée sur des marchés nouveaux et existants. * Caractère innovateur élevé. |  |
| Innovation radicale :   * Crée un nouveau marché et s’attaque à de nouveaux enjeux de manière inédite. Aborde de nouveaux enjeux ou de nouveaux marchés de manière inédite, mais n’intéresse probablement pas les marchés traditionnels au départ. * Impact important sur le marché en créant de nouveaux marchés, avec un impact minimal sur les marchés existants. * Caractère innovateur élevé. |  |

**Liste de contrôle B2. Dix types d’innovation de Doblin**

*Cette liste de contrôle est basée sur les* Doblin’s Ten Types of Innovation *(*[*https://doblin.com/ten-types*](about:blank)*). Keeley, L., et al. (2013).* Ten Types of Innovation: The Discipline of Building Breakthroughs. *Hoboken, NJ: Jon Wiley & Sons.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Dix types d’innovation de Doblin** | **Oui/Non** |
| Modèle d’affaires : Les gains nets et les méthodes utilisées pour développer ces gains nets (p. ex., les primes, les enchères, les microtransactions, la capitation, l’utilisation mesurée, le paiement basé sur la valeur, les licences et les abonnements) sont-ils sensiblement différents des modèles existants? |  |
| Réseau : Le service coordonne-t-il, s’associe-t-il, collabore-t-il ou s’intègre-t-il avec des groupes, des entreprises, des organisations, des institutions ou des secteurs de manière unique ou surprenante pour créer de la valeur? |  |
| Structure : Le fournisseur organise-t-il le capital, les actifs ou les ressources internes (p. ex., la normalisation, la décentralisation et les équipes autonomes) d’une manière unique pour augmenter la valeur du service juridique? |  |
| Processus : Un processus unique ou exclusif est-il utilisé pour fournir le service? |  |
| Performance : Le service offert surpasse-t-il les services juridiques existants (p. ex., facilité d’utilisation, adaptation/personnalisation, caractéristiques, fonctionnalité ou simplification)? |  |
| Système : Le service est-il connecté ou combiné à d’autres produits ou services (p. ex., interopérabilité, intégration, regroupement ou modularité)? |  |
| Services : L’expérience du service permet-elle d’améliorer le service (p. ex., plans de maintenance, améliorations accessoires, assistance à la clientèle, garanties, didacticiels et intégration des commentaires)? |  |
| Canaux : Le service est-il communiqué, diffusé ou lié aux utilisateurs d’une manière unique? |  |
| Marque : Le service dispose-t-il d’une marque reconnaissable et digne de confiance? |  |
| Engagement : Le service fait-il participer les utilisateurs au développement et à la mise en œuvre? |  |

**Section C : Liste de contrôle pour l’accès aux services juridiques**

**(À remplir par le personnel du Barreau, à examiner par le conseil consultatif)**

*Cette section vise à faciliter l’évaluation structurée des manières dont le service proposé peut améliorer l’accès aux services juridiques ou l’accès à la justice. Cette liste est utile à l’étape de la préapprobation pour aider l’équipe d’Accès-innovation à comprendre la nature et les impacts potentiels du service, pour éclairer les décisions règlementaires et pour soutenir l’analyse efficace des données pendant la phase d’exploitation.*

*L’accès à la justice est un concept large et qui comporte de multiples facettes. Cette liste de contrôle se veut une tentative d’harmonisation des principaux cadres et des définitions, afin de répondre aux objectifs du projet Accès-innovation. Elle a été adaptée du* Access to Justice Triple Aim Measurement Framework,*élaboré par Access to Justice BC. (*[*https://accesstojusticebc.ca/the-a2j-triple-aim/*](https://accesstojusticebc.ca/the-a2j-triple-aim/)*).*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Domaine** | **Impact potentiel du service** | **Oui/Non** |
| 1) Fréquence des problèmes juridiques | Influence la fréquence ou le nombre d’incidents justiciables, des besoins juridiques ou des décisions judiciaires. |  |
| 2) Impact des questions juridiques | Influence l’ampleur ou l’impact des incidents justiciables, des besoins juridiques ou des décisions judiciaires. |  |
| 3) Nombre de services fournis | Augmente le nombre de services juridiques fournis. |  |
| 4) Efficacité des services fournis | Augmente l’efficacité de la prestation des services juridiques. |  |
| 5) Accès direct/disponibilité | Améliore l’accès direct aux services juridiques (p. ex., par la proximité, la commodité, la rapidité ou le cout). |  |
| 6) Intermédiaires et connecteurs | Améliore l’accès des personnes ou des organisations aux services juridiques. |  |
| 7) Obstacles à l’accès | Supprime les obstacles à l’accès aux services juridiques. |  |
| 8) Facteurs habilitants | Facilite ou permet l’accès aux services juridiques. |  |
| 9) Écart entre les besoins et les services | Fait ressortir un écart entre les besoins juridiques actuels et l’engagement du service (écart entre les besoins et le service). |  |
| 10) L’écart entre le service et l’impact | Fait ressortir un écart entre la gravité/l’impact et l’expérience du service juridique (écart service-impact). |  |
| 12) Expérience des utilisateurs | Améliore l’expérience ou la satisfaction des utilisateurs à l’égard des services juridiques. |  |
| 13) Détection des problèmes | Améliore la détermination des problèmes pouvant être résolus par les services juridiques. |  |
| 14) Prévention ou intervention en cas d’erreur | Réduit les erreurs (variations ou biais) dans les services juridiques. |  |
| 15) Marketing et promotion | Améliore le marketing ou la promotion des services juridiques. |  |
| 16) Ouverture et transparence | Améliore l’ouverture ou la transparence des services juridiques. |  |

**Section D : Liste de contrôle sur la viabilité**

**(****À remplir par le conseil consultatif)**

*Cette section vise à faciliter l’évaluation structurée du potentiel de viabilité du service proposé. Cette liste est utile à l’étape de la préapprobation pour aider l’équipe d’Accès-innovation à comprendre la nature et les impacts potentiels du service, pour éclairer les décisions règlementaires et pour soutenir l’analyse efficace des données pendant la phase d’exploitation des services.*

*Cette liste de contrôle a été adaptée du cadre* Venture Idea Assessment*: Davidsson, P., Gregoire, D. & Lex, M. (2021). « Venture Idea Assessment (VIA): Development of a needed concept, measure, and research agenda. » Journal of Business Venturing, 36, 1-23.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Élément** | **Oui/Non** |
| 1) Cette idée pourrait devenir un service efficace. |  |
| 2) Une personne possédant les connaissances et la motivation nécessaires devrait être encouragée à mettre cette idée en pratique. |  |
| 3) Cette idée est une bonne occasion d’affaires (ou une bonne occasion de service public, dans le cas d’une société à but non lucratif) pour la bonne personne ou la bonne équipe. |  |

**Section E : Liste de contrôle pour l’examen du conseil consultatif**

**(À remplir par le conseil consultatif)**

*Les objectifs de cette section sont a) d’évaluer les questions de fond concernant le service proposé (en supposant qu’il soit mis en œuvre comme décrit dans la demande) et b) de déterminer si le demandeur est prêt à passer à la 2e étape du processus de demande d’inscription à Accès-innovation.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Éléments** | **Oui/Non** | **Notes** |
| 1) Ce service pourrait fournir une assistance juridique précieuse aux consommateurs ontariens. |  | Si « non », que doit‑on développer ou améliorer? (Utilisez la boite ci-dessous) |
|  |  |  |
| 2) Il existe des obstacles qui empêchent le service d’être offert dans le cadre règlementaire actuel et la participation au projet Accès-innovation pourrait réduire ces obstacles. |  | Si « non », expliquez votre position. |
|  |  |  |
| 3) Le service pourrait être innovant, notamment de l’une des manières suivantes : application d’une technologie existante, développement d’une nouvelle technologie, amélioration de l’efficacité ou de la qualité du service, ou augmentation de la portée, de l’échelle ou du marché des services juridiques. |  | Si « non », que faut-il changer pour atteindre un potentiel suffisant? |
|  |  |  |
| 4) Le service pourrait améliorer l’accès aux services juridiques ou l’accès à la justice. |  | Si « non », que faut-il changer pour atteindre un potentiel suffisant? |
|  |  |  |
| 5) Le service pourrait être viable en Ontario, en termes de durabilité, d’adaptabilité ou de succès à d’autres égards. |  | Si « non », que faut-il changer pour atteindre un potentiel suffisant? |
|  |  |  |
| 6) Le demandeur est a) actuellement opérationnel (c’est‑à‑dire qu’il fournit des services aux utilisateurs) ; b) prêt à l’être ; ou c) a fait état d’une planification suffisante des développements futurs et pourrait donc devenir opérationnel dans un délai raisonnable. |  | Si « non », que faut-il changer pour atteindre un potentiel suffisant? |
|  |  |  |
| **Recommandations** |  | **Notes** |
| 1) Compte tenu des éléments décrits ci-dessus, le conseil consultatif recommande l’approbation de la 1re étape de cette demande (« approbation du concept ») et que la demande passe à la 2e étape du processus. |  | Si des révisions sont demandées ou si un rejet est recommandé, veuillez fournir une justification ou un raisonnement. |
|  |  |  |
| 2) Puisque le demandeur a démontré qu’il est prêt à offrir son service, le conseil consultatif recommande qu’il soit invité à soumettre immédiatement sa demande à la 2e étape du processus. |  |  |
|  |  |  |