



**CASYE**  
CULTURAL & SOCIAL YOUTH ENTREPRENEURSHIP

# GUIDE EXERCICES

103



Cofinancé par  
l'Union européenne



diesis  
network



Fondazione  
Trulza



### **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

<b>Module 1. Avant le mentorat .....</b>	<b>4</b>
Activité 1.A Qu'est-ce qui vous influence ?.....	4
Activité 1.B Pitch élévateur .....	4
Activité 1.C Arts.....	4
Activité 1.D Discours TED.....	4
Activité 1.E La communication est une tâche à double sens .....	5
Activité 1.F Définir les attentes .....	6
Activité 1.G - Réflexion .....	7
Activité 1.H Activité de réflexion.....	8
<b>Module 1: Questions de réflexion.....</b>	<b>9</b>
<b>Module 2. Développement de l'idée.....</b>	<b>10</b>
Activité 2.A La définition.....	10
Activité 2.B Le développement.....	11
Activité 2.C Faire avancer votre idée .....	12
<b>Module 2 : Questions de réflexion.....</b>	<b>15</b>
<b>Module 3. Hard skills .....</b>	<b>16</b>
Activité 3.A Entreprise sociale et entreprise traditionnelle.....	16
Activité 3.B En savoir plus sur l'économie sociale dans votre pays.....	18
Activité 3.C L'impact du secteur des ICC dans votre pays .....	20
Activité 3.D Les défis du secteur des ICC dans votre pays .....	21
Activité 3.E Comment les ICC peuvent-elles bénéficier à la communauté ? .....	22
<b>Module 4 : Questions de réflexion.....</b>	<b>23</b>
<b>Module 4. Soft Skills .....</b>	<b>24</b>
Activité 4.A Mon tableau de vision .....	24
Activité 4.B Mon équipe.....	26
Activité 4.C Ma communauté.....	27
<b>Module 4: Questions de réflexion.....</b>	<b>28</b>
<b>Module 5. Pour commencer .....</b>	<b>29</b>
Activité 5.A Collecte de fonds .....	29
Activité 5.B Formes juridiques .....	30
Activité 5.C Compétences numériques nécessaires dans l'économie sociale.....	32
<b>Module 5: Questions de réflexion.....</b>	<b>33</b>

## Module 1. Avant le mentorat

### 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.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.

## 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
<b>Relation de mentorat</b>	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
<b>Commentaires</b>	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.
<b>Suggestions</b>	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.
<b>Partager</b>	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.
<b>Besoins</b>	Répondez aux besoins exprimés du mieux que vous pouvez. N'offrez du minerai 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

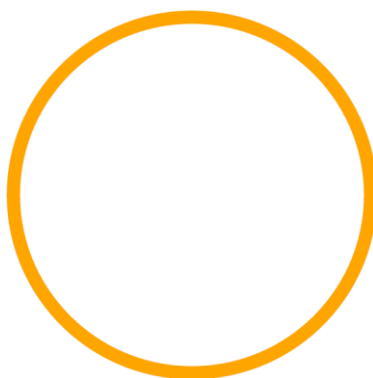
Avant de poursuivre, réfléchissez au type de règles et d'attentes que vous souhaitez mettre en place avec votre mentor. Utilisez les questions ci-dessous comme point de départ.

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 ?

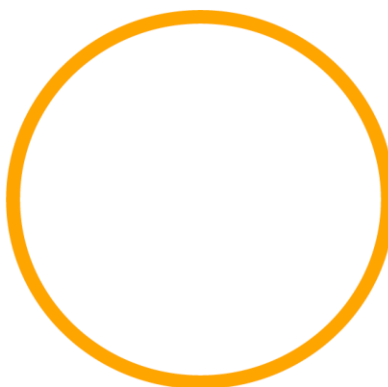
### Activité 1.H Activité de réflexion

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:**



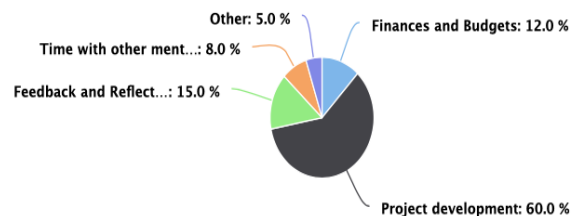
**Cercle 2:**



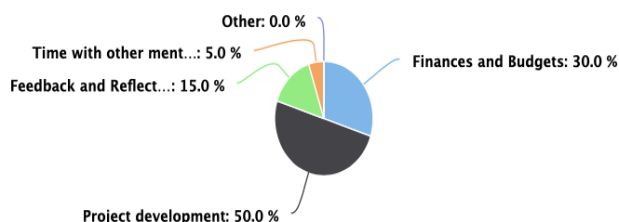


Examples:

What I would like



At the moment



## Module 1 : Questions de réflexion

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 ?

## Module 2. Développement de l'idée

### Activité 2.A La définition

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

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

## 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-méninges, 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. Hard skills

### 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 ?		



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

### 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.	

<p>... 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.</p>	
<p>... 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 ?</p>	

### 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 ?	
Comment les ICC contribuent-elles à la cohésion et à l'inclusion sociales ?	

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

Les industries créatives et culturelles sont confrontées à de nombreux défis, et beaucoup d'entre eux ont été encore plus accentués pendant la pandémie de COVID-19. Essayez de répondre aux questions suivantes en pensant aux ICC de votre pays.

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

**Pouvez-vous identifier les conséquences de ces défis sur le secteur ?**

**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"> <li>- Renforcer le sentiment d'identité au sein de la communauté, développer la fierté et l'appartenance.</li> <li>- 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</li> </ul>

## 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

### Activité 4.A Mon tableau de vision

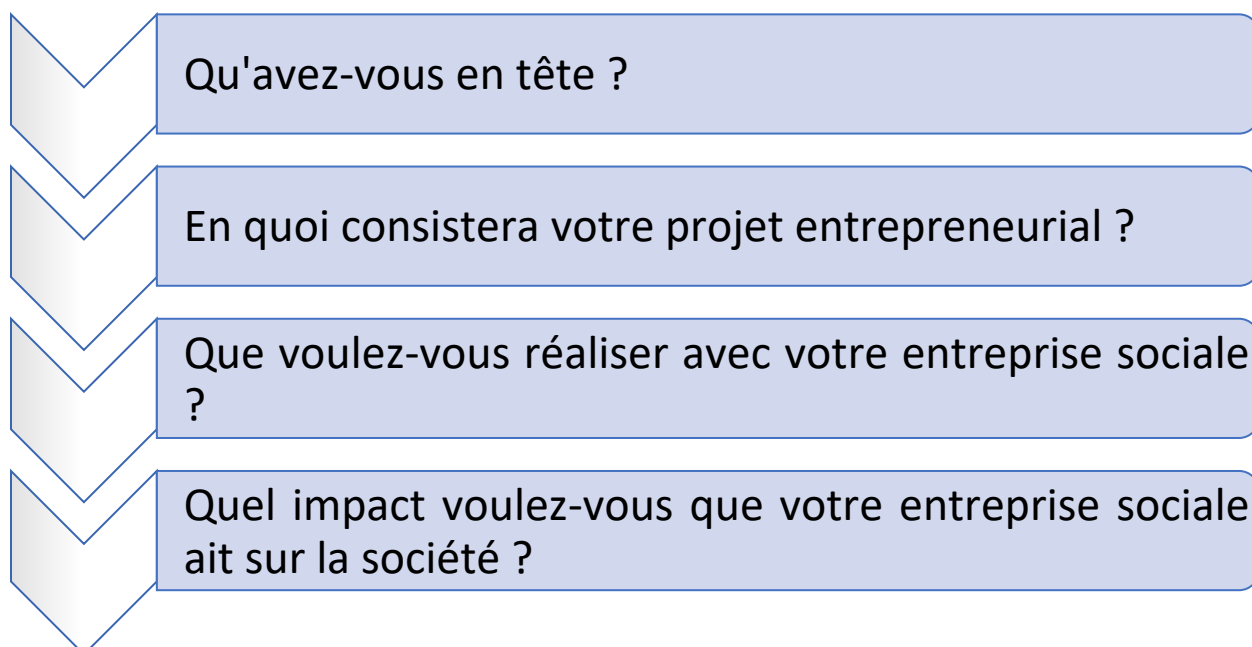
Un "vision board" est un puissant outil de visualisation qui permet de représenter visuellement les objectifs, les rêves et les buts d'une personne. Il peut s'agir d'un excellent moyen de se motiver lors de l'élaboration d'un projet entrepreneurial, ainsi que de mettre la créativité en pratique.

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.

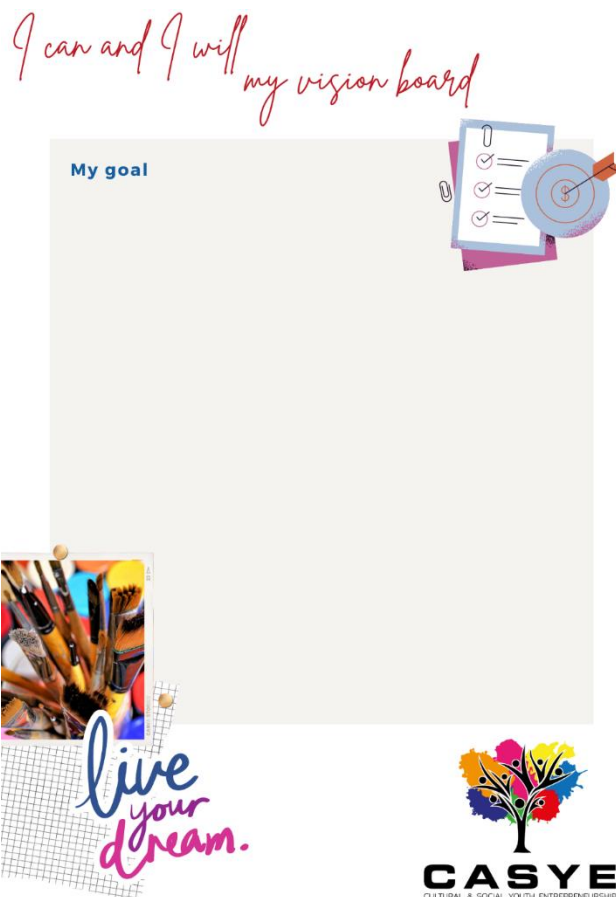
Cette activité consiste donc à réaliser votre propre tableau de vision. Il peut être réalisée en ligne (via, par exemple, [VisionBoard](#), [PicMonkey](#) ou [Canva](#)) ou manuellement, ce qui est notre recommandation, car les arts et l'artisanat développent la créativité et l'imagination ainsi que 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'apps 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 !





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.



### 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 ?	

### 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:

<b>Acteurs, professionnels, entreprises et organisations susceptibles de collaborer avec vous et/ou de vous soutenir</b>	
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. Pour commencer

### 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)			

<b>Dons et parrainages</b>			
----------------------------	--	--	--

## 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.<sup>1</sup>

**"Social economy"** mainly refers to:



**cooperatives**



**mutual benefit  
societies**



**associations**  
(including charities)



**foundations**



**social  
enterprises**

2

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](#).

<sup>1</sup> [https://ec.europa.eu/growth/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu\\_it](https://ec.europa.eu/growth/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu_it)

<sup>2</sup> <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1537&langId=en> Social Economy Action Plan Factsheet

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

## Activité 5.C Compétences numériques nécessaires dans l'économie sociale

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 ?



## 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 ?

## 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 ?

## 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 ?

## 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 ?