



CASYE
CULTURAL & SOCIAL YOUTH ENTREPRENEURSHIP

GUIDE

103



Cofinancé par
l'Union européenne



diesis
network





Avis de non-responsabilité

Financé par l'Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés n'engagent toutefois que les auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive européenne pour l'éducation et la culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'EACEA ne peuvent en être tenus responsables.

Remerciements

Ce document a été réalisé par IARS (UK) grâce à la contribution de tous les partenaires : DIESIS Network (BE), Asociación Caminos (SP) et Fondazione Triulza (IT).

Plus d'informations et contact

IARS

Unit J308,

The Biscuit Factory,

Drummond Road,

London, SE16 4DG, United Kingdom

<https://www.iars.org.uk/online/>



Table des matières

Introduction.....	5
A propos du projet CASYE	5
À propos du manuel	5
Module 1. Avant le mentorat	6
1.1 Getting to know your mentor	7
Activité 1.A Qu'est-ce qui vous influence ?.....	7
Activité 1.B Pitch élévateur	7
Activité 1.C Arts.....	8
Activité 1.D Discours TED	8
1.2 Communiquer, écouter et donner du feedback.....	8
1.E La communication est une tâche à double sens	9
1.3 Le modèle et la structure du mentorat CASYE	9
1.4 La relation menteur-mentoré	12
Activité 1.F Définir les attentes.....	13
Activité 1.G - Réflexion.....	14
1.5 Exemple de convention de mentorat	15
1.6 Conseils pour être un mentoré	15
Activité 1.H Activité de réflexion	16
Module 1 : Questions de réflexion.....	18
Module 2. Développement de l'idée	19
Activité 2.A La définition	19
Activité 2.B Le développement	20
Activité 2.C Faire avancer votre idée	21
Module 2 : Questions de réflexion.....	24
Module 3. Compétences difficiles	25
3.1 l'économie sociale et l'entrepreneuriat social	25
Activité 3.A Entreprise sociale et entreprise traditionnelle.....	27
Activité 3.B En savoir plus sur l'économie sociale dans votre pays	29
3.2 Comprendre les industries créatives et culturelles et leurs avantages pour les communautés ..	30
Activité 3.C L'impact du secteur des ICC dans votre pays	31
Activité 3.D Les défis du secteur des ICC dans votre pays	32
Activité 3.E Comment les ICC peuvent-elles bénéficier à la communauté ?	33

Module 4 : Questions de réflexion.....	34
Module 4. Soft Skills	35
4.1 Comprendre la motivation et la résilience dans l'esprit d'entreprise	35
Activité 4.A Mon tableau de vision	37
4.2 Constituer une équipe	39
Activité 4.B Mon équipe.....	40
4.3 Impliquer et faire participer la communauté	41
Activité 4.C Ma communauté	41
Module 4 : Questions de réflexion.....	43
Module 5. Démarrage	44
5.1 Collecte de fonds et formulaires juridiques.....	44
Activité 5.A Collecte de fonds	44
Activité 5.B Formes juridiques	45
5.2 L'économie sociale a besoin de compétences numériques	47
5.3 Impact et durabilité	47
Module 5 : Questions de réflexion.....	49
Conclusion	50
Annexes.....	51
Annex 1 - Évaluation intermédiaire	51
Annex 2 - Évaluation finale	52
Annex 3 - Mentoring contract.....	54
Annex 4 – Questions de réflexion supplémentaires	56

Introduction

A propos du projet CASYE

Le projet CASYE (Cultural and Social Youth Entrepreneurship) vise à développer des outils innovants, accrédités par la formation professionnelle continue (CPD), pour aider les jeunes marginalisés à devenir des entrepreneurs dans les secteurs sociaux et culturels. L'objectif du projet CASYE est de soutenir l'entrepreneuriat des jeunes dans le secteur créatif par le développement et le pilotage d'un modèle d'économie sociale, en mettant l'accent sur l'autonomisation des jeunes ayant moins d'opportunités (obstacles sociaux, géographiques et/ou économiques). Le programme CASYE permettra de créer un écosystème durable pour soutenir les jeunes entrepreneurs dans les secteurs créatifs, culturels et sociaux européens.

Étant donné la capacité des jeunes, en particulier des adolescents, à utiliser les nouvelles technologies et les nouveaux médias, il est important de développer des méthodologies qui s'adaptent à la plupart des situations actuelles dans lesquelles ils se trouvent. L'efficacité des méthodologies et des outils du travail de jeunesse est étroitement liée à la capacité de motiver le bénéficiaire et de promouvoir sa participation aux activités proposées. L'initiative CASYE vise à aider les travailleurs de jeunesse à atteindre des publics jeunes qui ont soif d'entrepreneuriat social et culturel par le biais d'actions qui peuvent être largement suivies par les jeunes, et qui les influencent directement et indirectement ainsi que leur comportement.

En créant le modèle de mentorat, les activités de mentorat sont cartographiées et créées sur la base d'expériences et de bonnes pratiques existantes. Le modèle sera utile tant pour les jeunes que pour les mentors qui aident les entrepreneurs individuels et les entreprises sociales à développer leur activité, à inclure l'innovation sociale dans le modèle d'entreprise et à s'attaquer à la cohésion sociale dans les communautés locales par le biais d'activités culturelles. Cela permet ensuite aux mentorés de développer leur esprit d'entreprise grâce à l'expérience.

À propos du manuel

Le manuel contiendra toutes les feuilles de travail et les documents nécessaires à l'établissement d'une relation mentor/mentoré, ainsi que d'autres informations utiles pour développer votre idée d'entreprise au sein du secteur des ICC. Il vous aidera à acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour commencer à façonner votre entreprise et à jeter les bases d'une expérience de mentorat réussie.

Module 1. Avant le mentorat

Le mentorat est important pour soutenir, encourager et guider les gens afin qu'ils comprennent tout leur potentiel, et pour apprendre davantage des professionnels expérimentés de votre secteur. Le mentorat peut prendre diverses formes et se dérouler aussi bien dans un environnement formel qu'informel.

Le fait d'être un aspirant entrepreneur dans le secteur des ICC rend la présence d'un mentor encore plus importante. Bien qu'il s'agisse de l'un des secteurs économiques à la croissance la plus rapide, l'accès au financement, au soutien et à la connaissance du secteur peut être difficile pour les jeunes. Le programme du modèle de mentorat CASYE est basé sur un modèle de compétences relatif à l'entrepreneuriat social en tant que clé, et se concentre sur le jeu créatif, l'enquête appréciative et la réflexion sur la conception.

Cependant, avant de commencer votre relation de mentorat, il est important de considérer votre rôle en tant que mentoré, les connaissances que vous souhaitez acquérir et de comprendre vos préférences de travail.

Les sections suivantes vous aideront à en savoir un peu plus sur vous-même, sur ce que vous attendez du processus de mentorat et sur ce à quoi vous devez vous attendre.

« Tout ce qui a trait à la croissance, au changement, aux relations, a besoin de temps. Il est parfois nécessaire de ralentir, de savoir attendre, de faire confiance. Choisissez avec soin les étapes à franchir et les phases du voyage ».
- Fondateur d'Alchemilla

1.1 Getting to know your mentor

Vous trouverez ci-dessous quelques idées pour vos premières séances, afin de faire connaissance avec votre mentor et d'apprendre à vous connaître mutuellement.

Activité 1.A Qu'est-ce qui vous influence ?

1. Vous et votre mentor écrivez qui ou quoi vous influence sur différentes cartes de notes. Ces influences peuvent aller d'une personne à un podcast et peuvent être positives ou négatives.
2. Posez toutes vos fiches sur la table et ramassez-les une par une. Lorsque votre carte est ramassée, dites à votre mentor quelle est l'influence et comment elle vous a affecté. Votre mentor doit faire de même lorsque sa carte est retournée.

Aller plus loin

Si vous voulez aller encore plus loin, remettez les cartes en place après votre discussion initiale en suivant une ligne du temps allant de la plus influente à la moins influente. Comparez les influences avec votre mentor à la fin de l'activité.

Revision

Constatez-vous des similitudes ?

Y a-t-il quelque chose qui vous a inspiré à partir des influences de vos mentors ?

Activités supplémentaires :

Activité 1.B Pitch élévateur

Suggérez à votre mentor, avant l'une de vos rencontres, de rédiger tous les deux un "elevator pitch" sur vous-même ou sur quelque chose d'important pour vous. Vous pouvez vous les présenter l'un à l'autre de la manière la plus créative qui vous plaira pour en apprendre davantage sur l'autre. Notez toutes les questions ou tous les sujets sur lesquels vous aimeriez en savoir plus pour les prochaines sessions.

Activité 1.C Arts

Parlez à votre mentor de votre livre, film, émission de télévision, œuvre d'art ou tout autre type d'art préféré et expliquez pourquoi il est important et pertinent pour vous. Si vous n'avez pas de type d'art spécifique à discuter, vous pouvez mentionner un moment qui est important ou pertinent pour vous en tant que personne (souvenir d'enfance préféré, voyage préféré, etc.).

Activité 1.D Discours TED

Trouvez un TED Talk qui vous tient à cœur et partagez-le avec votre mentor avant votre première session. Utilisez-le comme point de départ d'une conversation avec votre mentor. Concentrez-vous sur ce qui a résonné en vous et sur l'impact que cela pourrait avoir sur le travail que vous essayez de faire par le biais du mentorat. Demandez à votre mentor ce qu'il en pense et ce qu'il en pense.

1.2 Communiquer, écouter et donner du feedback

Un entrepreneur social doit savoir comment interagir activement et continuellement avec les autres et être prêt à accepter les commentaires. Cela l'aidera à exprimer ses besoins, à faire connaître ce qu'il peut offrir et ce qui est positif dans son projet, et à améliorer et modifier ce qui ne fonctionne pas.

La communication est nécessaire à plusieurs niveaux :

- Avec votre mentor : en mettant l'accent sur la relation entre le mentor et le mentoré, vous devez trouver des stratégies pour faire face à différentes situations de différentes manières et les utiliser comme base pour générer un apprentissage afin de faire face à des scénarios futurs.
- Avec votre propre équipe : il peut contribuer à favoriser une bonne relation au sein de l'équipe, ce qui peut à son tour améliorer la motivation et l'efficacité de chacun.
- Avec la communauté : il a été prouvé que l'une des meilleures stratégies de communication est le bouche à oreille, il a tendance à fonctionner très bien, surtout lorsqu'il y a des valeurs sociales derrière et qu'il s'agit d'un projet auquel les gens peuvent s'identifier.

L'écoute active est essentielle, surtout dans une relation de mentorat, qui doit être établie dans un environnement positif, confiant et accueillant où le mentoré se sent accepté et à l'aise pour pouvoir communiquer ouvertement.

Le mentor doit faire preuve d'empathie, d'inspiration, d'encouragement et de compréhension envers le mentoré. Il s'agit d'une relation de collaboration et d'affirmation de soi où les désaccords peuvent être traités et où le positif et le négatif peuvent être partagés, ainsi que la responsabilité, avec l'idée de fixer des objectifs à atteindre et de développer un plan pour renforcer les compétences qui permettront d'atteindre ces objectifs.

Lorsqu'il donne du feed-back au mentoré, le mentor doit, à son tour, être ouvert au feed-back. En outre, le feedback doit être donné de manière honnête, sincère et objective, mais toujours avec tact et sans

jugement, car, comme mentionné ci-dessus, le mentoré doit sentir que la relation de mentorat offre un espace sûr pour parler et réfléchir.

1.E La communication est une tâche à double sens

Vous et votre mentor devez vous asseoir en vous tournant le dos l'un à l'autre. Pour commencer, votre mentor doit dessiner une maison sur une feuille de papier avec autant d'éléments qu'il le souhaite, puis décrire au mentoré ce qu'il a dessiné afin que vous le dessiniez à votre tour en vous basant sur la description du mentor. Une fois que vous avez terminé, les rôles sont inversés, et maintenant ce sera vous qui dessinerez le premier le dessin de la maison et votre mentor qui, sur la base de vos explications, fera de même.

Une fois cette première phase terminée, il est temps de montrer les dessins et de voir si vous avez vraiment dessiné la même chose ou non.

Cette activité permet d'encourager la communication créative et d'enseigner que la communication doit être à double sens, sinon elle ne fonctionnera pas, car il est tout aussi important de savoir comment quelque chose est communiqué que l'attention portée à la réception de cette information et à sa mise en pratique. En outre, cette activité sera également utile pour résoudre les problèmes de communication, puisque la troisième phase de l'activité consiste à discuter de ce qui s'est mal passé et de ce qui s'est bien passé, de ce qu'il faut changer, de ce qu'il faut améliorer et de ce qu'il ne faut pas répéter, ainsi qu'à échanger des commentaires de son propre point de vue pour aider l'autre à s'améliorer.

Enfin, l'activité est répétée après l'activité de réflexion précédente, pour voir si le mentor et le mentoré ont vraiment appris à communiquer mieux et plus efficacement.

1.3 Le modèle et la structure du mentorat CASYE

Pour le cadre du programme de mentorat CASYE, nous recommandons d'appliquer un programme flexible qui pourrait être le résultat d'un mélange de techniques formelles et informelles. Si le mentor préfère une approche formelle, nous recommandons de proposer au cours du programme de mentorat formel une ou deux sessions de mentorat informel.

Ce manuel contient plus de 20 activités à utiliser pendant votre mentorat pour tirer le meilleur parti de votre temps. Chaque activité est destinée à être réalisée soit individuellement, avec votre mentor, soit en petits groupes de 2 à 4 personnes, toutes travaillant aux côtés de votre mentor avec les connaissances qu'il apportera. Nous recommandons de ne pas dépasser 5 personnes pour ces activités afin de tirer le meilleur parti des objectifs d'apprentissage. Les étapes de ce programme sont les suivantes:

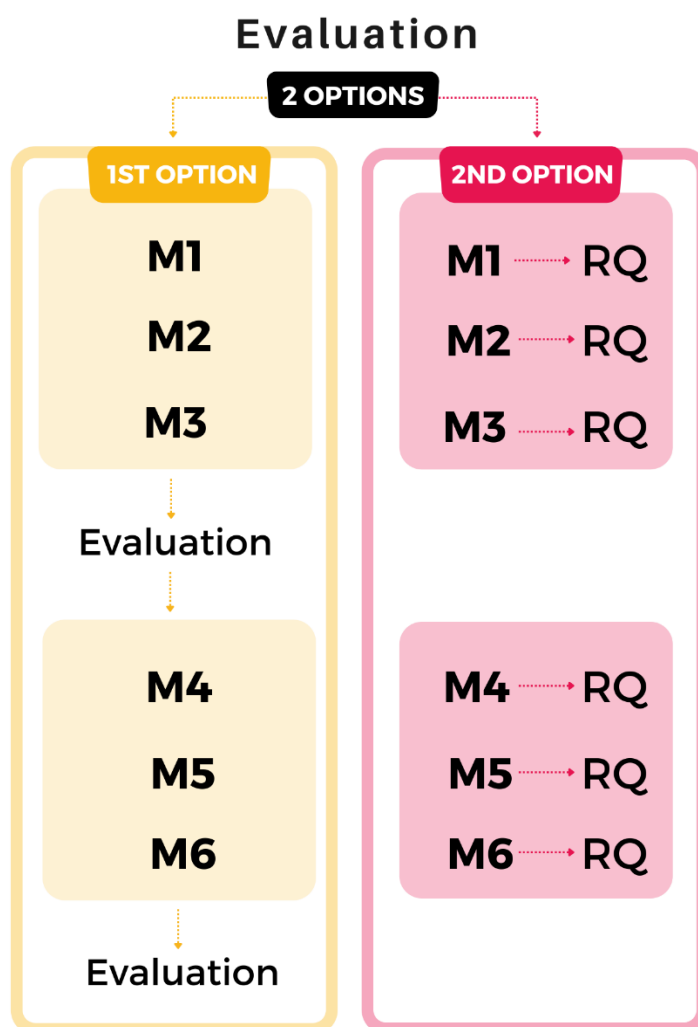
General steps:



Veuillez noter que le modèle de mentorat CASYE et le manuel sont des outils et des matériaux flexibles. Nous vous recommandons de suivre l'ordre suggéré dans le manuel et de compléter tous les modules. Toutefois, si vous ou votre mentor n'êtes intéressés que par certains des modules, ceux-ci peuvent être mis en œuvre indépendamment les uns des autres. Vous pouvez choisir d'en compléter un, ou tous ceux que vous choisissez.

En ce qui concerne l'évaluation du programme, deux options s'offrent à vous :

- Si vous prévoyez de suivre tous les modules dans l'ordre, nous vous suggérons de procéder à une évaluation intermédiaire et à une évaluation finale (vous trouverez des modèles pouvant être adaptés en annexe 1 et en annexe 2). En outre, chaque module comporte à la fin des questions de réflexion qui vous aideront à comprendre si vous avez assimilé les principaux résultats des activités et les principaux objectifs d'apprentissage.
- Si vous prévoyez de ne faire qu'un seul module, quelques-uns seulement, ou tous les modules mais dans un ordre différent, nous vous suggérons de répondre à toutes les questions de réflexion à la fin de chaque module, et de sauter l'évaluation intermédiaire et finale.



1.4 La relation menteur-mentoré

Dans l'ensemble, les relations mentoré-mentor fonctionnent mieux lorsqu'il y a ouverture et transparence, mais il est difficile d'être ouvert et transparent avant d'avoir établi la confiance. Il vaut la peine de consacrer la majeure partie du temps de votre première rencontre à apprendre à vous connaître, même si cela signifie que vous devez reporter les questions urgentes relatives au travail ou à la carrière dont vous voulez parler - cela vous sera bénéfique à long terme. La relation entre le mentor et la personne guidée est un processus continu, et le fait d'avoir un esprit ouvert et une oreille attentive contribuera à le maintenir.

L'écoute active permet non seulement d'établir une relation, mais aussi de créer un environnement positif et accueillant et de permettre une communication ouverte. Chacun aura un état d'esprit ou un sens de l'orientation différent, en particulier dans les secteurs culturels, où il n'existe pas de parcours professionnel défini. La relation implique de collaborer (et non de se faire concurrence), de s'engager à être équitable, d'équilibrer l'affirmation de soi et la coopération, de gérer les désaccords et de partager la responsabilité des succès et des échecs. Les sections suivantes vous donneront des idées pour apprendre à vous connaître et pour continuer à développer la communication tout au long de votre relation.

« Joignez vos forces et vos énergies à celles des personnes et des projets avec lesquels vous avez des affinités pour cocréer ensemble à partir de l'analyse de la réalité existante et de vos propres expériences. » – Artoteka

Fixer des règles et des attentes

Le rôle de la personne guidée dans la relation de mentorat est important, et souvent la meilleure approche du mentorat est celle de la personne guidée. En tant que mentoré, cela signifie que vous pouvez extraire de l'expérience les connaissances et les conseils qui vous seront les plus bénéfiques.

Cependant, il est impératif que les deux parties soient claires sur ce à quoi elles doivent s'attendre au cours de cette période, et sur la manière dont elles envisagent le fonctionnement de l'expérience de mentorat. Cette étape initiale, qui consiste à définir les règles et les attentes, est la base sur laquelle reposera le succès de votre programme. Elle permettra également d'éviter tout malentendu et toute frustration par la suite. Comme tout autre type de relation, la relation avec votre mentor nécessite un effort intentionnel et une communication claire pour être saine et réussie.

Les règles de base initiales que vous établissez ne doivent pas restreindre votre relation, mais encourager et soutenir la responsabilisation. Sans elles, vous risquez de passer plus de temps à essayer de gérer la relation qu'à apprendre et à grandir avec votre mentor.

Une fois que vous et votre mentor avez décidé de certaines règles de base, assurez-vous de prévoir un point de contrôle pour déterminer si les règles de base fonctionnent ou si elles créent des obstacles. Rappelez-vous qu'il n'y a pas de mal à changer les choses ; l'accord initial doit être considéré comme un cadre évolutif plutôt que comme un contrat statique.

Les mentorés et les mentors auront des attentes différentes dans leurs relations et le fait de connaître les rôles de chacun peut contribuer à soutenir un processus fondé sur la confiance, la collaboration et l'engagement envers l'équité.

Activité 1.F Définir les attentes

Vous trouverez ci-dessous un tableau décrivant certaines de ces attentes. Regardez et notez ce qui vous plaît dans la liste, ce que vous changeriez et pourquoi. Utilisez les espaces vides pour y inscrire vos propres idées.

Domaine	Mentors	Mentorés
Relation de mentorat	Fournir de l'aide, offrir des suggestions et être une caisse de résonance pour les questions relatives aux objectifs et au développement de la carrière du mentoré.	Prendre l'initiative de conduire la relation et être responsable de votre propre développement et planification de carrière
Commentaires	Fournir un retour d'information ouvert - en étant honnête, sincère mais avec tact. Fournir un retour d'information sans jugement.	Fournissez un retour d'information sur la relation et soyez ouvert à recevoir un retour d'information. Assumez la responsabilité de donner suite au retour d'information si nécessaire.
Suggestions	Fournir des suggestions, des réflexions, des idées et des conseils sur les objectifs, les activités et les progrès.	Demandez des suggestions et des conseils dès le début de la relation. Lorsque des conseils sont donnés, écoutez le mentor, réfléchissez à ce qu'il a dit et appliquez ce qui vous semble le mieux. Faites part des résultats à votre mentor.
Partager	Évitez un état d'esprit déficient qui n'apporte pas de soutien. Découvrez ce que votre protégé sait faire, ce qui le passionne et ce sur quoi il travaille. Partagez ce qui vous a aidé dans votre parcours et qui pourrait lui être utile.	Apportez vos questions, vos confusions, vos préoccupations et vos problèmes en même temps que vos réussites, vos alternatives et vos nouvelles idées. N'ayez pas peur de partager le bon et le mauvais pour soutenir votre développement personnel.

Besoins	Répondez aux besoins exprimés du mieux que vous pouvez. N'offrez du minéral que lorsque c'est approprié. Ne pas évaluer, secourir ou critiquer.	Soyez clair sur ce dont vous avez besoin, si une activité ou des suggestions ne vous intéressent pas, dites-le. N'attendez pas de votre mentor qu'il sache tout, ou qu'il devine ce dont vous avez besoin.
----------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Activité 1.G - Réflexion

Avant de poursuivre, réfléchissez au type de règles et d'attentes que vous souhaitez mettre en place avec votre mentor. Utilisez les questions ci-dessous comme point de départ.

1. Qu'est-ce que j'attends de moi-même ?
2. Qu'est-ce que j'attends de mon mentor ?
3. Mes attentes sont-elles raisonnables ?
4. Comment saurai-je si l'accord de mentorat fonctionne ?
5. Quel est mon plan d'action si je sens que la relation ne fonctionne pas ?
6. Quelles sont les trois choses les plus importantes que je veux obtenir de cette relation ?

1.5 Exemple de convention de mentorat

Maintenant que vous avez réfléchi aux attentes que vous avez pour vous-même et votre mentor, il est temps d'apporter ces idées à votre première session et de créer un accord qui vous satisfasse tous les deux.

L'annexe 3 contient un exemple que vous pouvez utiliser. Remplissez-le avant votre session et demandez à votre mentor de faire de même, puis comparez vos réponses et faites une version finale avec vos accords. N'hésitez pas à adapter les sections en fonction de vos besoins !

Ce contrat est conclu entre le mentoré et ses mentors. Le mentoré et chaque mentor doivent remplir le formulaire individuellement, puis examiner et discuter ensemble les réponses de chacun pour parvenir à un accord. Le contrat doit être signé et daté par chaque mentoré et chaque mentor. Le mentoré est responsable de la conservation du contrat et de sa révision/mise à jour si nécessaire.

1.6 Conseils pour être un mentoré

Il peut souvent y avoir une hypothèse non déclarée selon laquelle être un mentor est actif tandis qu'être un mentoré est passif. Il est important de renverser cette idée pour soutenir la croissance entrepreneuriale. Un aspect important qui distingue les expériences de mentorat réussies de celles qui échouent est la responsabilité assumée par les mentorés. Les meilleures versions sont intentionnelles et ciblées. Elles créent l'attente et l'espace pour que les mentorés s'approprient leurs expériences au lieu de compter sur leurs mentors pour les "prendre sous leur aile".

Voici notre liste de conseils pour tirer le meilleur parti de votre accord de mentorat.

1. Animer la relation

Fixez des objectifs à revoir avec vos mentors, convenez du temps que chacun peut investir et suggérez comment vous aimeriez que la relation fonctionne. Il peut être inconfortable de diriger la relation au début, mais cela permettra de garder l'accent sur vos besoins.

2. Soyez prêt

Chaque fois que vous interagissez avec votre mentor de manière formelle, essayez d'avoir un plan. Arrivez toujours avec un ordre du jour et des questions pour vous assurer que la réunion est productive et soyez prêt à vous adapter si nécessaire.

3. Posez des questions curieuses

Bien que vous souhaitiez naturellement vous concentrer sur vous-même et votre projet pendant la plupart des sessions, n'oubliez pas que vous pouvez apprendre beaucoup en écoutant les expériences des autres. Maîtriser l'art de poser de bonnes questions est également une grande qualité de leadership.

4. Prendre des risques appropriés

Votre mentor s'engagera à vous faire progresser, il vous aidera à éliminer les obstacles et vous poussera à sortir de votre zone de confort. C'est souvent en sortant de votre zone de confort que le vrai travail se fait, alors essayez de vous permettre d'essayer de nouvelles choses et de relever de nouveaux défis.

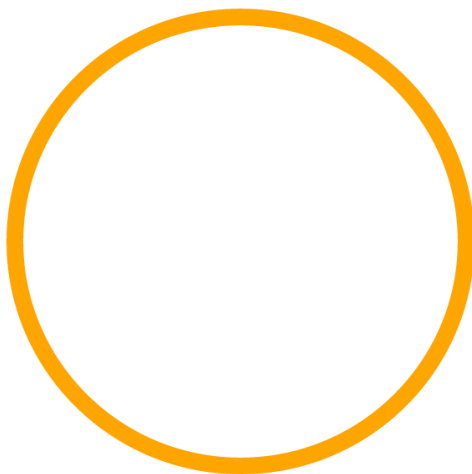
5. Respectez le temps de votre mentor.

Votre mentor a beaucoup de possibilités de vous aider, mais n'oubliez pas qu'il est probablement très occupé. Encore une fois, soyez respectueux de cela en prenant en compte ces conseils, en conduisant la relation et en étant intentionnel quant à votre croissance. N'oubliez pas de le prévenir suffisamment à l'avance si vous devez annuler ou reporter une séance et n'oubliez pas votre accord initial.

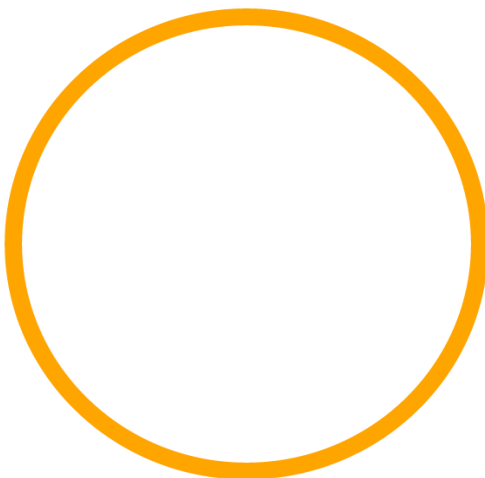
Activité 1.H Activité de réflexion

Revenez à cette page après vos premières séances pour vous aider à intégrer les conseils ci-dessus. Utilisez le cercle ci-dessous et disséquez-le pour représenter la totalité de votre temps de mentorat. Divisez-le en tranches en fonction du temps que vous consacrez à diverses activités et sujets. Ensuite, utilisez le deuxième cercle pour représenter la façon dont vous aimeriez passer votre temps - remarquez la différence et notez les changements que vous pouvez apporter pour que le cercle 1 ressemble davantage au cercle 2.

Cercle 1:

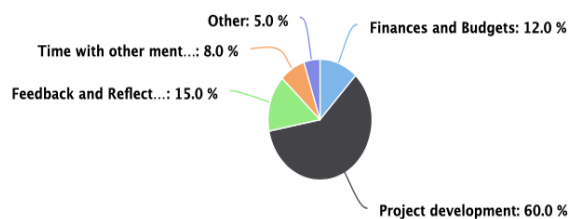


Cercle 2:

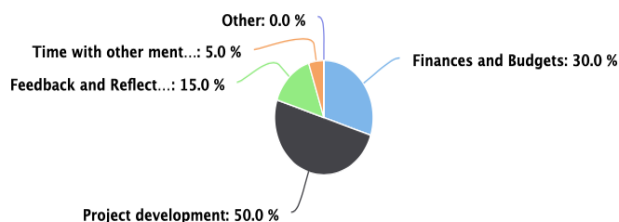


Exemples:

What I would like



At the moment



Module 1 : Questions de réflexion

1. Définissez en 3 mots votre relation mentorée-mentor.
2. Quelles étaient vos attentes au début du programme ? Sont-elles satisfaites pour l'instant ? Comment vous sentez-vous ?
3. Que signifie pour vous être un bon mentoré ?
4. Avez-vous le sentiment d'avoir pu communiquer suffisamment sur vos difficultés et vos points forts ?

Module 2. Développement de l'idée

Développer une idée n'est pas facile. On a souvent beaucoup d'idées potentielles en tête, mais il est difficile de les matérialiser en quelque chose de concret. Suivre un véritable parcours créatif peut aider à nourrir les idées et à cheminer sur une voie qui vise à définir son objectif et sa faisabilité.

Ce parcours peut être divisé en 3 phases :

- A. La définition
- B. Le développement
- C. La réalisation et la vérification.

Nous allons nous concentrer sur les deux premières phases.

Activité 2.A La définition

Cette phase commence par la naissance de l'idée et vise à répondre aux questions suivantes :

Quel est le but de cette idée ?	
Quels sont vos objectifs ?	
Quel est le contexte et qui sont vos utilisateurs potentiels ?	

Activité 2.B Le développement

Dans cette phase, l'idée est enrichie. En partant de l'identification des objectifs de l'idée, vous pouvez ensuite analyser le contexte et la communauté dans laquelle vous envisagez de la développer, ce qui vous permettra d'envisager l'idée de multiples façons différentes.

L'une des techniques les plus utiles est celle du remue-méninge, et l'analyse SWOT est un outil utile pour y parvenir.

Le brainstorming est une technique qui peut être utilisée aussi bien en groupe qu'individuellement, cependant la collaboration entre plusieurs personnes est souvent plus fructueuse. Cependant, avant d'arriver à l'analyse SWOT, nous vous suggérons de construire la description de votre idée en identifiant tous les mots-clés qui la représentent et qui sont cohérents avec ce qui a émergé dans la phase A.

Une fois l'idée ciblée, vous pouvez passer à l'analyse SWOT. Il existe plusieurs méthodes que vous pouvez utiliser pour réaliser votre analyse SWOT, mais l'outil le plus important de tous restera toujours votre état d'esprit. Pour faire une analyse SWOT, vous devrez avoir à la fois la curiosité typique de ceux qui font des recherches, et l'objectivité du technicien qui est capable d'analyser des données objectives.

Encadré 1 - Analyse SWOT

L'analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités et menaces) est un cadre utilisé pour évaluer la situation globale d'une entreprise et pour développer une réflexion stratégique. Les analyses SWOT tiennent compte des facteurs internes et externes, ainsi que du potentiel présent et futur.

En outre, grâce à elle, vous serez en mesure d'identifier à la fois les opportunités que vous pourriez exploiter et les menaces auxquelles vous pourriez devoir faire face. Ce qui rend une analyse SWOT particulièrement puissante, c'est la simplicité et l'immédiateté de la procédure.

SWOT ANALYSIS



Activité 2.C Faire avancer votre idée

ÉTAPE 1 : réunion de lancement

Une première réunion interne qui clarifie la nature stratégique des activités aux parties impliquées, afin d'assurer l'approbation de la direction et la collaboration de tous.

ÉTAPE 2 : travailler sur les points forts

Trouvez tous les aspects positifs de l'idée, tout ce qui la rend solide et innovante et qui la distingue des autres idées ou concurrents.

Questions d'orientation

En quoi l'idée excelle-t-elle ?	
Qu'est-ce qui rend l'idée unique ?	
Quelles sont ses meilleures qualités ?	
Quel est son impact social ?	
Qu'est-ce que notre public cible apprécie dans notre organisation ?	

Les points forts peuvent également être liés aux caractéristiques de l'équipe et de l'entrepreneur lui-même. Les forces représentent la raison pour laquelle les clients devraient choisir cette idée et pas une autre.

ÉTAPE 3 : travailler sur les points faibles

Les faiblesses de l'analyse SWOT concernent les initiatives internes qui ne fonctionnent pas aussi bien qu'elles le devraient. Il est bon d'analyser les forces avant les faiblesses pour tracer une ligne entre le succès et l'échec. L'identification des faiblesses internes fournit un point de départ pour améliorer vos idées.

Comme pour vos forces, vous pouvez vous poser plusieurs questions pour commencer à identifier vos faiblesses.

Questions d'orientation

Quelles initiatives sont peu performantes et pourquoi ?	
Qu'est-ce qui peut être amélioré ?	
Quelles ressources pourraient améliorer nos performances ?	

ÉTAPE 4

Après avoir analysé les forces et les faiblesses, vous pouvez vous poser une série de questions pour comprendre les opportunités et les menaces liées à l'idée que vous voulez réaliser.

Quelles ressources pouvons-nous utiliser pour améliorer les points faibles ?	
Y a-t-il des aspects du marché qui ne sont pas couverts par nos services ?	
Quels sont nos objectifs pour l'avenir ?	
Quels changements dans notre écosystème sont préoccupants ?	
Quelles sont les nouvelles tendances de notre écosystème à l'horizon ?	
Dans quels domaines la concurrence fait-elle mieux que nous ?	

L'analyse de la communauté dans laquelle vous allez développer votre idée est importante car elle vous permet de :

- Déterminer l'existence de projets ayant les mêmes buts ou de sujets qui ont développé des idées comme la vôtre
- S'assurer de l'existence de partenaires potentiels qui pourraient soutenir l'idée et son développement
- Identifier les problèmes présents dans l'environnement étudié et s'il existe déjà des solutions adoptées.

L'analyse de la communauté de référence dans laquelle vous souhaitez immerger votre projet peut enrichir et renforcer votre idée en contribuant à la rendre moins brute et plus cohérente par rapport à l'écosystème de référence.

Module 2 : Questions de réflexion

1. Avez-vous réussi à définir votre idée ? Pouvez-vous la partager avec nous ?
2. Quels sont les avantages de l'utilisation d'une analyse SWOT ?
3. L'analyse SWOT vous a-t-elle été utile ? Qu'en est-il ressorti ?

Module 3. Compétences difficiles

Grâce à cette partie du manuel, vous serez en mesure d'en savoir plus sur les deux :

- L'économie sociale, l'entrepreneuriat social et les entreprises sociales
- Les industries créatives et culturelles

Vous trouverez les principales informations sur ces deux sujets, et les exercices vous guideront pour en découvrir davantage sur ces sujets dans votre pays.

3.1 l'économie sociale et l'entrepreneuriat social

Qu'est-ce que l'économie sociale ?

L'économie sociale est l'économie qui vise à réaliser des bénéfices pour des personnes autres que les investisseurs ou les propriétaires.

L'économie sociale donne la priorité aux personnes, en produisant un impact positif sur les communautés locales et en poursuivant une cause sociale.¹

L'économie sociale englobe une série d'entités aux modèles d'entreprise et d'organisation différents. Elles opèrent horizontalement dans une grande variété de secteurs économiques.²

Qu'est-ce qu'une entreprise sociale ?

La définition la plus actualisée de l'entreprise sociale est donnée par le Plan d'action pour l'économie sociale :

"Les entreprises sociales fonctionnent en fournissant des biens et des services pour le marché d'une manière entrepreneuriale et souvent innovante, ayant des objectifs sociaux et/ou environnementaux comme raison de leur activité commerciale. Les bénéfices sont réinvestis en vue d'atteindre leur objectif sociétal. Leur mode d'organisation et de propriété suit également des principes démocratiques ou participatifs ou se concentre sur le progrès social. Les entreprises sociales adoptent une variété de formes juridiques en fonction du contexte national". L'économie sociale est constituée d'une grande diversité

¹ Commission européenne, L'économie sociale dans l'UE. https://ec.europa.eu/growth/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu_it

² Commission européenne, Plan d'action pour l'économie sociale. <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1537&langId=en>

d'entreprises et d'organisations telles que les coopératives, les mutuelles, les associations, les fondations et les entreprises sociales, entre autres formes qui peuvent être spécifiques à chaque pays.³

Pourquoi l'économie sociale est-elle importante ?

L'économie sociale et les entreprises sociales sont très importantes pour l'économie européenne et le progrès social car elles :

- Créent de la croissance économique
- Favorisent l'inclusion sociale et professionnelle, y compris, mais pas exclusivement, pour les groupes défavorisés
- Fournissent des emplois de qualité, favorisent l'égalité des chances et l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée
- Promouvoir une économie durable, tant d'un point de vue économique que social et environnemental.
- Favoriser l'inclusion active des travailleurs et des communautés
- Compléter les actions de l'État et de l'économie "classique".
- Donnent un nouvel élan aux secteurs et zones exclus ou défavorisés
- Sont plus résilientes en temps de crise (elles l'ont montré lors de la pandémie de COVID-19 et de la transition verte et numérique).

Défis liés à l'économie sociale

Les entreprises sociales sont confrontées à de nombreux défis de nature différente, les plus pertinents étant :

- Pas de définition commune ni de cadre juridique dans tous les Etats membres. Chaque pays a son propre cadre juridique et sa propre définition
- Manque d'accès au financement, aux fonds et aux marchés.
- Manque d'accès au renforcement des capacités, à la formation et aux outils numériques appropriés.
- Manque de reconnaissance et de sensibilisation au niveau local, national et européen.

³ Site web de Social economy Europe. <https://www.socialeconomy.eu.org/>

Activité 3.A Entreprise sociale et entreprise traditionnelle

Avec cette activité, nous aimerions que vous compariez une "entreprise traditionnelle" avec une entreprise sociale. Veuillez choisir une entreprise traditionnelle et une entreprise sociale et remplir le tableau ci-dessous.

Cela vous aidera à comprendre les principales différences et les avantages qu'offre une entreprise sociale d'un point de vue économique, social et/ou environnemental.

	Entreprise traditionnelle	Entreprise sociale
Quelle est la mission ?		
Statut juridique		
Service/produit offert		
Consommateurs visés		
Comment le profit est-il utilisé ?		

Comment l'entreprise est-elle gérée ?		
Y a-t-il un impact social et/ou environnemental positif ? Si oui, lequel ?		
Quelle est l'innovation proposée ?		
La communauté est-elle impliquée ?		

Activité 3.B En savoir plus sur l'économie sociale dans votre pays

Remplissez le tableau ci-dessous pour en savoir plus sur l'économie sociale dans votre pays. Cela vous aidera à mieux comprendre l'environnement de l'économie sociale et la manière dont les entreprises sociales travaillent et agissent dans votre pays.

Si vous souhaitez en savoir plus sur l'économie sociale et les entreprises sociales dans votre pays, la Commission européenne a publié des rapports nationaux pour chaque État membre de l'UE sur l'état d'avancement de l'économie sociale dans chaque pays. Vous pouvez accéder au rapport de votre pays en cliquant [ICI](#).

Trouvez quelques informations sur l'économie sociale dans votre pays concernant...	Écrivez ici vos notes
... ses racines et ses traditions : l'économie sociale fait-elle partie de votre histoire et de vos traditions ?	
... son cadre juridique actuel : existe-t-il un cadre juridique définissant l'économie sociale ? Comment une entreprise sociale est-elle définie dans votre pays ? A-t-elle une forme juridique ?	
... les types d'organisations de l'économie sociale présents dans votre pays (associations, fondations, mutuelles, entreprises sociales, etc.) Existe-t-il un registre national ?	
... le cadre fiscal et l'accès au financement.	
... le domaine dans lequel l'économie sociale est principalement active dans votre pays.	

... l'existence d'acteurs de l'économie sociale, tels que les réseaux de l'économie sociale, les organisations nationales de l'économie sociale, les institutions, etc.	
... l'existence de parcours et d'outils d'éducation, de formation et de développement des compétences liés à l'économie sociale et à l'entrepreneuriat social qui existent dans votre pays ?	

3.2 Comprendre les industries créatives et culturelles et leurs avantages pour les communautés

Que sont les ICC ?

L'UNESCO définit les industries créatives et culturelles comme "les secteurs d'activité organisés qui ont pour objectif principal la production ou la reproduction, la promotion, la distribution ou la commercialisation de biens, de services et d'activités dont le contenu a des origines culturelles, artistiques ou patrimoniales".⁴

Pourquoi le secteur est-il important ?

La Commission européenne déclare que "les secteurs culturels et créatifs sont importants pour assurer le développement continu des sociétés et sont au cœur de l'économie créative. À forte intensité de connaissances et fondés sur la créativité et le talent individuels, ils génèrent une richesse économique considérable. Plus important encore, ils sont essentiels à un sentiment partagé d'identité, de culture et de valeurs européennes. En termes économiques, elles affichent une croissance supérieure à la moyenne et créent des emplois - notamment pour les jeunes - tout en renforçant la cohésion sociale."⁵

⁴ UNESCO, Qu'entendons-nous par industries culturelles et créatives ?,

<https://en.unesco.org/creativity/sites/creativity/files/digital-library/What%20Do%20We%20Mean%20by%20CCI.PDF>

⁵ Commission européenne, secteur culturel et créatif, <https://ec.europa.eu/culture/sectors/cultural-and-creative-sectors>

Activité 3.C L'impact du secteur des ICC dans votre pays

Recherchez les tendances et les statistiques actuelles sur le secteur des ICC dans votre pays et remplissez le tableau ci-dessous. Cela vous aidera à avoir une vue d'ensemble du secteur de la création dans votre pays ainsi que des développements futurs possibles.

Vous pouvez rechercher ces informations sur le site web [d'Eurostat](http://ec.europa.eu/eurostat) ou sur le site web des statistiques nationales.

Trouvez des informations sur...	Vos notes
Combien de CCI existent dans votre pays ?	
Quel pourcentage les ICC représentent-elles dans l'environnement commercial global de votre pays ?	
Quelle est la contribution des ICC au PIB de votre pays ?	
Quel est le domaine le plus courant dans lequel les ICC sont présentes dans votre pays ?	
Dans quelle mesure la communauté et les citoyens sont-ils engagés grâce aux ICC ?	

Activité 3.D Les défis du secteur des ICC dans votre pays

Pouvez-vous identifier cinq des principaux défis auxquels les ICC sont confrontées dans votre pays ?

Pourriez-vous imaginer une solution possible à un, plusieurs ou tous ces défis ?

Activité 3.E Comment les ICC peuvent-elles bénéficier à la communauté ?

Les ICC ont un grand impact social positif dans la communauté dans laquelle ils agissent. L'art et la culture renforcent les relations sociales et l'identité.

Dans l'activité suivante, nous vous proposons d'essayer d'identifier 3 domaines, puis pour chaque domaine une ICC et les bénéfices qu'elle apporte à la société.

Domaine	CCI et description du produit et du service offerts	Avantages pour la société
Par exemple, théâtre, musée, musique, danse, peinture, etc.	Par exemple, un musée d'art contemporain qui propose également des ateliers pour les enfants et les personnes âgées.	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer le sentiment d'identité au sein de la communauté, développer la fierté et l'appartenance. - Rapproche les personnes vulnérables de l'art, développe la créativité et l'imagination. Dans le cas des personnes âgées, il prévient l'exclusion et la solitude

Module 4 : Questions de réflexion

1. Donnez une brève définition de l'économie sociale.
2. Qu'avez-vous appris sur les entreprises sociales dans votre pays ?
3. Qu'avez-vous appris sur les CCI dans votre pays ?
4. Comment les ICC peuvent-elles bénéficier à votre communauté ?

Module 4. Soft Skills

Toute personne aspirant à devenir un entrepreneur social doit posséder un ensemble de compétences non techniques qu'il convient de consolider. Il est donc nécessaire de prendre suffisamment de temps pour se concentrer sur leur développement. Parmi ces soft skills, certaines sont particulièrement importantes dans le domaine de l'entrepreneuriat social :

- La motivation et la résilience.
- La constitution d'une équipe
- L'implication de la communauté.

Que sont les compétences non techniques et pourquoi sont-elles si importantes ?

Selon Perreault (2004), les soft skills sont "une qualité personnelle, un attribut ou un niveau d'engagement d'une personne qui distingue des individus ayant les mêmes compétences et les mêmes expériences." ⁶

Les compétences générales sont un ensemble de compétences personnelles comprenant les compétences ci-dessus et d'autres telles que la communication et la résolution de problèmes, la capacité à travailler en équipe et la capacité d'écoute, et toutes ces compétences doivent être pratiquées en permanence. On insiste souvent sur le rôle des compétences physiques dans l'employabilité. Les compétences non techniques sont indispensables pour s'améliorer en tant que professionnels et aider les entrepreneurs sociaux à faire aboutir leurs projets.

En bref, grâce aux compétences non techniques, un entrepreneur peut mieux travailler avec les autres, et les compétences non techniques peuvent contribuer à améliorer la productivité et à faciliter les réalisations.

4.1 Comprendre la motivation et la résilience dans l'esprit d'entreprise

Le développement des compétences non techniques nécessite une motivation personnelle pour apprendre et soutenir l'interaction personnelle avec les autres, ce qui est nécessaire pour favoriser le développement entrepreneurial.

Le cadre européen des compétences pour l'esprit d'entreprise (EntreComp)⁷ aborde l'esprit d'entreprise comme une compétence essentielle à développer dans le contexte européen. Dans ce cadre, la compétence entrepreneuriale est divisée en 3 domaines : Idées-Opportunités, Ressources et Actions. Chacun de ces domaines est ensuite divisé en plusieurs compétences, l'une d'entre elles étant la motivation.

⁶ Perreault, H. (2004). *Les éducateurs en affaires peuvent jouer un rôle de premier plan dans l'éducation du caractère*. Business Education Forum, 59(1), 23-24.

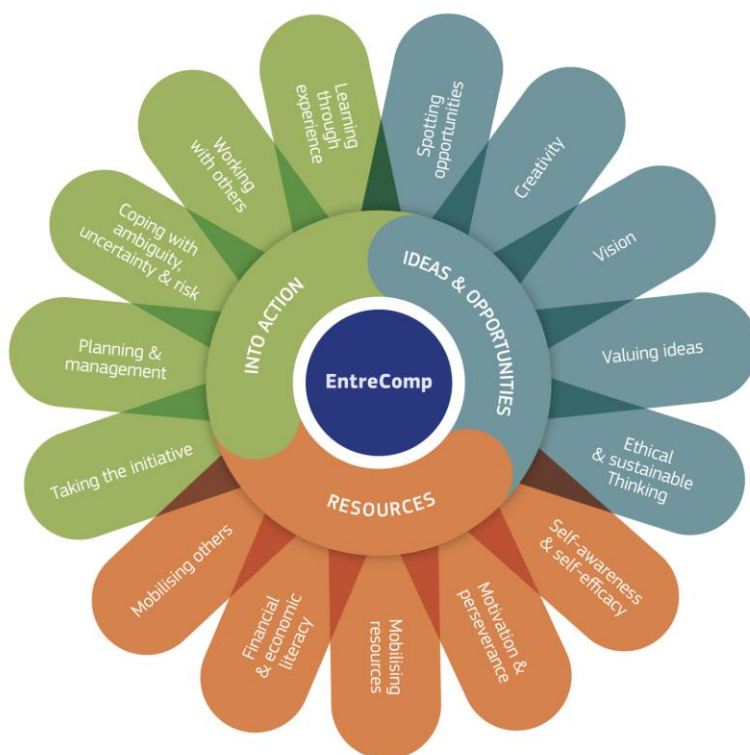
⁷ EntreComp : Le cadre de référence des compétences en matière d'entrepreneuriat. Dépôt des publications du CCR (2016) : <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC101581>

EntreComp

EntreComp : le cadre européen des compétences entrepreneuriales est un cadre de référence pour expliquer ce que l'on entend par esprit d'entreprise.

EntreComp offre une description complète des connaissances, des aptitudes et des attitudes dont les gens ont besoin pour avoir l'esprit d'entreprise et créer de la valeur financière, culturelle ou sociale pour les autres.

EntreComp est un cadre de référence commun qui identifie 15 compétences dans trois domaines clés qui décrivent ce que signifie l'esprit d'entreprise.⁸



Si nous extrayons les propositions de ce cadre concernant la motivation et la persévérance ou la résilience, nous pouvons affirmer que les entrepreneurs sociaux, dans notre cas dans l'industrie culturelle et créative, doivent se concentrer sur la réalisation de leurs objectifs et la création de valeur pour le reste de la société.

⁸ <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1317&langId=en>

La motivation sera plus grande si leur parcours commence par l'identification de leurs passions et la concentration et le maintien de leurs intérêts sans abandonner face aux problèmes et aux éventuels revers qui peuvent survenir.

L'importance de la motivation en tant que compétence de base pour un entrepreneur social réside dans le fait que le lancement d'un tel projet nécessite, entre autres, des connaissances en matière de bureaucratie et de finances, ce qui prend du temps à apprendre, et il peut également s'écouler beaucoup de temps avant de commencer à voir des résultats positifs après le lancement d'une entreprise sociale.

Les entrepreneurs sociaux doivent être préparés aux difficultés et aux moments difficiles qui peuvent se présenter à eux, en particulier dans le domaine culturel, comme on l'a vu avec l'impact que COVID-19 a eu sur le secteur. La résilience est donc une caractéristique fondamentale de tout bon entrepreneur social.

Activité 4.A Mon tableau de vision


Un "vision board" est un puissant outil de visualisation qui permet de représenter visuellement les objectifs, les rêves et les buts d'une personne. Il peut s'agir d'un excellent moyen de se motiver lors de l'élaboration d'un projet entrepreneurial, ainsi que de mettre la créativité en pratique.

Il s'agit d'un tableau sur lequel, sous forme de collage, les objectifs (dans ce cas au niveau professionnel) sont capturés. Il est créé avec des images, des photos, des coupures de magazines ou tout ce qui représente votre objectif.


Les tableaux de vision trouvent leurs racines dans les neurosciences, car les experts affirment que le cerveau accorde plus de valeur aux images qu'aux mots écrits, et que plus vous regardez ces images, plus vous êtes motivé pour travailler à leur réalisation.

Cette activité consiste donc à réaliser votre propre tableau de vision. Il peut être réalisée en ligne (via, par exemple, [VisionBoard](#), [PicMonkey](#) ou [Canva](#)) ou manuellement, ce qui est notre recommandation, car les arts et l'artisanat développent la créativité et l'imagination ainsi que la concentration, la patience et la persévérance. Ils augmentent l'estime de soi, la confiance en soi et l'amélioration de soi, alors que l'utilisation d'applications ou d'outils en ligne peut être plus distrayante et, en fait, des recherches associent l'abus d'écran à des problèmes de concentration.


Prenez le temps de bien réfléchir à ce que vous avez en tête, à la nature de votre projet d'entrepreneuriat, à ce que vous voulez réaliser avec votre entreprise sociale, à l'impact que vous voulez qu'elle ait sur la société... et lancez-vous !




Qu'avez-vous en tête ?



En quoi consistera votre projet entrepreneurial ?

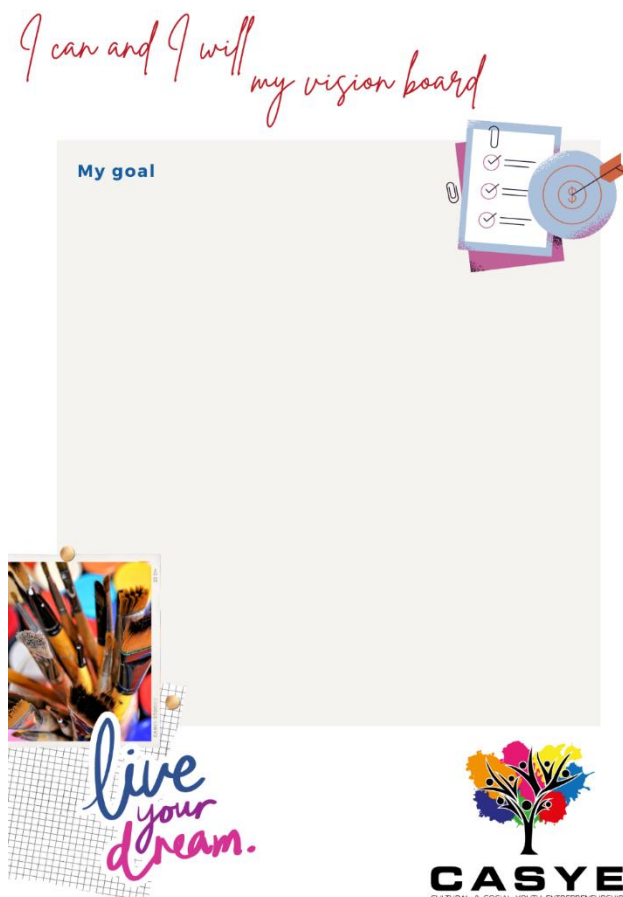


Que voulez-vous réaliser avec votre entreprise sociale ?



Quel impact voulez-vous que votre entreprise sociale ait sur la société ?

Dans [ce lien](#), vous pouvez voir des exemples de tableaux de vision, et ci-dessous, un exemple de modèle pour commencer à créer votre propre tableau de vision, mais gardez à l'esprit que chaque tableau de vision doit être très personnel ou il n'atteindra pas son objectif.



4.2 Constituer une équipe

Un entrepreneur social doit être conscient de l'importance de créer une équipe équilibrée pour son projet, où les compétences de toute l'équipe se complètent. Une bonne équipe doit être composée de personnes ayant des compétences et des connaissances différentes, qui peuvent s'entraider et remplir différents rôles au sein du projet afin de garantir que tous les fronts sont couverts et que le travail peut avancer. Il est également essentiel que chaque membre de l'équipe soit conscient de son rôle, le remplisse et participe activement à la gestion de l'entreprise sociale.

Savoir constituer une bonne équipe est la meilleure formule pour augmenter les chances de succès. Et lié à l'importance de la motivation et de la résilience, le fait que toute l'équipe s'engage pleinement dans le projet et dans la réalisation de ses objectifs, qu'elle croit en ce qu'elle fait et aux effets positifs qu'elle aura non seulement sur le plan personnel mais aussi sur la société, sont des facteurs indispensables dans le domaine de l'entrepreneuriat social.

Dans un projet d'entrepreneuriat social, la confiance entre les membres de l'équipe est importante pour son bon fonctionnement, et le processus de prise de décision collective est vital, c'est-à-dire la prise de décision par un groupe et non par un seul individu.

Cette approche collective et inclusive présente de nombreux avantages et constitue un bon moyen d'exploiter les talents de l'ensemble de l'équipe au profit de l'organisation, ainsi que d'encourager la participation de chacun, d'établir un consensus et de favoriser la créativité.

Activité 4.B Mon équipe

Effectuez une activité de réflexion et de connaissance de soi pour connaître votre point de départ et identifier vos forces et vos faiblesses, pour savoir quels rôles vous pouvez remplir et ceux que vous devez remplir avec l'aide d'une équipe. De cette manière, vous apprendrez à vous connaître et, en même temps, vous serez en mesure de mettre en place une équipe de travail efficace.

Y a-t-il un sujet sur lequel vous semblez en savoir beaucoup ? Et les autres membres de votre équipe ?	
Sur quoi les gens vous demandent-ils des conseils (à vous et à votre équipe) ?	
Dans quel domaine les gens vous demandent-ils généralement de l'aide (ainsi qu'à votre équipe) ?	
Si vous deviez enseigner quelque chose, qu'est-ce que vous enseigneriez ? Et aux autres membres de votre équipe ?	
Que pouvez-vous (et votre équipe) faire mieux que les autres ?	

Quels atouts (connaissances, compétences, expérience) avez-vous dans votre équipe ?	
Quelles sont les ressources (humaines, financières, expertise) dont vous et votre équipe manquez ?	

4.3 Impliquer et faire participer la communauté

Lorsqu'il s'agit d'entrepreneuriat social, un autre concept que nous ne devons pas perdre de vue est le réseautage. Il permet d'élargir ses contacts, de se tenir au courant des opportunités dans son domaine et de connaître les derniers développements et tendances dans le domaine dans lequel on opère, ainsi que d'être conscient de la possibilité de construire des partenariats gagnant-gagnant qui permettent d'aller plus loin, et d'identifier plus facilement ses concurrents et la manière d'obtenir un avantage concurrentiel sur eux.

Fondamentalement, il s'agit d'échanger des informations, des connaissances et des opportunités avec d'autres personnes ou organisations avec lesquelles nous avons un intérêt particulier en commun et avec lesquelles nous pouvons potentiellement collaborer à un moment donné.

Pour augmenter les chances de succès, il est important de tenir compte de la valeur de la mise en réseau au sein de l'environnement dans lequel nous sommes le plus actifs, car cela constituera un atout supplémentaire lorsqu'il s'agira d'établir des relations et une confiance, et donc d'impliquer notre communauté.

En particulier dans la phase de création et de démarrage de l'entreprise sociale, il est important de se mettre en réseau avec d'autres entrepreneurs. Cela sera utile pour obtenir des conseils et un soutien, mais aussi pour étendre son influence.

Activité 4.C Ma communauté

Pour obtenir un impact social positif, il est essentiel d'être en contact permanent avec la communauté et de disposer d'informations de première main et actualisées sur les besoins de la communauté et sur la manière dont votre entreprise sociale peut répondre à ces besoins.

Faites une activité de recherche dans votre communauté, analysez les professionnels, les entreprises et les organisations que vous connaissez et qui sont déjà sur votre radar, car vous n'y avez peut-être pas

prêté suffisamment attention. Une fois la première étape d'identification terminée, il est temps de dresser des listes complètes sur les points suivants :

Acteurs, professionnels, entreprises et organisations susceptibles de collaborer avec vous et/ou de vous soutenir	
Vos concurrents (potentiels)	
Vos clients (potentiels)	
Vos fournisseurs (potentiels)	
Les autorités publiques avec lesquelles vous pouvez travailler	
Support organisations, training programmes, financial institutions, etc.	

Module 4 : Questions de réflexion

1. Que signifie pour vous la motivation ? Vous sentez-vous motivé lorsque vous pensez à votre idée d'entreprise en devenir ?
2. Avez-vous identifié les compétences de tous les membres de votre équipe ? Qu'est-ce qui manque ?
3. Avez-vous maintenant le sentiment d'en savoir suffisamment sur votre écosystème et votre communauté ?

Module 5. Démarrage

Dans cette partie du manuel, vous trouverez des exercices qui vous guideront à travers une série de choix pratiques que vous devrez faire lorsque vous déciderez de créer votre entreprise sociale. Ces exercices vous aideront donc dans la phase de lancement de l'entreprise sociale.

Les activités seront liées à :

- Le financement
- Formes juridiques
- Utilisation du numérique
- Durabilité et impact.

5.1 Collecte de fonds et formulaires juridiques

Activité 5.A Collecte de fonds

Il existe de nombreuses formes différentes pour financer une entreprise sociale. Essayez de trouver la définition des formes énumérées ci-dessous et, le cas échéant, quelques réalités qui offrent ces services dans votre pays. Ensuite, pour chacune d'entre elles, essayez d'identifier les avantages et les inconvénients.

Type de financement	Définition	Pour	Contre
Ressources propres			
Le résultat de leur activité économique : les ventes de leurs produits/services			
Adhésions/cotisations			
Le capital social			

Prêts et microfinance			
Subventions			
Autres financements publics (locaux, régionaux, nationaux et européens)			
Dons et parrainages			

Activité 5.B Formes juridiques

Pour cette partie, nous vous suggérons de commencer à explorer les formes juridiques existantes possibles pour une entreprise sociale dans votre pays. Au niveau de l'UE, les formes les plus courantes d'organisations de l'économie sociale sont les associations sans but lucratif, les coopératives, les mutuelles, les associations et fondations et les entreprises sociales.⁹

"Social economy" mainly refers to:



cooperatives



**mutual benefit
societies**



associations
(including charities)



foundations



**social
enterprises**

10

⁹ https://ec.europa.eu/growth/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu_it

¹⁰ Fiche d'information sur le plan d'action pour l'économie sociale :
<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1537&langId=en>

Vous devez rechercher les formes d'entreprises sociales et d'organisations de l'économie sociale qui existent dans votre pays. Pour chaque forme, il est important de comprendre les avantages et les défis afin de décider laquelle vous convient le mieux, à vous et à votre idée. Pour ce faire, utilisez le tableau ci-dessous.

Une fois encore, vous pouvez consulter les rapports nationaux sur l'économie sociale produits par la Commission européenne en cliquant [ICI](#).

Formes juridiques existantes pour les entreprises sociales dans votre coopérative	Avantages	Défis

5.2 L'économie sociale a besoin de compétences numériques

Chaque entrepreneur social devrait posséder certaines compétences numériques qui lui permettront de créer une entreprise sociale. Néanmoins, d'autres compétences numériques peuvent également être nécessaires pour créer et développer l'entreprise. Nous vous suggérons de dresser une liste des compétences numériques nécessaires pour créer et gérer l'entreprise et, une fois cette liste terminée, vous comprendrez ce que vous possédez déjà et ce dont vous avez besoin. Pour les compétences que vous ne possédez pas encore, vous pouvez essayer de trouver des moyens de les développer ou de contacter une personne de votre équipe qui les possède déjà. NB. Les compétences numériques peuvent être très larges, elles peuvent inclure les médias sociaux, le développement et le codage web, l'administration en ligne, le marketing, etc.

Vous pouvez utiliser le tableau ci-dessous pour réaliser cette activité.

Les compétences numériques dont vous avez besoin pour développer et gérer votre entreprise sociale	Possédez-vous déjà cette compétence ?	Si ce n'est pas le cas, quelqu'un de votre équipe le possède-t-il ?	Comment pouvez-vous acquérir cette compétence ?

5.3 Impact et durabilité

Ces dernières années, le monde des affaires a manifesté un intérêt croissant pour la question de la mesure de l'impact social et de la durabilité. Les entreprises sociales d'abord, puis les entreprises à but lucratif ensuite, ont compris l'importance de comprendre et de mesurer la valeur sociale créée, non seulement pour rendre compte de leurs résultats aux parties prenantes, mais aussi pour revoir leurs actions et leurs stratégies sur la base de ce qui a été appris.

La mesure de l'impact social pour les organisations sociales et sans but lucratif est une activité obligatoire essentielle. En effet, ces organisations, pour perdurer dans le temps, doivent nécessairement donner des preuves publiques de l'impact généré, tant pour être en conformité avec leurs prêteurs que pour rendre compte de leur travail aux futurs investisseurs et bénéficiaires.

En général, la mesure de l'impact social est utile pour votre organisation, tant pour comprendre votre propre modèle logique que pour analyser et redéfinir les activités et les objectifs internes. Ces derniers sont nécessaires pour informer toutes les parties prenantes concernées, internes et externes, du changement qui a eu lieu (ou attendu).

Selon la Commission européenne (2012), pour qu'une mesure d'impact social soit efficace, elle doit être :

- Pertinente : relative aux résultats qu'elle mesure et en découlant.
- Utile : pour satisfaire les besoins des deux parties intéressées, tant internes qu'externes
- Simple : pour la manière dont la mesure est menée et présentée
- Naturelle : dérivant du flux normal des activités dans le sens des résultats
- Certaine : pour la façon dont la mesure est obtenue et présentée
- Comprise et acceptée : par toutes les parties intéressées
- Transparente et bien expliquée : de manière à ce que la méthode de mesure et son rapport avec les services et les résultats concernés soient clairs.
- Fondée sur des preuves : de sorte qu'elle puisse être vérifiée, validée et qu'elle constitue la base d'une amélioration continue.

La nécessité de se concentrer sur l'impact des entreprises sociales découle du passage d'un modèle d'État-providence à un modèle de société de bien-être (ou "civile"), au sein duquel le troisième secteur - un acteur fondamental du nouveau modèle de bien-être - subit lui-même une transformation - de la redistribution à la production. Cela implique une manière différente de récupérer les sources de financement et entraîne des conséquences sur la nécessité de mettre en place des outils mesurant l'impact de sa propre action.

Il existe 7 dimensions pour mesurer l'impact des entreprises sociales :

1. La durabilité économique
2. Promotion de l'esprit d'entreprise
3. Démocratie et gouvernance inclusive
4. Participation des travailleurs
5. Résilience professionnelle
6. Relations avec les communautés et les territoires
7. Effets sur les politiques publiques.

Module 5 : Questions de réflexion

1. Avez-vous maintenant le sentiment d'avoir une vision plus claire des formes juridiques possibles pour une entreprise sociale dans votre pays ?
2. Avez-vous choisi la forme qui convient le mieux à votre idée ?
3. Avez-vous identifié les sources de financement possibles que vous pourriez utiliser ? 4.
4. Avez-vous maintenant un aperçu clair des compétences numériques que vous possédez déjà et de celles qui vous manquent encore ?

Conclusion

L'objectif de cet e-book est de fournir au mentoré les conseils et les outils nécessaires pour commencer son voyage dans l'entrepreneuriat culturel et social et de lui faire vivre l'expérience d'avoir un mentor en cours de route. Même si vous avez atteint la fin du livre, les activités et les informations sont garanties pour continuer à soutenir votre travail à l'avenir.

Au fur et à mesure de votre développement, vous pourrez utiliser ou partager certaines idées de ce livre avec vos propres mentorés ou vos collègues. Les secteurs culturels et créatifs revêtent une importance constante pour le développement des sociétés et sont au cœur de l'économie créative. Fondées sur la connaissance, la créativité et le talent, les ICC génèrent une richesse économique considérable et permettent la mobilité sociale. En poursuivant votre parcours, en utilisant les astuces et les connaissances acquises, et en les partageant avec d'autres en cours de route, vous pouvez aider d'autres jeunes à acquérir les connaissances nécessaires pour réussir dans ce secteur.

Vous trouverez d'autres aides et informations par les canaux suivants :

Website: <https://casyeproject.eu/>

Facebook: Diesis Network

Twitter: @Diesiseu

Annexes

Annex 1 - Évaluation intermédiaire

NB. Cette évaluation peut être imprimée et distribuée, elle peut être faite en ligne via un outil d'évaluation en ligne (tel que Google Form ou Survey Monkey) ou peut également être faite oralement pendant une session de mentorat.

Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, les évaluations souhaitent faire savoir à votre mentor comment se déroule le programme, ce que vous avez appris, et comment vous vous sentez par rapport à cette expérience en général.

Partie 1 : Avant le mentorat : Approche du mentorat et établissement de la relation

1. Définissez en 3 mots votre relation mentee-mentor.

2. Quelles étaient vos attentes au début du programme ? Sont-elles satisfaites pour l'instant ? Comment vous sentez-vous ?

3. Que signifie pour vous être un bon mentoré ?

4. Avez-vous le sentiment d'avoir pu communiquer suffisamment sur vos difficultés et vos points forts ?

Partie 2 : Développement des idées

1. Avez-vous réussi à définir votre idée ? Pouvez-vous la partager avec nous ?

2. Quels sont les avantages de l'utilisation d'une analyse SWOT ?

3. L'analyse SWOT vous a-t-elle été utile ? Qu'en est-il ressorti ?

Annex 2 - Évaluation finale

NB. Cette évaluation peut être imprimée et distribuée, elle peut être faite en ligne via un outil d'évaluation en ligne (tel que Google Form ou Survey Monkey) ou peut également être faite oralement pendant une session de mentorat.

Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, les évaluations souhaitent faire savoir à votre mentor comment se déroule le programme, ce que vous avez appris, et comment vous vous sentez par rapport à cette expérience en général.

Partie 1 : Compétences techniques

1. Donnez une brève définition de l'économie sociale.
2. Qu'avez-vous appris sur les entreprises sociales dans votre pays ?
3. Qu'avez-vous appris sur les CCI dans votre pays ?
4. Comment les ICC peuvent-elles bénéficier à votre communauté ?

Partie 2: Soft skills

1. Que signifie pour vous la motivation ? Vous sentez-vous motivé lorsque vous pensez à votre idée d'entreprise en devenir ?
2. Avez-vous identifié les compétences de tous les membres de votre équipe ? Qu'est-ce qui manque ?

3. Avez-vous maintenant le sentiment d'en savoir suffisamment sur votre écosystème et votre communauté ?

Partie 3 : Démarrage


1. Avez-vous maintenant le sentiment d'avoir une vision plus claire des formes juridiques possibles pour une entreprise sociale dans votre pays ?

2. Avez-vous choisi la forme qui convient le mieux à votre idée ?

3. Avez-vous identifié les sources de financement possibles que vous pourriez utiliser ? 4.

4. Avez-vous maintenant une vision claire des compétences numériques que vous possédez déjà et de celles qui vous manquent encore ?

Annex 3 - Mentoring contract



CASYE
CULTURAL & SOCIAL YOUTH ENTREPRENEURSHIP

Mentoring agreement

Confidentiality: We will honour our personal and professional confidences, and we will at all times seek to maintain a relationship built on mutual trust, respect, and confidentiality.

Duration of relationship:

Duration of meetings:

Frequency of meetings:

Method of meetings: Face-to-face / Virtual / Phone / Mix

Method of cancellation:

Notice of cancellation:

Progress report frequency:

Objectives and responsibilities of the mentee:

Objectives and responsibilities of the mentor:

Mentees signature and date:

Mentors signature and date:

Annex 4 – Questions de réflexion supplémentaires

Vous trouverez ici des questions de réflexion individuelles que vous pourrez utiliser lorsque vous vous lancerez dans votre aventure entrepreneuriale. Elles sont regroupées en différents domaines et peuvent être utilisées dans le cadre de vos séances de mentorat ou pour votre réflexion personnelle.

Questions d'auto-réflexion

Si cette journée était un livre, quel titre lui donnerais-je ?

Qu'est-ce qui va bien ? Qu'est-ce qui crée cela ?

Qu'est-ce qui représente un défi ? Qu'est-ce qui en est à l'origine ?

Quelles sont les forces que je remarque chez moi ?

Quels sont les points forts que je remarque chez les autres ?

Qui sont les 3-5 personnes que j'admire le plus au monde ? Qu'est-ce que j'admire le plus chez elles ?

Si mon magazine préféré me demandait d'écrire un article sur moi dans un an, quel serait le sujet de cet article ?

Réflexion sur les réalisations

Gardez une liste de ce que vous avez fait pour pouvoir réfléchir à ce que vous avez accompli chaque jour/semaine.

Quelles sont les 5 à 10 réalisations dont je suis fier ?

Horizon-scanning

Quelle est l'idée la plus scandaleuse que j'ai entendue la semaine dernière ? Qu'est-ce que j'aime dans cette idée ?

Imaginez ce qui se passerait si...

Pratique

Quelle est l'action spécifique à laquelle je m'engage ?

Si l'on m'accordait une heure de plus par jour et que l'on répondait à tous mes besoins fondamentaux (p. ex. dormir, manger), comment la dépenserais-je ?

Quelles sont les petites actions qui, si je les intégrais à ma routine quotidienne, feraient une différence positive ?

Sources and extra reading

- <https://hbr.org/2016/01/want-to-be-an-outstanding-leader-keep-a-journal>
- <https://hbr.org/2017/07/the-more-senior-your-job-title-the-more-you-need-to-keep-a-journal>
- <https://www.thnk.org/insights/journaling-for-leaders/>
- <https://www.forbes.com/sites/hennainam/2017/04/02/to-be-an-effective-leader-keep-a-leadership-journal/#794b54133b4d>
- <https://www.fastcompany.com/90423383/the-benefits-of-journaling-for-leaders>
- https://www.huffpost.com/entry/25-journaling-prompts-to- b_9492698?guccounter=1