



Kaleidoscope

Soutenir les femmes
migrantes entrepreneures



**SOUTENIR LES FEMMES
MIGRANTES ENTREPRENEURES**



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

MANUEL D'APPRENTISSAGE EN ENTREPREUNARIAT

Sommaire

I. Introduction	2
1. Qui nous sommes	3
2. Etudes de cas	4
3. Suggestions de lectures complémentaires	14
II. Exercices pratiques	15
Unité 1 : Apprentissage actif et Coaching	17
Unité 2 : Communication, réseautage, résolution de problèmes	23
Unité 3 : Créativité pour développer un esprit entrepreneurial	28
Unité 4 : Résilience et esprit d'entreprise pour les femmes migrantes	32
Unité 5 : Obstacles interculturels pour accéder au marché, apprendre de la culture d'accueil et s'y adapter	38
Unité 6 : Progrès et réflexion	42
III. Ressources	47
1. Comment utiliser la plateforme Kaléidoscope.....	47
2. Playlist You Tube	54
IV. Conseils pratiques pour le suivi et l'évaluation	55
1. Les différentes étapes de la création de votre propre entreprise.....	55
2. Evaluation	62
3. Conseils venant d'entrepreneures modèles.....	67
V. Conclusion	68

I. Introduction

Ce manuel est destiné à être un outil de développement et d'autonomisation qui vous permettra de créer votre propre projet professionnel.

Le contenu et les exercices ont été conçus et testés dans le cadre du programme Kaléidoscope, réunissant quatre partenaires européens, et dont le financement est assuré par la Commission européenne. Nous avons par exemple rencontré en Finlande, en Italie, en Angleterre et en France, des femmes ayant chacune une expérience personnelle de la migration et qui souhaite créer sa propre entreprise dans son pays d'accueil. En effet, nous voyons la migration comme un foyer de ressources émotionnelles, culturelles et sociales pouvant être réemployées dans l'auto-entrepreneuriat ! A partir de ce projet et de ces expériences, nous avons construit ce manuel.

Il s'agit d'un manuel d'auto-apprentissage amusant et facilement accessible. Vous y trouverez des témoignages d'autres femmes migrantes entrepreneurs, des activités pour construire votre propre projet et vous soutenir dans son développement ainsi que des conseils, astuces et références sur lesquels vous pourrez vous appuyer. Enfin, nous avons créé des liens vers notre site Web et notre plateforme d'apprentissage en ligne <https://www.kaleidoscopeproject.eu/platform/> qui vous seront très utiles.

Ce manuel vous accompagnera du début à la fin de cette belle aventure qu'est l'entrepreneuriat dans votre nouveau milieu culturel.



Participantes Kaleidoscope du Royaume-Uni

1. Qui nous sommes

Vaasa University of Applied Sciences (VAMK), Finlande

VAMK propose des cursus dans les domaines que sont la technologie, l'économie, le commerce international, les soins et les prestations sociales.

La section impliquée de la VAMK, le Western Finland Design Centre MUOVA, est un centre de recherche et de développement en design qui promeut la compétitivité internationale de la société, des entreprises et des organisations.

Le projet Kaléidoscope combine la promotion de l'esprit d'entreprise, de la créativité et des compétences non techniques par VAMK et Muova, ainsi que la création de méthodes d'apprentissage inspirantes bénéfiques pour la société.

Materahub, Italie

Materahub encourage les processus d'innovation et d'inclusion ainsi qu'une nouvelle vision de l'entrepreneuriat pour faire face aux défis contemporains. Les projets pilotés par Materahub visent plus spécifiquement à développer les compétences et aptitudes entrepreneuriales des artistes et des opérateurs-trices culturel-le-s. Il a développé le Creative Project Canvas qui fonctionne comme un outil d'autoréflexion que les différents acteurs-trices peuvent utiliser et potentiellement appliquer à de nombreux secteurs différents. Le modèle Creative Project Canvas est très efficace pour les personnes qui n'ont pas d'expérience ni de formation entrepreneuriale et sera donc utilisé à nouveau dans ce projet, adapté au groupe destinataires de la formation.

Inova Consultancy Ltd, Royaume-Uni

Inova est une organisation conviviale et multiculturelle spécialisée dans le conseil, fournissant un soutien dans le domaine de l'entrepreneuriat, du développement de carrière et des compétences générales ainsi que de la gestion d'événements pour les particulier-e-s et les entreprises. L'accent mis sur la diversité et l'égalité des chances fait d'Inova un expert dans le soutien pour ceux et celles qui doivent relever des défis spécifiques dans la réalisation de leur potentiel dans un environnement professionnel ou entrepreneurial. Depuis 2001, Inova apporte des compétences et des connaissances spécialisées au projet Kaléidoscope, tandis que le projet offre à Inova davantage de possibilités pour aider les membres de la communauté à se développer dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Elan Interculturel, France

Elan Interculturel concentre ses recherches sur le thème de l'interculturalité, formant des personnes vivant et travaillant dans un contexte interculturel. C'est pourquoi notre approche se concentre sur le dialogue interculturel. Nous offrons un soutien pour la résolution d'incidents critiques et/ou de chocs culturels à travers une approche méthodologique innovante fondée sur la psychologie sociale et nourrie lors de projets européens axés sur l'innovation des méthodes d'éducation et d'apprentissage.

Dans des projets précédents, Elan Interculturel encourageait des entrepreneur-e-s migrant-e-s à s'établir exclusivement dans le secteur de la restauration. Kaléidoscope nous permet aujourd'hui de nous ouvrir à de nouveaux secteurs.

2. Etudes de cas

Les études de cas sont des portraits de femmes qui vivent actuellement dans un pays d'accueil et qui, après une certaine période d'adaptation, se sont bien entourées, ont osé demander conseils et ont lancé leur propre activité professionnelle. Certaines avaient l'entrepreneuriat comme projet initial, mais d'autres étaient confrontées à l'inaccessibilité du marché du travail ou à la non reconnaissance de leurs compétences acquises dans leur pays d'origine. Elles partagent avec nous leurs luttes et leurs succès – et elles nous rappellent que pour nous aussi, c'est possible.

Nous souhaitons que vous vous reconnaissiez aussi en elles.



Participantes Kaleidoscope de Finlande

Hoang

Du Vietnam

Vit en Finlande



Je m'appelle Hoang Thu Le. J'ai quitté la ville de Da Nang, au Vietnam, pour m'installer en Finlande afin de commencer mes études en gestion d'entreprises à la Satakunta University of Applied Sciences (SAMK).

J'avais l'habitude de manger de la nourriture typiquement vietnamienne, composée de beaucoup de légumes et de fruits, de nouilles, mais très peu de viande ou de poisson. Ma famille avait des fruits et des légumes qui poussaient dans notre jardin. Tout était cultivé sans pesticide.

Comparé à la Finlande, mon pays d'origine a une grande variété de fruits et légumes frais. Comme **il était très difficile de les trouver dans mon nouvel environnement, ma nutrition me posait beaucoup de problèmes**. Quand j'ai réalisé que beaucoup de gens de différents pays ressentaient ce manque, mon idée de créer **une entreprise qui offrirait de la**

nourriture saine et biologique en Finlande m'est venue ! Malheureusement, les questions environnementales vont de pair avec la production végétale. Il était clair qu'il me fallait organiser l'ensemble de l'entreprise en harmonie avec une idéologie écologique. Grâce à mon expérience, le fait d'être indépendante et de prendre des risques n'était pas un problème pour moi.

Je trouvais important de communiquer qui je suis à travers mes idées et mes concepts, je me suis intégrée dans la communauté finlandaise et j'ai découvert ce qui les intéressait afin de mélanger leur goût avec mon goût Vietnamien pour pouvoir introduire et créer un goût culinaire unique.

Enfin, en novembre 2017, j'ai lancé mon idée et, avec l'aide d'un incubateur local, j'ai développé l'idée, analysé le marché, organisé le budget nécessaire, planifié le développement de mon entreprise et trouvé un espace pour mon restaurant. En mai 2018, **j'ai ouvert les portes de mon restaurant végétalien Vegoshi!**

Depuis lors, les affaires vont bien avec le soutien de la clientèle locale. Les commentaires positifs et les compliments sur les repas sont ce qui me donne de l'énergie et permet de croire en ce que je fais.

J'espère qu'à l'avenir, plus de gens mangeront des aliments à base de végétaux. Cela aiderait non seulement les gens à adopter un mode de vie sain, mais aussi à réduire leur impact sur le carbone. Je vois que la promotion de méthodes respectueuses de l'environnement peut différencier l'entreprise de ses concurrents et attirer de nouveaux-velles client-e-s. Les questions environnementales m'ont toujours tenu à cœur. Pourtant, en même temps, comme je l'ai dit, j'ai toujours eu l'esprit d'entreprise.

Isabel

Du Mexique

Vit au Royaume-Uni



Je m'appelle Isabel et je suis née à Mexico. J'ai un baccalauréat en sciences de l'ingénierie chimique et un master en ingénierie énergétique. La seule chose que je savais du marché du travail britannique, c'est qu'il y a plus d'entreprises intéressantes pour lesquelles travailler qu'au Mexique. Je suis arrivée ici en tant qu'étudiante pour faire mon master mais je savais dès le début que je voulais vivre au Royaume-Uni.

J'ai vu comment mes parents ont été tous-tes les deux licencié-e-s durant la crise de 2009 au Mexique ; **ils ont tous-tes les deux lutté pour retrouver un emploi décent. J'ai décidé que cela ne m'arriverait pas**, alors j'ai commencé à chercher

des entreprises dans le domaine de l'ingénierie au Mexique. J'ai essayé de démarrer une entreprise en 2011 avec quelques collègues, mais nous étions trop jeunes et nous avons fini par nous dissoudre pour maintenir notre amitié. J'ai ensuite décidé de suivre un cours d'entrepreneuriat le samedi et j'ai adoré. Au Royaume-Uni, j'ai rencontré mon partenaire d'affaires et nous avons tous-tes les deux trouvé le moyen d'obtenir un plan qui nous permettrait de réaliser le rêve de vivre et de travailler au Royaume-Uni, en accord avec nos désirs entrepreneuriaux.

Aujourd'hui, j'importe du café mexicain au Royaume-Uni. Cela me permet de faire quelque chose dont je suis fière : faire savoir au monde que le **Mexique** n'est pas le pays des stupéfiants, mais bien **un pays d'une incroyable diversité et de femmes qui travaillent dur.**

L'espace était vital au début. Cela m'a donné le sens des priorités. L'accès Internet et les bases de données m'ont aidé à préparer les entretiens d'embauche et les recherches sur le café. Les cours Inova m'ont aidé à voir mon expérience comme une force plutôt qu'une faiblesse et à enrichir mon vocabulaire qui est plutôt bon mais trop formel.

Etre migrante, c'est prendre plus de risques dans la vie, et puisque vous n'avez rien à perdre, vous êtes capable de prendre des risques supplémentaires pour votre entreprise !

Marie Therese

Du Rwanda
Vit en Italie



Je m'appelle Marie-Thérèse Mukamitsindo, fondatrice et présidente de la coopérative Karibu. J'ai quitté le Rwanda en 1994 alors que le pays était en proie à la guerre et au génocide et je suis arrivée en Italie en 1996.

Ayant moi-même commencé en tant que migrante et ayant lutté en raison d'un **manque extrême de systèmes d'accueil et de plateformes d'informations pour la demande d'asile**, j'ai été motivée à construire quelque chose dans ce domaine.

Alors que je postulais dans un aéroport pour trouver un emploi et que j'étais en cours de ma demande d'asile, la police italienne m'a maintenue avec mes trois enfants en prison pendant une semaine et voulait me déporter hors du pays. J'ai dû vivre clandestinement en Italie pendant 2 ans. Je ne parlais pas Italien mais j'ai réussi à **obtenir une version traduite de la loi et à faire valoir mes droits**. J'ai donc pu faire appel auprès de la préfecture de police, et finalement en 1998, ma demande de protection internationale a été acceptée. Pendant ce temps, j'ai travaillé comme soignante pour une dame âgée, de 13h à 7h du matin, pour subvenir aux besoins de mes enfants. A la fin des années 90, la plupart de mes connaissances italiennes ont signé une pétition pour ma soutenir dans ma demande de titre de séjour. C'était formidable de recevoir leurs soutiens !

Après la reconnaissance par l'Italie de mon diplôme universitaire d'assistante sociale, j'ai eu l'idée de créer une coopérative sociale. En 2011, j'ai eu un contrat du Ministère de l'Intérieur dédié à l'asile des réfugié-e-s. J'ai donc lancé le premier projet d'accueil dédié aux mères célibataires. Au bout de trois ans, avec la Communauté européenne, nous avons créé le premier centre d'assistance aux demandeurs-euses d'asile. Il est destiné aux mineur-e-s non accompagné-e-s.

La coopérative que j'ai fondée appelée "**Karibu**" se charge de l'accueil des migrant-e-s. Aujourd'hui, **j'emploie 159 personnes** (travailleurs-euses sociaux-les, psychologues, médiateurs-trices culturel-le-s), dont 147 Italien-ne-s. A ce jour, Karibu gère 4 SPRAR (Système de Protection des Demandeurs d'Asile et des Réfugiés), mais aussi des projets de formation pour les jeunes et j'ai ainsi obtenu le prix MoneyGram pour mon travail.

Je sensibilise également les pays africains pour faire en sorte que, si les migrant-e-s retournent dans leur pays d'origine ou dans les pays voisins, ils et elles aient un rapatriement décent. En plus de l'assistance basique, nous offrons des ateliers linguistiques et des cours pour apprendre certains métiers. Les gens qui viennent ici sont impatients d'apprendre et de se tester. Nous devons le leur permettre.

Cécile

D'Argentine
Vit en France



Je m'appelle Cécile Stola, je suis née à Buenos Aires. En Argentine j'avais une licence en psychologie. Je travaillais en cabinet et en parallèle à l'hôpital public. Je suis venue en France pour suivre un master en Neurosciences. J'avais déjà passé des vacances à Paris et j'adore cette ville. **Je voulais vivre une expérience valorisante** puis rentrer.

Ce fut **un important choc culturel** en tant qu'étudiante. Je me suis retrouvée dans un master 1 avec un programme déjà vu et revu dans un système assez infantilisant. Perdue et frustrée, j'ai laissé tomber le master, les horaires étant inadaptés avec le travail et je commençais des petits jobs comme serveuse, nounou... J'ai fait du bénévolat auprès d'organismes tels que France terre d'asile ou Médecins du monde avec un public de personnes immigrées en situation de vulnérabilité importante.

Les outils que j'avais n'étaient pas suffisants pour travailler dans l'interculturalité. J'ai découvert la psychologie interculturelle à travers les livres, internet... J'ai suivi un master interculturel où j'ai rencontré d'autres femmes immigrantes étudiantes. Nous avons créé ensemble une association pour passer de la théorie à la pratique : Elan Interculturel. Ça a commencé comme du travail bénévole. J'ai compris qu'il existait un réseau associatif très important et qu'il était possible de se développer au point d'en vivre. Dans les premières années, nous avons été subventionnées uniquement au niveau européen **afin de développer une méthodologie interculturelle** pour les professionnels du domaine social et les personnes en situation de migration. Ce n'est que quelques années plus tard que la Mairie de Paris, la Préfecture et les institutions locales ont commencé à nous soutenir.

Nous avons exploité tous les réseaux possibles et je n'avais pas peur de poser des questions à l'administration. Au moment de créer l'association, j'ai vu que ça allait prendre du temps, je savais que le salaire ne viendrait pas vite et je ne supportais plus les jobs précaires. Donc j'ai validé mon diplôme pour travailler dans le milieu hospitalier, utilisant mes soirées et temps libres pour les projets d'Elan Interculturel. Il m'a fallu 7 ans pour passer à plein temps dans mon association mais valider mon diplôme m'a beaucoup aidé à légitimer mon travail.

Elan Interculturel a aujourd'hui dépassé mes attentes. J'imaginai juste travailler et développer des projets en gagnant ma vie avec deux ou trois personnes mais aujourd'hui nous sommes presque 20. J'apprends tous les jours car je viens d'un parcours plutôt axé sur des suivis individuels et non des groupes. La longévité de l'association est étonnante, nous avons relevé tous les défis.

La migration a joué en ma faveur. Compte tenu du public avec lequel je travaille, être moi-même immigrée légitime d'une certaine façon mes démarches. Je partage régulièrement mon expérience, cette dernière nourrissant mon travail. Mon accent dans un milieu plus académique aurait pu déranger mais là, dans un cadre interculturel je me sens beaucoup plus libre.

Sowmiya

D'Inde

Vit en Finlande



Je suis Sowmiya Ananthan. Je suis venue en Finlande en juillet 2018 et j'ai trouvé que c'était un pays magnifique et où je me sentais en sécurité pour y vivre. Je suis titulaire d'un master en gestion d'entreprise (MBA) en ressources humaines et en finances. J'ai travaillé dans le domaine de la formation et du recrutement international - et **j'ai développé des talents à l'échelle mondiale en tant que formatrice en ressources humaines dans mon pays**, en me spécialisant sur l'Inde, le Moyen Orient et le Canada.

Quand je pense aux opportunités de travail en Finlande, il y en a beaucoup plus que les années précédentes, car le gouvernement aide les migrant-e-s à trouver un emploi. C'était cependant très difficile d'en trouver un. J'ai une passion pour la formation et le développement des ressources humaines. J'ai trouvé qu'il était très difficile d'accéder à un emploi sans maîtriser la langue. Je voulais vraiment poursuivre ma carrière dans ce que j'aime et j'ai voulu commencer des stages de formation en Finlande.

Mon projet d'entreprise porte sur la formation en compétences non techniques, le leadership, la communication, etc. Jusqu'à présent, j'ai dirigé deux ateliers en Finlande et j'ai prévu d'autres missions dans les mois à venir. Je pense que le développement personnel s'appréhende comme une construction et **étant donné que c'est ma passion, j'ai décidé de la suivre.**

Je crois que les **fondateurs-trices de startups à succès sont souvent considéré-e-s comme des héros et héroïnes, mais la réalité est que ce sont des gens ordinaires comme vous et moi.** En devenant entrepreneure, j'ai la chance de changer le monde et de changer la vie des autres. J'aurai l'occasion de rendre le monde meilleur en trouvant des solutions aux problèmes sociaux.

Pour mettre en place mon propre projet, l'expérience de la migration m'a aidée à élargir mes connaissances et mes compétences concernant la structure d'une formation, la façon dont elles sont mises en place en Finlande et l'amélioration de mes sessions. Cela me rend plus confiante pour commencer une nouvelle activité dans un nouvel endroit.

Annie

De Singapore

Vit au Royaume-Uni



Je suis Annie Anthony Mays. Je suis née à Singapour et j'y ai vécu pendant 25 ans. Quand je me suis mariée avec un professeur d'anglais, je suis arrivée à Sheffield en 1983. Je me sentais très seule car je n'avais ni ma famille ni mes ami-e-s ici. Cela m'a poussée à aller à l'université pour améliorer mon anglais et acquérir d'autres compétences. Je me souviens d'avoir assisté à un cours intitulé " Ordinateurs pour les Terrifiés " pour gagner en confiance avec les réseaux sociaux. J'ai continué mes études en Art à la Sheffield Hallam University, car je l'étudiais déjà à Singapour. Sheffield est mon chez-moi depuis.

Je suis devenue mère de jumeaux en 1987 et j'ai dû renoncer à mon travail avec The Crucible Theatre. Après que les enfants aient grandi, je suis devenue conseillère d'orientation professionnelle auprès du REEP (Refugee Education

Employment Programme) en 2000, puis j'ai été licenciée en 2007. J'ai ensuite obtenu un emploi en tant que conseillère dans les services de recherche d'emploi. Je renvoyais des client-e-s vers les consultant-e-s d'INOVA et j'ai participé à divers ateliers avec INOVA. Depuis ce temps, je me suis intéressée à l'entrepreneuriat.

J'en avais assez de mon travail de conseillère d'orientation professionnelle à temps plein et j'étais très stressée par le fait d'avoir à atteindre des objectifs mensuels. J'ai alors décidé de travailler à temps partiel pour pouvoir profiter pleinement de ma vie artistique et créative. J'ai participé à un certain nombre d'expositions d'art, de conférences, d'ateliers et j'ai valorisé mon potentiel. Après avoir consulté ma famille, mes collègues et mes ami-e-s, **j'ai pris la décision audacieuse d'abandonner complètement mon travail et de devenir une femme entrepreneure et une artiste.**

J'ai commencé à penser à mon projet d'entreprise après que mes enfants aient quitté le collège et j'ai eu un peu plus de temps pour me concentrer sur ce que je préfère, la peinture et la créativité. Quand j'ai commencé en 2010, je suis entrée dans le Open Up Artist Studio à Sheffield et **j'ai réalisé que je pouvais faire de mon hobby une entreprise** et j'ai commencé à imprimer des posters et à les vendre au public. Il a fallu beaucoup de temps pour mettre ce système en place en raison du travail et d'autres engagements, mais ça a fini par porter ses fruits. Cela fait maintenant près de 10 ans que je fais cela et j'espère pouvoir le développer davantage.

J'ai vécu un certain nombre de refus et de difficultés en tant que migrante. Cependant, **grâce à divers contacts, au réseautage, à la recherche et à la persévérance**, j'ai réussi à mettre sur pied mon idée d'entreprise. Je pense que les réseaux sociaux sont très importants pour ce que je fais. Le financement du matériel d'art et de l'espace pour les ateliers est également essentiel. Je suis encore en train d'explorer tout cela.

Magda

De Pologne
Vit en Italie



Je m'appelle Magda, j'ai 31 ans et je viens de Pologne mais je vis en Italie depuis dix ans.

Après avoir obtenu mon diplôme en 2006 à Tarnow, en Pologne, j'ai commencé des cours de philologie italienne à l'Université Pédagogique de Cracovie. Après 2 ans, j'ai décidé de **m'installer en Italie pour mieux maîtriser la langue et la culture que j'aime**. Depuis que je suis en Italie, j'ai surtout travaillé dans le secteur de la restauration.

Malgré le fait que j'ai étudié l'italien pendant deux ans avant mon arrivée, la barrière linguistique m'a causée beaucoup de problèmes, et ce n'était pas facile d'intégrer le monde du travail au début. J'ai trouvé un emploi de plongeuse où il n'était pas nécessaire de parler couramment. J'ai continué à apprendre la langue par moi-même et j'ai participé à divers cours et formations.

Après quelques années, j'ai obtenu un diplôme de réceptionniste professionnelle à l'école Bari Gesfor et j'ai commencé à travailler comme réceptionniste dans un hôtel 4 étoiles. C'est cette expérience particulière qui m'a donnée l'idée d'ouvrir mon propre Bed & Breakfast.

J'ai commencé à penser à monter ma propre affaire quand je suis devenue mère. Je me disais qu'en tant qu'entrepreneuse, j'ajusterais **mes horaires de travail en fonction de ma vie familiale sans compromis sur mes priorités** et où je pourrais m'impliquer autant que possible avec mon enfant. Je suis en train de rénover et de préparer l'emplacement où j'ai l'intention de commencer mon activité avant la saison estivale.

Mon expérience de la migration m'a beaucoup aidée à mettre en place mon propre projet. Les deux choses sont très liées car elles exigent que vous soyez flexible, ouverte, que vous sortiez de votre boîte **sans avoir peur de quitter votre zone de confort**. Je crois qu'être une femme migrante montre également que je n'ai pas peur du défi.

Samira

D'Algerie

Vit en France



Je m'appelle Samira. Je suis Algérienne et j'ai émigré en France à mes 23 ans pour suivre des études universitaires à Assas dans le domaine multimédia et la communication. C'était un rêve de venir faire ce cursus en France, cela demande un bon niveau de Français. A Alger j'ai eu une licence en communication dans un institut de journalisme, ce voyage était donc une suite logique à mon parcours. J'ai passé un diplôme français de presse puis un master réputé où j'ai eu la chance d'avoir un directeur de recherche reconnu mais accessible et humain.

Les premiers temps d'intégrations ont été assez durs. Il est difficile de s'intégrer, encore plus à Assas où il y a peu de mixité et donc une faible ouverture d'esprit. J'ai créé des liens

avec des étudiant-e-s allemand-e-s. Les rencontres évitent la solitude créée par les codes différents. Après les études, j'ai postulé dans plusieurs sociétés de communication et d'évènementiel. Cela m'a permis de travailler dans l'import-export avec le marché algérien.

Je suis aujourd'hui en reconversion dans le domaine culinaire. La cuisine a pour moi une connotation familiale forte. J'ai appris à cuisiner pendant le Ramadan durant lequel il faut un menu par jour pendant 30 jours. **J'ai commencé à participer en cuisine, à échanger des recettes avec ma famille... Cela demande beaucoup de patience, de passion.** Je puise dans tout le terroir berbère : il y a tant façons de faire la même recette, il faut s'ouvrir à toutes.

Je travaille à mi-temps sur mon projet 'Berbère Kitchen', et je suis inscrite à un CAP cuisine pour maîtriser les notions de réglementations, d'hygiène et gagner une légitimité officielle. Il faut commencer par l'essentiel en étant présente et visible. Je développe en parallèle un second projet, 'Berbère Souk', pour vendre du matériel de cuisine berbère. J'ai trouvé des contacts à Marrakech mais il faut organiser la logistique derrière. Je veux commencer avec une petite boutique en ligne, pour rester à échelle humaine. Les produits sont sélectionnés, travaillés, par des artisan-e-s magrébin-e-s.

Selon moi, toute expérience est bonne à prendre. **Je me sers de mes compétences relationnelles et de communication acquises par mes études et mon travail.** Il est important d'avoir un **esprit créatif, de sortir du cadre.** J'ai migré et du faire face à d'autres palets, d'autres goûts, je me suis donc adaptée et ai créé de nouvelles combinaisons, car la vie est fusion !



Participantes Kaleidoscope en France, Déc 2018

3. Suggestions de lectures complémentaires

Nous entendons rarement parler de femmes entrepreneures migrantes, c'est pourquoi ce manuel est si important pour nous ! Pour compléter ces histoires de migration et de création d'entreprise, voici quelques exemples supplémentaires : ces liens vous mèneront vers d'autres témoignages, tutoriels ou articles qui traitent de sujets tels que l'entrepreneuriat féminin pour les personnes migrantes.

Vous pouvez ajouter vos propres références à cette liste. Ou créez vos propres articles à partir de votre expérience personnelle pour le partager en ligne !

- **De la migration à l'entrepreneuriat : Parcours de femmes au Maroc.**

Un documentaire de 18 minutes réalisé dans le cadre de « La voix des migrants africains – Hub Maghreb », organisé par International Media Support (IMS). Celui-ci met en avant le parcours de trois femmes migrantes ou réfugiées, deux venant de Côte d'Ivoire et une du Togo, devenues « femmes entrepreneures » au Maroc.

<https://www.yabiladi.com/articles/details/62949/migration-l-entrepreneuriat-parcours-femmes-maroc.html>

- **Quelles sont les aides à la création d'entreprise pour les femmes ?**

Il existe à la fois des aides financières mais aussi des accompagnements à la création d'entreprise pour les femmes. Le site legalstart.fr les répertorie et décrit les modalités d'accès à celles-ci.

<https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/aides-creation-entreprise/aide-creation-entreprise-femmes/#ancre1>

- **Les entrepreneurs étrangers à Paris.**

Etude sur les différents entrepreneurs étrangers à Paris, prenant en compte les difficultés potentielles ainsi que la mise en avant des avantages de la diversité et de l'inclusion.

https://www.apur.org/sites/default/files/documents/entrepreneurs_etrangers_paris.pdf

II. Exercices pratiques

Kaléidoscope est un programme de recherche méthodologique, nous avons donc créé des outils innovants et ludiques pour soutenir les femmes dans leur expérience migratoire et la mise en place de leur entreprise dans leur pays d'accueil.

Notre programme comprend six modules thématiques qui s'appuient sur des compétences non techniques et vise à démarrer votre projet d'entreprise. Si vous souhaitez accéder au contenu de notre programme, nous vous invitons à vous inscrire à la plateforme en ligne où vous trouverez tous nos conseils et activités :

<https://www.kaleidoscopeproject.eu/platform/>

Unité 1 : Apprentissage actif et Coaching

Diriger votre propre entreprise peut être une tâche intimidante. Cette première session portera donc sur l'exploration de vos forces, l'utilisation de techniques d'apprentissage actif, le coaching et le mentorat, combinés à des outils de développement de carrière et d'autoréflexion.

Unité 2 : Communication, réseautage, résolution de problèmes quotidiens

La résolution de problèmes, le réseautage et la communication fonctionnent tous ensemble et profitent les uns des autres. Dans cette unité, vous verrez comment communiquer avec vos consommateurs-trices au sujet de votre produit. La communication concerne aussi votre réseau et vous verrez comment en tirer le meilleur parti, car en entrepreneuriat, vous ne pouvez pas avancer seule.

Unité 3 : Créativité pour le développement d'un esprit entrepreneurial

Dans cette unité, nous examinerons des cadres et des modèles de pensée créatifs, qui vous aideront à explorer les possibilités et à générer de multiples options, définitions de problèmes et de solutions. Vous stimulerez votre imagination afin de devenir plus innovatrice dans votre entreprise.

Unité 4 : Résilience et esprit d'entreprise pour les femmes migrantes

Dans cette unité, nous continuerons de mettre l'accent sur l'image de marque personnelle et d'entreprise, et nous en apprendrons davantage sur la façon dont percevoir votre entreprise et de votre marketing. Enfin, nous aborderons les intérêt et bénéfices de la résilience.

Unité 5 : Obstacles interculturels à l'accès au marché, apprendre de la culture d'accueil et comment s'adapter

Cette unité se penchera sur les cultures et les barrières culturelles, en observant les différents défis lors de votre intégration dans un pays d'accueil. Vous mettrez en évidence les difficultés à trouver du travail et rechercherez le partage et soutien des autres femmes dans votre situation. Ces exercices aident à trouver des stratégies d'adaptation afin de mieux s'intégrer tout surmontant les obstacles culturels dans la création de votre entreprise.

Unité 6 : Progrès et réflexion

Dans cette dernière unité, vous allez créer des supports visuels pour mieux organiser et hiérarchiser vos objectifs futurs.

Pour cette partie plus pratique, nous avons sélectionné quelques activités de groupe du programme Kaléidoscope et les avons adaptées pour l'auto-apprentissage. Si vous pouvez apprendre par vous-même avec cette boîte à outils, nous vous recommandons tout de même de bien vous entourer : en entrepreneuriat, votre réseau sera essentiel à votre progression. Ces activités visent à vous soutenir dans la création de votre activité entrepreneuriale, à développer vos compétences relationnelles en affaires par le jeu et la créativité. Amusez-vous bien !

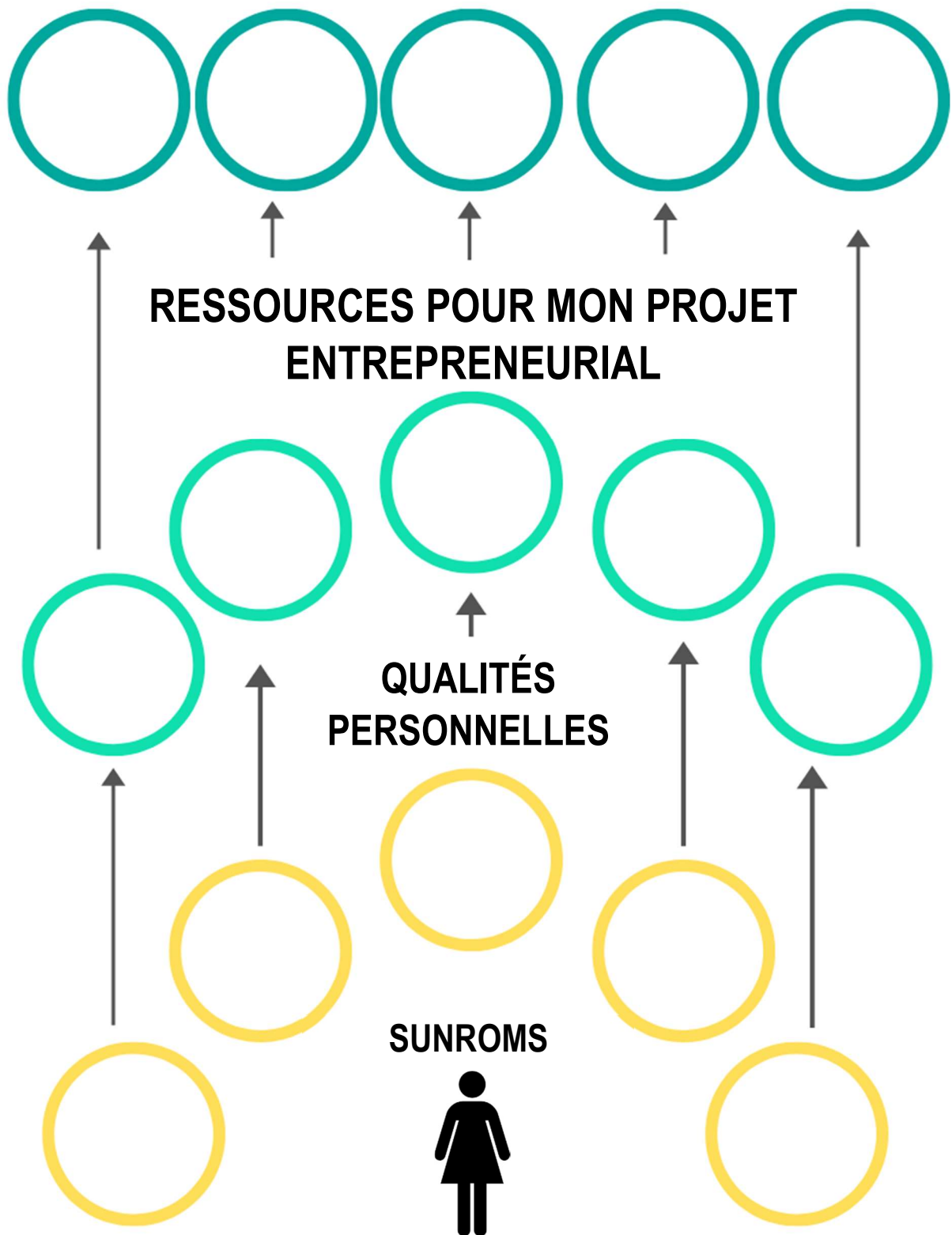


Participantes Kaleidoscope de Finlande

Unité 1: Apprentissage actif et Coaching

L'arbre des ressources

<p>Quelles compétences vais-je développer ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier mes ressources internes - Valoriser mes qualités et prendre confiance en moi
<p>Combien de temps cela dure-t-il ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 15 min
<p>De quel matériel ai-je besoin ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 1 feuille de papier - 1 stylo
<p>Comment se déroule l'activité ?</p>	<p>PREMIÈRE ÉTAPE : J'énumère au moins 6 noms ou surnoms qui me sont donnés dans différentes relations (famille, professionnel, amitié, etc.).</p> <p>Ex: - "Maman" à la maison</p> <ul style="list-style-type: none"> - "Luciana" par mes collègues - "Loulou" par mes ami-e-s - "Mme Martin" chez le/la médecin, etc. <p>DEUXIÈME ÉTAPE : Pour chaque surnom, j'identifie les compétences et les qualités qui soutiennent ces relations.</p> <p>Ex : - "Loulou" avec mes ami-e-s, je suis : fidèle ou empathique</p> <ul style="list-style-type: none"> - "Luciana" avec mes collègues je suis : responsable et solidaire, etc. <p>TROISIÈME ÉTAPE : Ensuite, j'imagine comment ces qualités que j'utilise dans mes relations quotidiennes peuvent être utiles à mon projet entrepreneurial.</p> <p>Ex: - Ma loyauté et ma responsabilité seront reconnues et respectées par mes client-e-s et fournisseurs-euses.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mon empathie et ma solidarité seront utiles pour la gestion de mon équipe <p>> J'obtiens ainsi une liste des nombreuses ressources internes dont je dispose déjà et que je peux réadapter pour mon projet entrepreneurial</p>



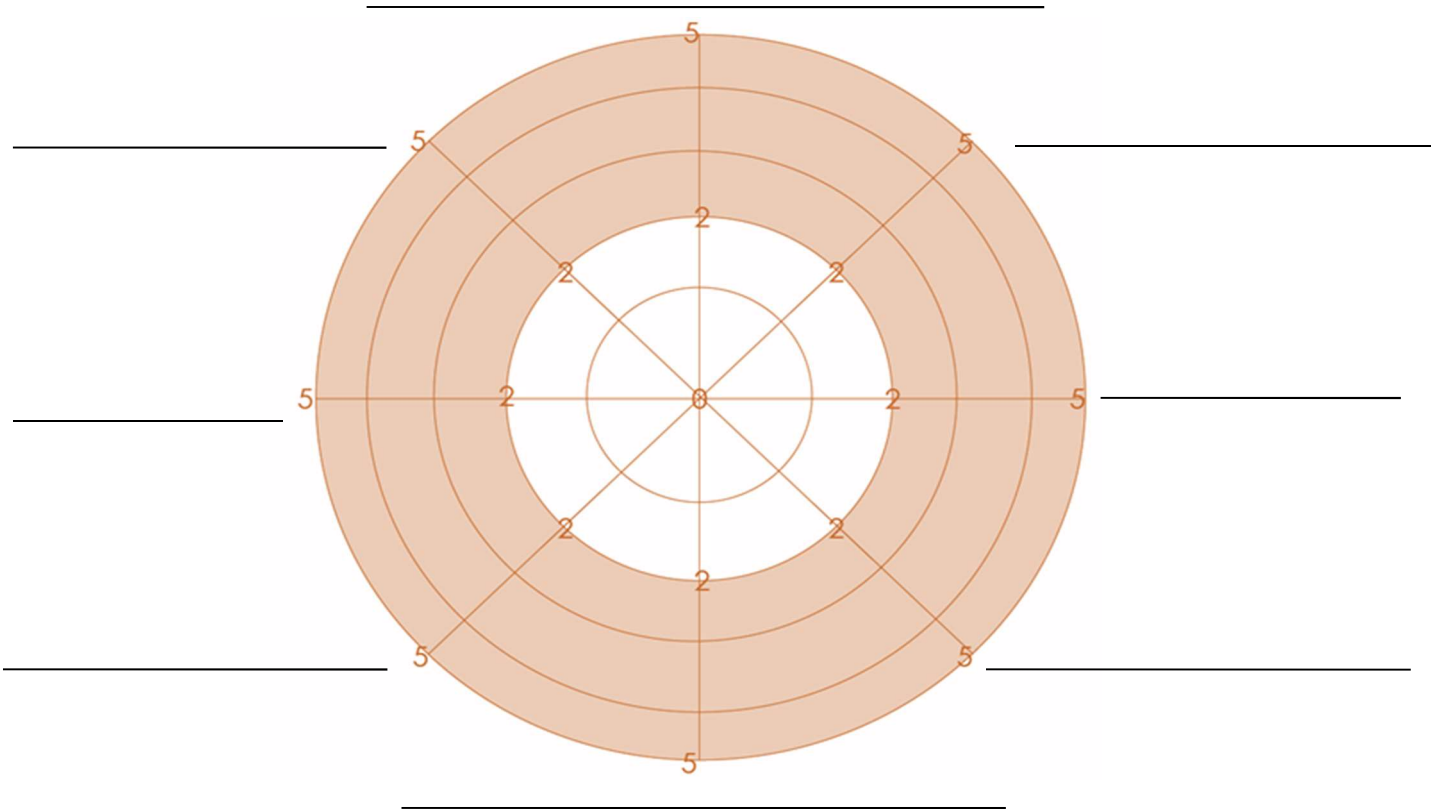
Roue des compétences

L'objectif de cet exercice est de m'aider à identifier les compétences utiles à la gestion d'une entreprise et d'évaluer ma confiance dans mes propres compétences.

Quelles compétences développer ?	<ul style="list-style-type: none"> - Identification des compétences et des domaines à améliorer - Équilibre entre vie professionnelle et vie privée - Développement de l'esprit d'entreprise
Combien de temps cela dure-t-il ?	20- 30 minutes
De quel matériel ai-je besoin ?	<ul style="list-style-type: none"> - Stylo - Roue des compétences (voir ci-dessous)
Comment se déroule l'activité ?	<p>Ci-dessous, compétences qui sont souhaitables chez les entrepreneures :</p> <p style="text-align: center;"><u>Liste des compétences/attitudes souhaitables</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bien organisée 2. Flexible 3. Disciplinée 4. Capable d'établir des priorités et des objectifs 5. Capable de vous motiver 6. Sociable (réseautage) 7. Concentrée 8. Bonnes aptitudes à la communication 9. Pensée créative 10. Persévérance 11. Résolution de problèmes 12. Il y en a d'autres ? <p>PREMIÈRE ÉTAPE : Je choisis 8 choses dans la liste 'Compétences/attitudes souhaitables' qui, selon moi, seront les compétences/attitudes les plus utiles à avoir dans mon entreprise.</p> <p>DEUXIÈME ÉTAPE : Je note le nom de l'habileté/attitude au bout de chacun des 8 rayons sur le document.</p> <p>ÉTAPE TROIS : Je mets un X sur le score pour chacune des 8 compétences/attitudes et je joins ensuite tous les X. (0=pas du tout confiante 5=très confiante)</p> <p>À partir de là, je suis en mesure d'identifier les compétences sur lesquelles je dois travailler et celles sur lesquelles je me sens très confiante. C'est la première étape pour développer une entreprise et moi-même.</p>

Modèle pour la roue des compétences

J'imprime et remplis le modèle. A mon tour de jouer !



Vos objectifs SMART

L'acronyme SMART signifie :

Spécifique : Mon objectif est-il bien défini ?

Mesurable : Puis-je "mesurer" si j'ai atteint mes objectifs ou non ?

Atteignable : Serai-je en mesure de suivre mes progrès vers cet objectif ?

Réaliste : Est-ce quelque chose que je peux vraiment réaliser ?

Temps limité : Ai-je assez de temps pour atteindre mon objectif ?

Pour réaliser cet exercice, il suffit de répondre aux questions en utilisant un langage concis et en incluant des informations pertinentes.

Quelles compétences vais-je développer ?	<ul style="list-style-type: none"> - Se concentrer sur les objectifs à court terme - Clarifier les attentes et être motivée - Hiérarchiser, planifier et mesurer mes actions
En combien de temps ?	Entre 20 et 40 minutes
De quel matériel ai-je besoin ?	<ul style="list-style-type: none"> - papier - stylos - le tableau des objectifs SMART ci-dessous
Comment se déroule l'activité ?	<p>Étape 1 : Écrire mon objectif en aussi peu de mots que possible. Mon objectif est de :</p> <p>.....</p> <p>Étape 2 : Mon objectif détaillé et SPÉCIFIQUE (qui/quoi/où /comment/quand?)</p> <p>Comment vais-je atteindre cet objectif ? Je dresse la liste d'au moins 3 mesures (précise) que je prendrai :</p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p> <p>Étape 3 : Faire en sorte que mon objectif soit MESURABLE. Ajouter des précisions, des mesures et des détails de suivi. Je mesurerai mon objectif à l'aide des chiffres ou des méthodes suivantes (par exemple, "Obtenir plus de 80 pour cent sur mon devoir d'anglais" est mesurable)</p> <p>Je saurai que j'ai atteint mon but lorsque</p>

Étape 4 : Faire en sorte que mon objectif soit ATTEIGNABLE. De quelles ressources supplémentaires avez-vous besoin pour réussir ?

Les éléments dont j'ai besoin pour atteindre cet objectif :

.....
Comment je trouverai le temps :

.....
Les choses sur lesquelles j'ai besoin d'en savoir plus :

.....
Les gens à qui je peux parler pour obtenir de l'aide :

Étape 5 : Rendre mon objectif REALISTE. Indiquer comment je veux atteindre cet objectif :

Étape 6 : Me fixer un objectif en fonction du temps. Fixer une date limite pour la réalisation de mon objectif et fixer des points de repère.

J'atteindrai mon objectif d'ici le (date) : ___/___/___.

Ma mesure à mi-parcours serale (date) ___/___/___.

Dates et objectifs supplémentaires que je viserai :

Comment puis-je écrire une idée SMART ?

Analysons un exemple : "Nous apprendrons aux jeunes à devenir entrepreneur-e-s"
Est-ce une idée SMART ?

- Ce n'est pas assez spécifique
- Ça ne précise pas quand ça sera réalisé
- Ça ne précise pas le nombre de jeunes visé-e-s
- Ça n'indique pas quand nous allons le faire

En d'autres termes, il ne s'agit que de l'ébauche d'un objectif

" En utilisant des méthodes d'éducation non formelle, nous développerons les compétences entrepreneuriales de 30 jeunes d'Espagne, d'Italie, du Royaume-Uni, de France et d'Allemagne à travers 5 ateliers qui auront lieu en mai et juin 2016. "

C'est une idée SMART très bien écrite !

Les mots à éviter :

- Essayer
- Je devrais
- Je pourrais
- Bientôt
- Probablement
- Peut-être

Conseils pour aller plus loin

Passer en revue ce que j'ai écrit et rédiger un nouvel énoncé d'objectif basé sur ce que les réponses aux questions ci-dessus ont révélé.

Unité 2: Communication, réseautage, résolution de problèmes

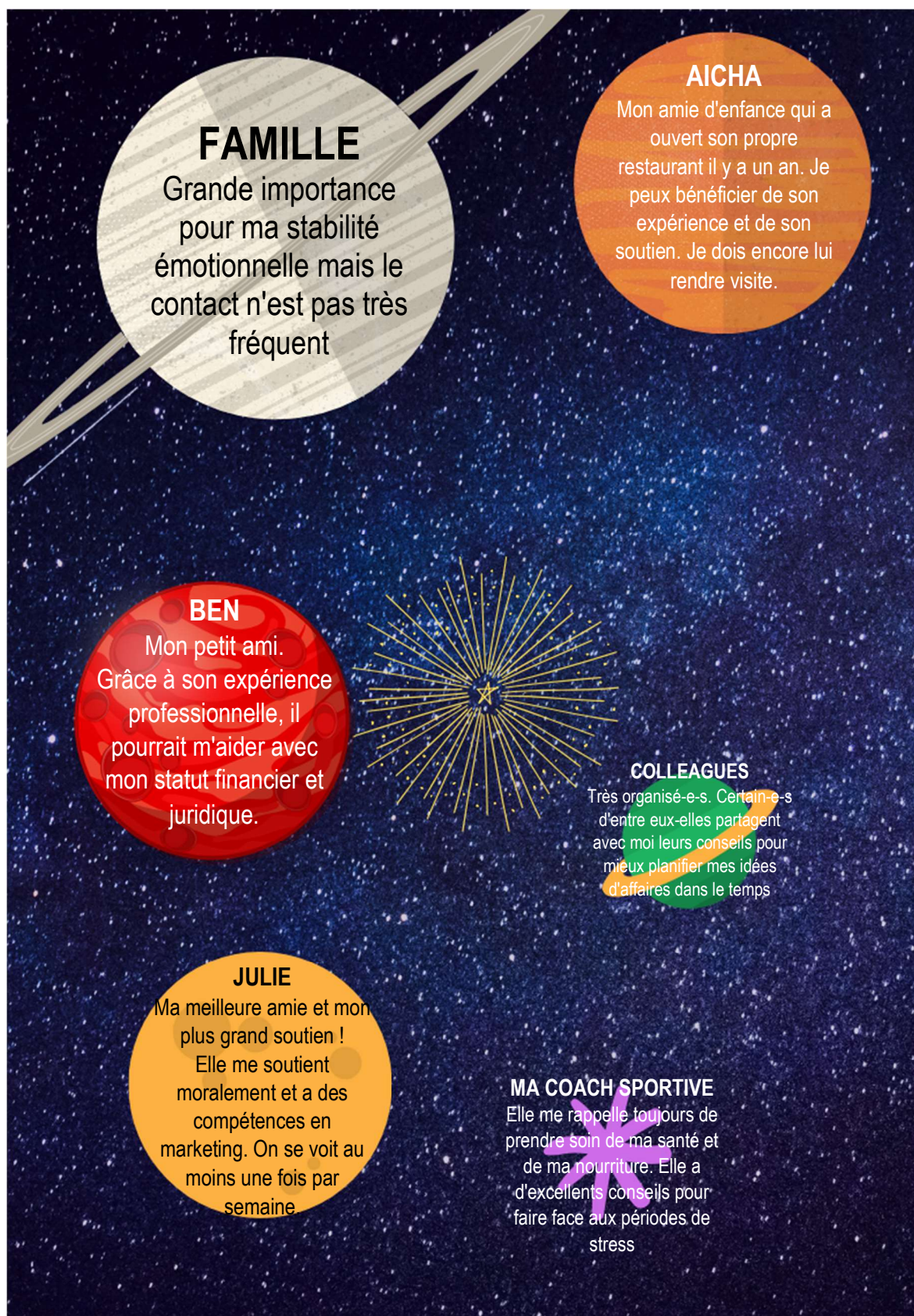
Ma Galaxie Sociale

Grâce à une cartographie je vais pouvoir visualiser mon réseau dans mon nouvel environnement culturel et voir comment l'impliquer dans mon processus de création d'entreprise : mes proches pourraient connaître quelqu'un-e dans la production, en vente ou en communication ; ceci constitue mon réseau. Ainsi, je peux faire des projets pour l'avenir et tirer le meilleur parti de mon environnement social.

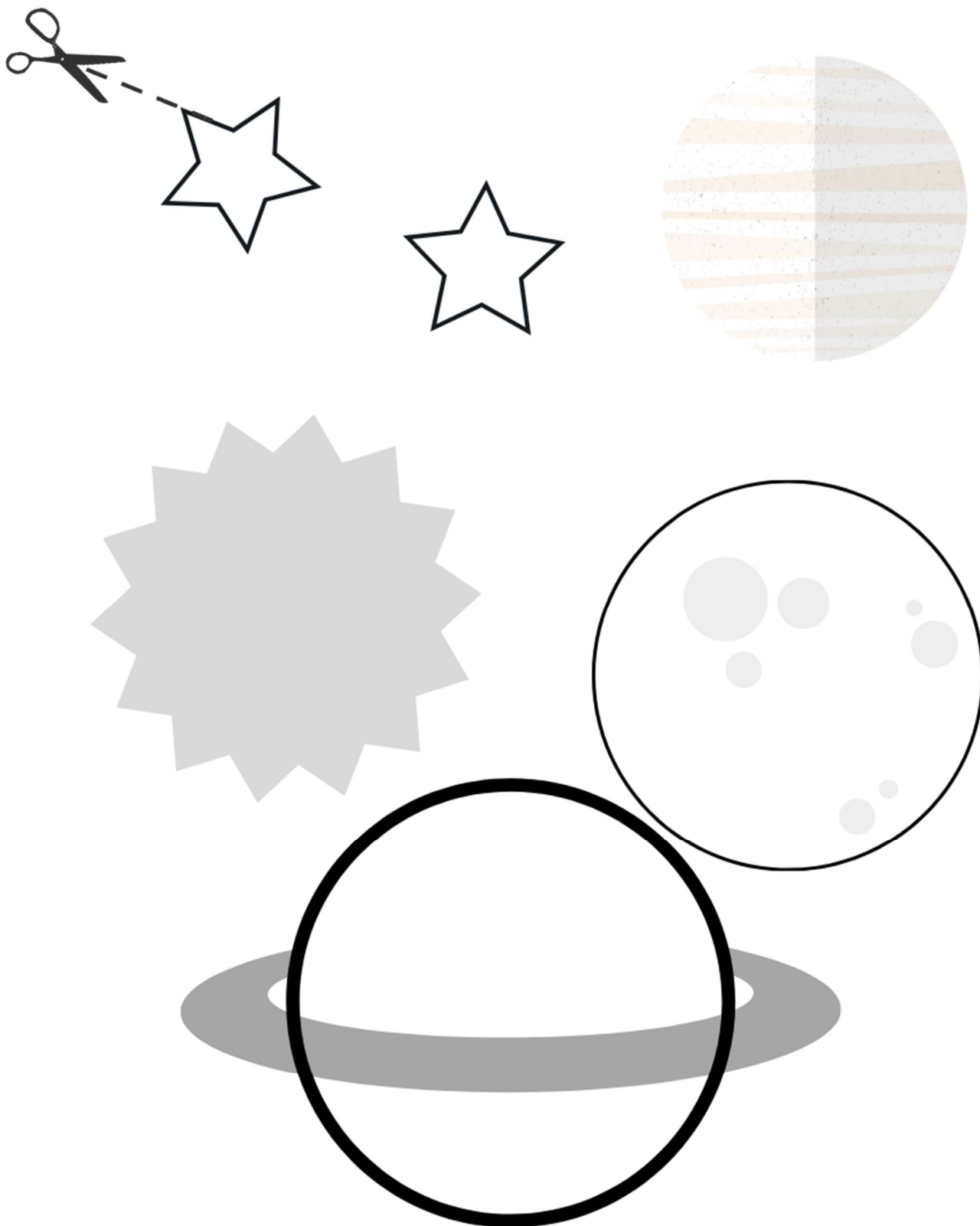
<i>Quelles compétences développer ?</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier mes différents réseaux sociaux - Faire des choix sur la façon dont j'aimerais organiser ma vie sociale - tirer le meilleur parti de mes réseaux sociaux pour développer mon entreprise
<i>En combien de temps ?</i>	30 minutes
<i>De quel matériel ai-je besoin ?</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Papier à dessin A3 - Papier calque - Marqueur noir - Feutres
<i>Comment se déroule l'activité ?</i>	<p>PREMIÈRE ÉTAPE - Où suis-je maintenant ? :</p> <p>Je dessine ma galaxie sociale sur le modèle 2 de la page suivante. Je me place sur la planète centrale de la galaxie, autour de laquelle gravitent d'autres planètes, lunes, étoiles. Les autres astres peuvent représenter des individus concrets (par exemple des membres de la famille, des amis) ou des groupes de personnes (par exemple des collègues, etc.).</p> <p>La distance de la planète centrale représente la régularité des contacts et la taille de la planète l'importance de ces relations (peut être émotionnelle, professionnelle, etc.) L'environnement culturel est figuré par la coloration des planètes. Par exemple l'environnement familial en blanc, professionnel en vert, etc.</p> <p>DEUXIÈME ÉTAPE - La galaxie sociale idéale :</p> <p>Sur la feuille de papier calque, je dessine la galaxie sociale idéale sur laquelle je réfléchis : y a-t-il quelque chose que je devrais changer de la première galaxie, ajouter ou éliminer, surtout d'un point de vue entrepreneurial ? Ma galaxie idéale est-elle réaliste ?</p> <p>TROISIÈME ÉTAPE - Comparaison des 2 galaxies</p> <p>Enfin, je compare les différences entre ma galaxie sociale actuelle (papier 1) et la galaxie sociale idéale (papier 2) en plaçant le papier transparent sur le dessus du premier. Quels seraient les principaux changements entre la situation actuelle et la situation idéale ?</p> <p>Sur la base de mes conclusions, j'élabore un plan d'action pour m'aider à me rapprocher de ma constellation de galaxies idéale.</p>
<i>Conseils pour aller plus loin</i>	<p>Je peux suivre les progrès de la galaxie sociale en ajoutant une nouvelle couche de papier calque et en dessinant la galaxie sociale après deux ou six mois. Cet exercice est une version appliquée basée sur l'outil MOMAP :</p> <p>http://cccc.eu/momap/wp-content/uploads/2013/09/FutureCareerGoals.pdf</p>

Exemple d'une galaxie sociale qui pourrait m'inspirer.

Je peux développer le texte pour chaque planète autant qu'il le faut et créer autant de planètes que je le souhaite.



Je peux imprimer ces planètes, les couper et les coller pour créer ma propre galaxie sociale :



Pictionary des problèmes

Cet exercice combine la communication et la résolution de problèmes. La représentation visuelle peut être très utile pour communiquer avec votre clientèle, car les images et la narration évoquent souvent des souvenirs et des émotions, favorisant le partage des idées. Les commentaires des utilisateurs-trices et des client-e-s sont essentiels pour développer des produits, des activités et des services, mais aussi pour trouver de nouvelles idées. Une entreprise orientée client-e-s attire les utilisateurs-trices et leur donner davantage le sentiment d'être écouté-e-s.

<i>Quelles compétences vais-je développer avec cette activité ?</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Exposer les problèmes par l'image et la visualisation - Traiter un problème étape par étape - Créativité - Utiliser les feedback (des utilisateurs-trices) pour trouver des solutions
<i>Combien de temps cela dure-t-il ?</i>	60 minutes
<i>De quel matériel ai-je besoin ?</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Papier A3 - Magazines/photos - Colle et ciseaux - Feutres - Dictaphone ou ordinateur portable
<i>Comment se déroule l'activité ?</i>	<p>PREMIÈRE ÉTAPE : Je décris mon problème avec toutes ses dimensions en le dessinant sur du papier A4. Je peux aussi utiliser par exemple des images de magazines dans ma description.</p> <p>L'idée n'est pas seulement de dessiner une image simple, mais de créer une narration visuelle du problème. Pour m'inspirer d'autres formes graphiques je peux aller voir sur internet, dans les bandes dessinées, la façon dont les artistes expriment quelque chose, l'infographie ou des exemples qui suivent.</p> <p>DEUXIÈME ÉTAPE : Je présente le résultat de mon travail à 3 personnes que je connais, (des ami-e-s ou des membres de ma famille) à qui je pose ces questions : Le problème est-il compréhensible ? Quel est le lien entre les éléments de l'image ? Comment résoudre le problème ? Il est utile de prendre des notes ou d'enregistrer les feedbacks.</p> <p>TROISIÈME ÉTAPE : J'analyse les commentaires de ma « clientèle » et en fonction d'eux, je réfléchis à la solution idéale au problème. Je présente visuellement la situation du problème et la solution. Le tableau 2 en donne un exemple. Si j'en ressens le besoin, je fais une deuxième session de feedbacks pour avoir un avis critique sur ma solution.</p>
<i>Conseils pour aller plus loin</i>	Je peux aussi utiliser internet (forum, réseaux sociaux) pour demander des avis divers sur le problème.

Exemple d'un Pictionary des problèmes

*Cooking with love...
Comfort food that hugs you.*

*Not enough place.
Not enough food.
Oh no! People are waiting
and foods are not
ready yet!!*

*It is an
evening*

*Happening
everyday*

*Wow!
We are getting more
and more
customers
everyday*

*Staffs
are working
more.*

*Food quality
is increasing.*

Business is falling!

*BUT customers
are decreasing.*

Problem

Exemple de carte des solutions

Solution

*We will be back
again*

*Need more equipments
to prepare food
on time*

*Increase the price of
the food in
pick hours*

*Hire more
staffs*

*start home
delivery service*

*More variation
in food items*

*start time
limitation*

*Need more
space*

Maintenant, c'est à vous de jouer !

Unité 3: Créativité pour développer un esprit entrepreneurial

Idée de nouveaux produits

Cet exercice m'aide à ouvrir mon esprit aux idées folles et inattendues, qui sont finalement très utiles à la gestion d'une entreprise. De nouvelles idées sont souvent obtenues en combinant et en fusionnant des éléments en quelque chose de nouveau.

Cet exercice peut être divertissant, mais c'est bien plus que cela : c'est en me permettant de prendre des chemins inattendus et détournés que je créerais plus probablement des idées d'affaires, des produits et des services innovants !

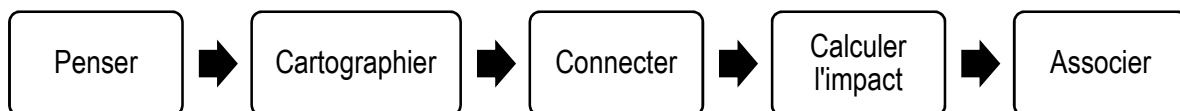
<i>Quelles compétences vais-je développer ?</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Développer des entreprises, des produits et des services créatifs - Réflexion sur les groupes cibles potentiels - Observer et s'adapter à son environnement
<i>En combien de temps ?</i>	60 minutes
<i>De quel matériel ai-je besoin ?</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Du papier A4 ou un carnet de notes - Stylos ou marqueurs - Caméra/téléphone - Livres/journaux/magazines
<i>Comment se déroule l'activité ?</i>	<p>PREMIÈRE ÉTAPE : La première étape consiste à prendre du papier, un cahier ou un appareil photo et à dessiner ou prendre des photos de :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Un élément dans mon petit déjeuner ou autre repas 2. Un meuble 3. Le premier mot que je pointe au hasard en ouvrant un livre, un journal ou un magazine <p>DEUXIÈME ÉTAPE : Je prends une feuille blanche et je tente de combiner les trois images pour obtenir un produit nouveau et différent. Toutes les folies sont permises.</p> <p>TROISIÈME ÉTAPE : À la dernière étape, un personnage est créé pour mon produit : qui est-il, que fait-il, quel est son style de vie, comment les produits sont-ils utilisés, quand et pourquoi.</p> <p>VARIATION : Je peux aussi utiliser trois autres éléments comme source d'inspiration, par exemple, je peux simplement choisir des mots au hasard. Cependant, dessiner ou prendre des photos de mon environnement m'aide à l'observer et à utiliser les forces que j'ai déjà.</p>

Toile de projet créative

Cette activité s'appuie principalement sur le tableau suivant, et les différentes catégories doivent m'aider à organiser les différents aspects de mon projet entrepreneurial. Ainsi, chacune des cases colorées du tableau contient des questions thématiques auxquelles il faut répondre afin de déterminer mon business-plan.

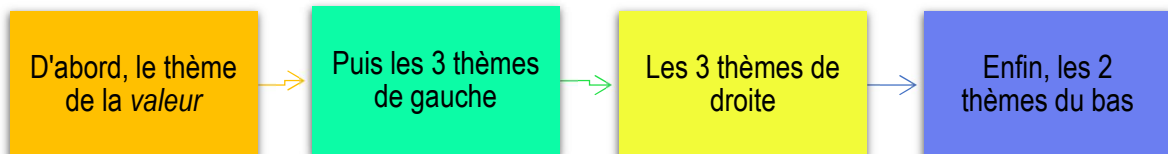
Quelles compétences vais-je développer ?	- Visualiser l'aspect principal de mon projet créatif entrepreneurial - Planifier l'évolution de mon entreprise
En combien de temps ?	45 minutes
De quel matériel ai-je besoin ?	- post-it - stylos

Pourquoi ai-je besoin de la toile de projet créative ?



PREMIÈRE ÉTAPE :








A partir du premier tableau modèle, je lis les questions dans chacun des 9 thèmes et j'écris mes réponses sur un post-it à coller sur le second tableau vierge (1 post-it pour chaque bloc thématique seulement)



DEUXIÈME ÉTAPE :

Suite à la " première ébauche " de ma Toile de projet créative, je l'examine régulièrement pour vérifier mes progrès et/ou modifier ce que j'ai jugé nécessaire de changer, adapter ou supprimer.

TOILE DE PROJET CRÉATIVE	Nom du projet :	Date:
	Équipe :	Évaluation : <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>

<p>APPARTENANCE À DES RÉSEAUX </p> <ul style="list-style-type: none"> • Comment les réseaux actuels et potentiels peuvent-ils soutenir ce projet ? Apprendre ? Se préparer ? Voyager ? Créer, produire, partager ? Coordonner tous les aspects ? Réexaminer et réfléchir ? Rétablir et rafraîchir avant le prochain projet ? 	<p>ACTIVITÉS ET TRAVAIL </p> <ul style="list-style-type: none"> • Quelles sont les activités requises ? • Qui fait ça ? • D'autres pourraient-ils le faire ? • Qu'est-ce qui leur permettrait de faire cela ? • Quel impact cela aurait-il sur le projet, sur vous, sur votre famille, sur les autres ? 	<p>VALEUR </p> <ul style="list-style-type: none"> • Comment décririez-vous la valeur de ce projet selon vous-même ? Votre famille ; d'autres ? Émotionnel Intellectuel Matériel/Financier Spirituel Social Autre 	<p>PARTISAN ET CRITIQUES </p> <ul style="list-style-type: none"> • Qui est un partisan de vos projets créatifs ? • Quel impact ont-ils sur le projet, sur vous, sur votre famille ? • Qui est critique et un frein à vos projets créatifs ? • Quel impact ont-ils sur le projet, sur vous, sur votre famille ? • Comment pouvez-vous augmenter l'impact positif et réduire l'impact négatif ? 	<p>ACCESSIBILITÉ </p> <ul style="list-style-type: none"> • Qui a la possibilité d'expérimenter votre projet ? Où ça ? Quand ? A quelle fréquence ? • Comment d'autres personnes peuvent-elles y avoir accès ? • Comment d'autres personnes peuvent-elles en demander l'accès ? • Comment pouvez-vous en améliorer l'accès ?
<p>L'ÉQUIPEMENT, LE MATÉRIEL ET LE TEMPS </p> <ul style="list-style-type: none"> • Quels sont les équipements et le matériel nécessaires ? • Qui les fournit ? • Qui d'autre les possède ? • Qu'est-ce qui permettrait à d'autres de les fournir ? • Combien de temps faut-il ? • Récupération et rafraîchissement avant le prochain projet ? 		<p>RECEVEZ DES FEEDBACK </p> <ul style="list-style-type: none"> • Qui donne son avis sur votre projet ? • Comment l'utilisez-vous ? • Qu'est-ce qu'il est important de savoir ? • A quelle fréquence ? • Comment les autres peuvent-ils donner leur avis ? • Comment d'autres personnes peuvent-elles solliciter l'occasion de donner leur avis ? • Comment pouvez-vous obtenir des commentaires plus utiles ? 		
<p>PERTES ET GAINS AU COURT TERME </p> <ul style="list-style-type: none"> • Quels sont les avantages à court terme de ce projet ? Argent ; Contacts ; Crédibilité... • Quelles sont les pertes à court terme liées à la réalisation de ce projet ? Argent ; Temps ; Occasions manquées... 		<p>RÉTRIBUTIONS AU LONG TERME </p> <ul style="list-style-type: none"> • Quels sont les avantages à long terme d'entreprendre ce projet créatif ? • Comment utiliserez-vous ces rétributions pour stimuler d'autres opportunités, créer une durabilité ou un impact à long terme ? 		
<p>ANALYSE, RÉOLUTION DE PROBLÈMES, PORTÉE ET PLAN </p>				



2. La dimension pratique de votre projet










1. Le cœur de votre projet


3. La perception externe de votre projet

4. Le futur de votre projet



TOILE DE PROJET CRÉATIVE	Nom du projet :	Date:
	Équipe :	Évaluation :  <input type="radio"/>  <input type="radio"/>

APPARTENANCE À DES RÉSEAUX 	ACTIVITÉS ET TRAVAIL 	VALEUR 	CHAMPIONS ET CRITIQUES 	ACCESSIBILITÉ 
	L'ÉQUIPEMENT, LE MATÉRIEL ET LE TEMPS 	RECEVEZ DES FEEDBACK 		
PERTES ET GAINS AU COURT TERME 		RÉTRIBUTIONS AU LONG TERME 		

ANALYSE, RÉOLUTION DE PROBLÈMES, PORTÉE ET PLAN 

Unité 4: Résilience et esprit d'entreprise pour les femmes migrantes

Questionnaire de Resilience

La résilience est définie comme la capacité d'un individu à rebondir après une difficulté (stress, épreuve, échec, trauma, etc.). C'est une compétence qui s'apprend, et qui me sera d'une grande aide pour faire face aux obstacles qui se dresseront sur mon chemin menant à la viabilité de mon entreprise.

Quelles compétences vais-je développer ?	<ul style="list-style-type: none"> - Résilience - Réalisation des compétences - Identification des domaines à améliorer 												
En combien de temps ?	20 minutes												
De quel matériel ai-je besoin ?	- Le questionnaire sur la résilience (voir ci-dessous)												
Comment se déroule l'activité ?	<p>PREMIÈRE ÉTAPE : Pour chacun des énoncés, j'évalue mon niveau de résilience, de <i>Pas du tout</i> à <i>Très souvent</i>.</p> <p>DEUXIÈME ÉTAPE : Je calcule mon score ! Pour chacun des énoncés, je marque mon résultat. Attention lorsque je reporte mes résultats, car à chaque question le chiffre ne correspond pas à la même valeur.</p> <table style="margin-left: auto; margin-right: 0;"> <tr><td>Pas du tout</td><td>= 1</td></tr> <tr><td>Rarement</td><td>= 2</td></tr> <tr><td>Parfois</td><td>= 3</td></tr> <tr><td>Souvent</td><td>= 4</td></tr> <tr><td>Très souvent</td><td>= 5</td></tr> </table> <p>ÉTAPE TROIS : J'additionne tous mes scores et je les inscris dans la case du total final.</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: 0;"> <tr> <td style="padding: 5px;">TOTAL</td> <td style="width: 50px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <p>QUATRIÈME ÉTAPE : Selon mon score, je lirai le paragraphe pertinent au sujet de mon interprétation.</p>	Pas du tout	= 1	Rarement	= 2	Parfois	= 3	Souvent	= 4	Très souvent	= 5	TOTAL	
Pas du tout	= 1												
Rarement	= 2												
Parfois	= 3												
Souvent	= 4												
Très souvent	= 5												
TOTAL													
Conseils pour aller plus loin	Si je veux en savoir plus sur la résilience et sur la façon de devenir plus résiliente, je peux me rendre sur la plateforme Kaléidoscope et avoir accès à tout le matériel de formation et autres ressources utiles.												

Dans quelle mesure suis-je résiliente ?

La résilience est notre capacité à rebondir lorsque les choses ne se passent pas comme prévu. C'est important parce qu'elle nous permet de rester sur la bonne voie jusqu'à ce que nous atteignons nos objectifs, elle nous permet de faire face à des situations difficiles et elle nous aide à grandir en nous encourageant à être optimistes et à gérer notre stress.

Cependant, il ne s'agit pas d'essayer de continuer, peu importe ce que nous ressentons, et il ne s'agit pas d'être surhumaine, mais plutôt de comprendre pourquoi nous ressentons ce que nous ressentons et comment développer des stratégies pour aider à gérer les situations plus efficacement.

Ce jeu-questionnaire nous aidera à comprendre et à évaluer notre degré de résilience, et nous fournira des conseils et des directives que nous pourrions utiliser pour nous améliorer.

		Pas du tout	Rarement	Parfois	Souvent	Très souvent
1	Quand on me confie une nouvelle tâche, je suis confiante de réussir.					
2	Quand une tentative échoue, j'en tire des leçons et je change d'approche la prochaine fois.					
3	Quand une tâche ne se déroule pas comme prévu, cela affecte ma confiance en moi.					
4	Quand je rencontre une difficulté, je perds rapidement de vue mon objectif.					
5	Parfois, je mets en doute mon engagement envers mon travail.					
6	J'ai mis en place des stratégies pour faire face au stress.					
7	Je trouve facile de demander de l'aide à mes collègues.					
8	Je suis optimiste pour l'avenir.					
9	Je m'inquiète de problèmes sur lesquels je n'ai aucun contrôle.					
11	Quand il y a un changement fondamental, j'ai du mal à trouver de nouvelles façons de penser.					
12	J'ai des objectifs forts qui sont clairs dans mon esprit.					

Calculer mon score

<p>1</p> <p>Pas du tout = 1 Rarement = 2 Parfois = 3 Souvent = 4 Très souvent = 5</p>	<p>2</p> <p>Pas du tout = 1 Rarement = 2 Parfois = 3 Souvent = 4 Très souvent = 5</p>	<p>3</p> <p>Pas du tout = 5 Rarement = 4 Parfois = 3 Souvent = 2 Très souvent = 1</p>
<p>4</p> <p>Pas du tout = 5 Rarement = 4 Parfois = 3 Souvent = 2 Très souvent = 1</p>	<p>5</p> <p>Pas du tout = 5 Rarement = 4 Parfois = 3 Souvent = 2 Très souvent = 1</p>	<p>6</p> <p>Pas du tout = 1 Rarement = 2 Parfois = 3 Souvent = 4 Très souvent = 5</p>
<p>7</p> <p>Pas du tout = 1 Rarement = 2 Parfois = 3 Souvent = 4 Très souvent = 5</p>	<p>8</p> <p>Pas du tout = 1 Rarement = 2 Parfois = 3 Souvent = 4 Très souvent = 5</p>	<p>9</p> <p>Pas du tout = 5 Rarement = 4 Parfois = 3 Souvent = 2 Très souvent = 1</p>
<p>10</p> <p>Pas du tout = 5 Rarement = 4 Parfois = 3 Souvent = 2 Très souvent = 1</p>	<p>11</p> <p>Pas du tout = 1 Rarement = 2 Parfois = 3 Souvent = 4 Très souvent = 5</p>	<p>12</p> <p>Pas du tout = 1 Rarement = 2 Parfois = 3 Souvent = 4 Très souvent = 5</p>

Interprétation de la note

12-35

Vous avez peu de résilience en milieu de travail, ce qui peut nuire à vos capacités. Cependant, ne laissez pas cela prendre le dessus sur vous ! Il est important d'identifier les causes de cette situation, afin que vous puissiez prendre des mesures précises. Peut-être que votre confiance est chancelante ou que vous portez un regard un trop négatif sur vous même. Vous n'avez peut-être pas de stratégies efficaces pour faire face au stress, ou vous essayez de faire face à des problèmes qui échappent à votre contrôle. N'abandonnez pas - il existe de nombreux outils que vous pouvez utiliser pour débloquer la résilience et devenir une membre positive et productive de votre équipe.

36-49

Vous n'êtes pas facilement vaincue, mais il y a encore beaucoup de place à l'amélioration. Peut-être avez-vous besoin d'objectifs forts pour concentrer vos efforts, ou cela pourrait vous aider à recadrer vos problèmes en défis. Vous avez peut-être besoin de vous pencher sur la force de vos relations de travail. Jetez un coup d'œil à vos réponses et essayez de cerner les points sur lesquels vous devez concentrer vos efforts. Il se peut que vous ayez besoin d'améliorer vos compétences dans un ou deux domaines seulement, ou d'apporter de petits changements dans plusieurs domaines.

50-60

Bravo, vous êtes une membre résiliente de l'équipe et vous êtes prête à continuer d'essayer jusqu'à ce que vous réussissiez ! Vous avez probablement un solide réseau de collègues sur lequel-le-s vous pouvez compter pour obtenir du soutien, vous gérez efficacement le stress et vous faites preuve de souplesse dans votre approche. Vous êtes orientée vers un but, vous avez une disposition positive et des valeurs fortes, et vous êtes prête à relever des défis et à aider les gens. Cependant, il y a toujours place à l'amélioration.

Pour plus d'informations (en anglais), voir :

<https://www.mindtools.com/community/pages/article/resilience-quiz.php>

Conseils pour améliorer votre résilience :

Pour obtenir des conseils pour améliorer votre résilience, consultez la plateforme Kaléidoscope et découvrez toutes les ressources et formations disponibles.

Créer un-e Persona

Un-e Persona aide à mieux comprendre et visualiser le public cible d'une entreprise. En créant un personnage fictif et généralisé qui décrit la personnalité, les intérêts, les peines, les objectifs et le comportement de ma clientèle idéale, je comprendrai mieux comment bâtir mon entreprise pour le bon public.

<i>Quelles compétences vais-je développer ?</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Identification du public cible - Esprit d'entreprise - Perspectives
<i>En combien de temps ?</i>	20 minutes
<i>De quel matériel ai-je besoin ?</i>	- Tableau modèle (voir ci-dessous)
<i>Comment se déroule l'activité ?</i>	<p>À l'aide du tableau, je remplis chacune des cases en pensant à la personne fictive qui refléterait au mieux le public cible de mon entreprise.</p> <p>PREMIÈRE ÉTAPE : Caractéristiques personnelles ; donnez les caractéristiques de la personne, c.-à-d. nom, âge, sexe, profession, état civil, lieu, etc.</p> <p>DEUXIÈME ÉTAPE : Personnalité ; quelle est la personnalité de ce ou cette Persona ? Est-il/elle introverti-e ou extraverti-e ? Prend-il-elle des décisions mûrement réfléchies ou fait-il/elle appel à son intuition ?</p> <p>TROISIÈME ÉTAPE : Buts ; Qu'est ce que ce/cette Persona veut réaliser ?</p> <p>QUATRIÈME ÉTAPE : Frustrations ; quelles sont les raisons pour lesquelles ce/cette Persona est malheureux-se ou quels sont les aspects qui lui manquent dans sa vie ?</p> <p>CINQUIÈME ÉTAPE : Bio ; quels sont les aspects importants qui sont typiques de ce/cette Persona ?</p> <p>SIXIÈME ÉTAPE : Intérêts ; quels sont les passe-temps et les passions de ce/cette Persona à part son travail ?</p> <p>SEPTIÈME ÉTAPE : Médias préférés : quels sont les médias typiques que ce/cette Persona utilise pour entrer en contact avec les organisations ?</p> <p>HUITIÈME ÉTAPE : Marques ; quelles sont les marques typiques que ce/cette Persona achète et auxquelles il/elle est fidèle ?</p>
<i>Conseils pour aller plus loin</i>	A partir de la personnalité de la personne que j'ai imaginée, je réfléchis à la façon dont je pourrais créer une campagne de marketing pour mon entreprise qui ferait écho à cette clientèle. Ce faisant, mes stratégies de marketing seront davantage axées sur mon public cible.

PERSONA

Nom : Carol

<p>Personnalité</p> <p>Carol est une mère célibataire de 45 ans, mère de deux jeunes enfants. Elle travaille à temps partiel dans une épicerie locale. La famille vit dans un petit appartement à louer.</p>	<p>Soucis</p> <p>Le temps de Carol est précieux pour elle et elle a peu de patience avec tout ce qui lui fait perdre inutilement son temps. Parfois, elle s'inquiète de revers financiers inattendus.</p>	<p>Objectifs</p> <p>Bien qu'elle ait peu d'argent à dépenser, Carol essaie de créer pour ses enfants un environnement dans lequel ils peuvent vivre aussi confortablement et en sécurité que possible.</p>
<p>Intérêts</p> <p>Carol aime aider le plus possible à l'école de ses enfants.</p>	<p>Style de vie</p> <p>Un soir par semaine, elle réussit à s'échapper à son cours d'aérobic, pendant que les grands-parents gardent les enfants.</p>	<p>Habitudes</p> <p>Carol est une habituée des achats en ligne, ce qui lui fait gagner du temps et lui permet de faire ses achats à tout moment.</p>

Date :

BUSINESS
MAKEOVER

Mon/ma Persona

Nom : _____

<p>Personnalité</p>	<p>Soucis</p>	<p>Objectifs</p>
<p>Intérêts</p>	<p>Style de vie</p>	<p>Habitudes</p>

date _____

BUSINESS
MAKEOVER



Unité 5 : Obstacles interculturels pour accéder au marché, apprendre de la culture d'accueil et comment s'adapter

“Trouver mon Ibasho”

Un nouvel environnement apparaît souvent comme un endroit très excitant, mais peut parfois devenir effrayant et étrange puisque nous n'avons pas de lien réel avec lui. Mais au bout d'un certain temps que l'on s'acclime à la nouveauté et l'étrangeté, les lieux commencent à devenir familiers. L'on s'ancre alors dans notre nouvel environnement qui devient le point d'entrée dans notre nouvelle vie.

"Ibasho" est un concept emprunté aux Japonais qui saisit l'essence de ces lieux de familiarité naissante. Une étude récente menée auprès de conjoint-e-s expatrié-e-s a montré que notre capacité ou notre volonté à identifier et créer de tels espaces corrèle avec des taux de dépression plus faible, des niveaux de stress plus faibles, plus de satisfaction et plus de soutien social (Herleman, Britt, Hashima 2008).

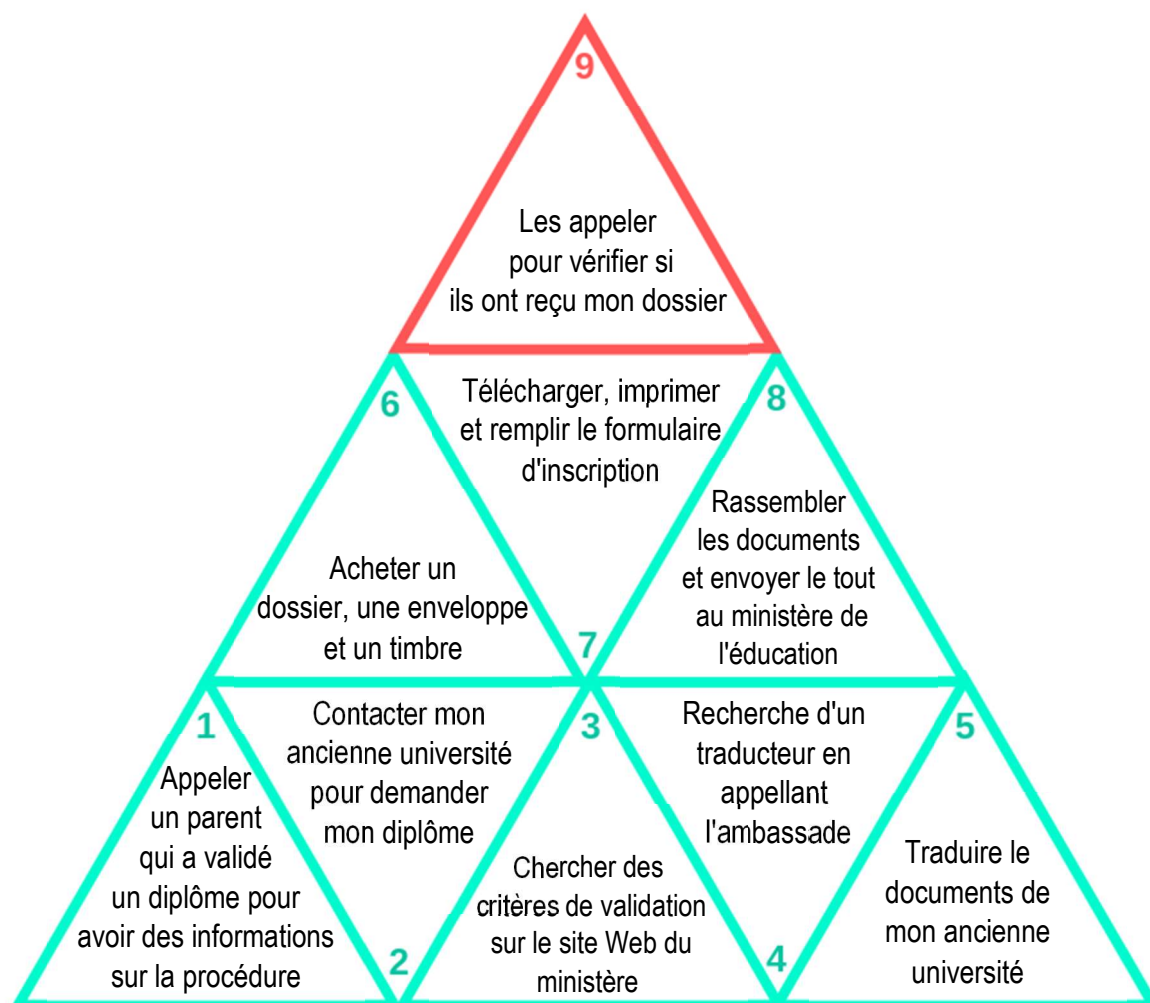
<p>Quelles compétences vais-je développer ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se familiariser avec la culture d'accueil - Contextes, modes de vie et environnement nouveaux et appropriés
<p>En combien de temps ?</p>	<p>- 1h</p>
<p>De quel matériel ai-je besoin ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Une feuille blanche - Crayons de couleur
<p>Comment se déroule l'activité ?</p>	<p>COMMENT TROUVER VOTRE IBASHO ?</p> <p>Voici une liste des différents types de lieux qu'il est important de s'approprier dans un nouvel environnement. Essayez de trouver des espaces correspondants et confortables dans votre nouvel environnement où vous vous sentez à l'aise et heureuse - en dehors de votre maison.</p> <ul style="list-style-type: none"> - un espace extérieur : - un espace intérieur : - un lieu avec wifi gratuit : - un lieu chaleureux où l'on peut rencontrer des gens - un lieu isolé et silencieux : - un lieu avec de la nature : - où je peux obtenir des informations fiables / une association / une ONG : - où je me sens en sécurité <p>Si je ne connais pas encore ce type d'endroit, je peux demander à des personnes / voisin-e-s / ami-e-s quelques conseils sur leur café préféré, leurs parcs, etc. Ou je peux aller en explorer quelques-uns par moi-même.</p>

Gravir les obstacles

L'objectif est d'éviter de se sentir dépassée par les défis, et de risquer l'abandon. Grâce à cette pyramide, je vais mieux faire face aux obstacles et mieux m'adapter à la culture d'accueil, augmentant ainsi mes chances d'installer mon entreprise dans ce nouvel environnement culturel !

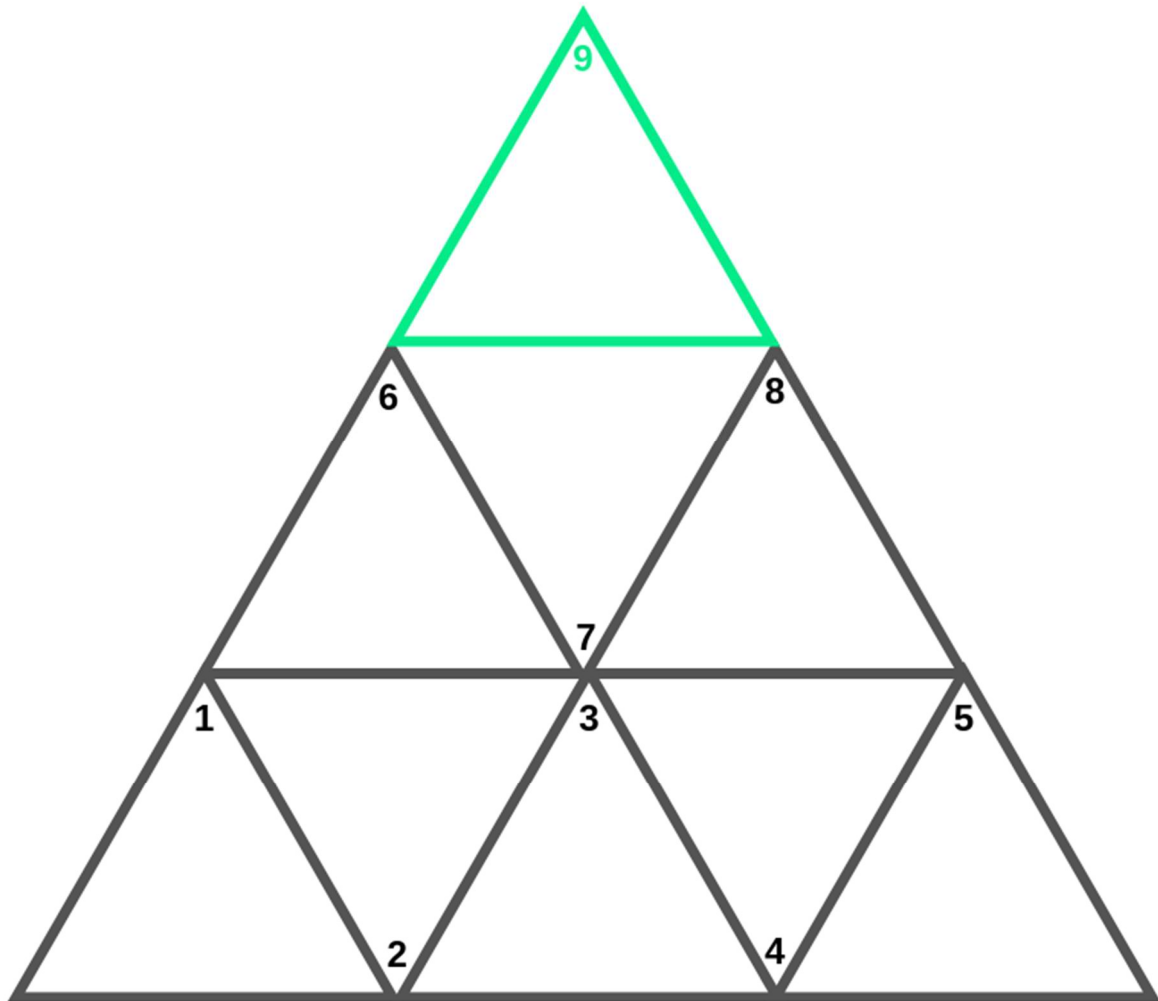
<p><i>Quelles compétences vais-je développer avec cette activité ?</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Prendre conscience des obstacles interculturels à l'accès au marché - Découvrez des stratégies pour surmonter ces obstacles - Se familiariser avec la culture d'accueil
<p><i>Combien de temps cela dure-t-il ?</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - En fonction de l'objectif que j'ai choisi
<p><i>De quel matériel ai-je besoin ?</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Modèle " Gravir mes obstacles " - 1 stylo - Feutres
<p><i>Comment se déroule l'activité ?</i></p>	<p>PREMIÈRE ÉTAPE : J'ai choisi un obstacle interculturel actuel pour accéder au marché (par exemple, "valider mon diplôme") et je le noterai dans le modèle qui suit.</p> <p>DEUXIÈME ÉTAPE : Sur le modèle, je décompose la situation difficile (le but final) en plusieurs pyramides plus petites. Je commence par l'étape la plus facile et je continue dans l'ordre croissant. J'essaie de formuler chaque étape de manière concrète, réaliste et accessible. Pour en être sûr, je me demande : "Suis-je capable de faire ça ?" Si ma réponse est OUI, je passe à la deuxième étape et ainsi de suite. Cependant, s'il y a une étape où je ne me sens pas capable ou à l'aise de faire face à cette situation, je la diviserai en étapes plus petites. Ce, jusqu'à ce que je puisse imaginer cette situation gérable ou changer de stratégie pour relever mon défi.</p> <p>TROISIÈME ÉTAPE : Il devrait y avoir un plan d'action clair pour faire face à une situation difficile. Au fur et à mesure que je peux résoudre chaque petit défi, je peux colorer cette pyramide (sur la feuille) et même ajouter des étoiles si le résultat est meilleur que prévu ou la situation plus facile que je ne l'imaginai.</p> <p>Je peux étiqueter l'étoile avec le nom des stratégies/ressources utilisées pour résoudre chaque étape : par exemple, si je résous la situation après avoir demandé l'aide d'un ami, je pourrais ajouter à une étoile appelée « <i>soutien social</i> ».</p>

Étapes à suivre pour valider mon diplôme



Modèle: "Gravir mes obstacles"

Mon objectif :



Unité 6 : Progrès et réflexion

Collage de mes forces

La création d'un collage de forces aide à représenter visuellement l'organisation de sa vie et de son entreprise.







<p><i>Quelles compétences vais-je développer ?</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Développement d'idées professionnelles - Identification des compétences - Motivation - Esprit positif
<p><i>En combien de temps ?</i></p>	<p>30-45 minutes (selon la taille de votre collage)</p>
<p><i>De quel matériel ai-je besoin ?</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Papier A4 ou A3 - Magazines/photos - Colle et ciseaux - Feutres
<p><i>Comment se déroule l'activité ?</i></p>	<p>PREMIÈRE ÉTAPE : Je pense à mon entreprise, à ses objectifs, à son public cible, à mes motivations premières et à la façon dont je peux développer davantage mon entreprise.</p> <p>DEUXIÈME ÉTAPE : Je regarde dans les magazines et les journaux ; je trouve des images et des textes qui, selon moi, représentent mon identité visuelle, ma marque et mon entreprise.</p> <p>TROISIÈME ÉTAPE : Etre créative ! Coller le tout sur le papier A4, d'une manière qui me représente moi, ainsi que mon projet.</p> <p>Si j'ai besoin de plus d'inspiration, je peux me poser les questions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comment veux-je que les autres voient mon entreprise ? (un endroit heureux, un endroit sécuritaire, un espace positif, inspirant, utile...) - En tant qu'entrepreneure, comment veux-je progresser ? (création d'une plus grande entreprise, vente à l'international, création d'une boutique, vente en ligne) - Pensez aux couleurs, polices et symboles qui représentent votre entreprise. Par exemple, un visage souriant pour un service utile ou un soleil jaune vif pour une atmosphère heureuse. <p>Voici un exemple d'un collage des forces</p>

Exemples de Collages des forces dont je peux m'inspirer :



L'exercice de la Dragée Prioritaire

Cet exercice me permet de trier et d'ordonner mes priorités afin de planifier mon avenir entrepreneurial.

<p>Quelles compétences vais-je développer?</p>	<p>- Établissement des priorités - Prise de décision</p>
<p>En combien de temps ?</p>	<p>20 minutes</p>
<p>De quel matériel ai-je besoin ?</p>	<p>- Modèle de l'exercice (<i>Voir plus bas</i>) - 16 dragées ou bonbons</p>
<p>Comment se déroule l'activité ?</p>	<p>PREMIÈRE ÉTAPE : Tout d'abord, je réfléchis à mes priorités dans la vie. Voici des exemples de priorités communes : la famille, les amis, la liberté, la sécurité, l'argent, la réputation, le statut, l'amour, faire une différence, l'équilibre travail-vie personnelle, la santé, etc.</p> <p>DEUXIÈME ÉTAPE : Parmi les priorités écrites, j'en choisis 7 étant les plus importantes pour moi.</p> <p>TROISIÈME ÉTAPE : Je donne à chaque cercle (sur le document) le titre d'une des priorités que j'ai choisies (c.-à-d. une priorité par cercle).</p> <p>QUATRIÈME ÉTAPE : Je répartis les 16 dragées dans les cercles en fonction de l'importance de chaque priorité.</p> <p>Par exemple, la distribution des dragées peut ressembler à ça :</p> <ul style="list-style-type: none">  Succès = 5 dragées  Argent = 4  Sécurité = 3  Indépendance = 2  Fun = 1  Famille/amis = 1 <p>CINQUIÈME ÉTAPE : Je dois maintenant enlever 2 dragées de n'importe lequel des cercles. Puis une autre, suivi de 3 autres, puis un autre, puis 3 autres. A la fin, il me restera six dragées. Cela montrera quelles sont les priorités les plus importantes pour moi.</p>

L'EXERCICE DE LA DRAGÉE PRIORITAIRE

1

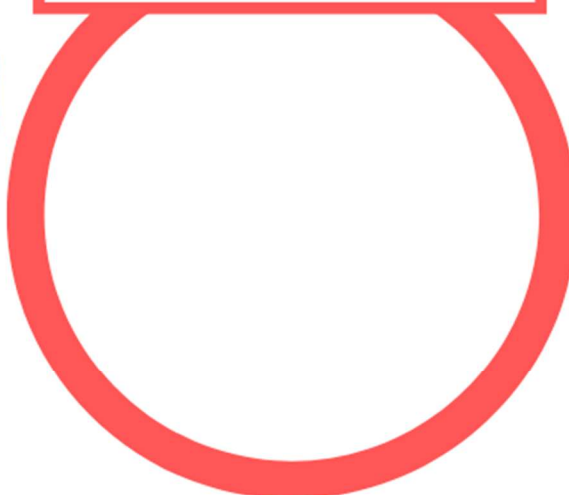
2

3

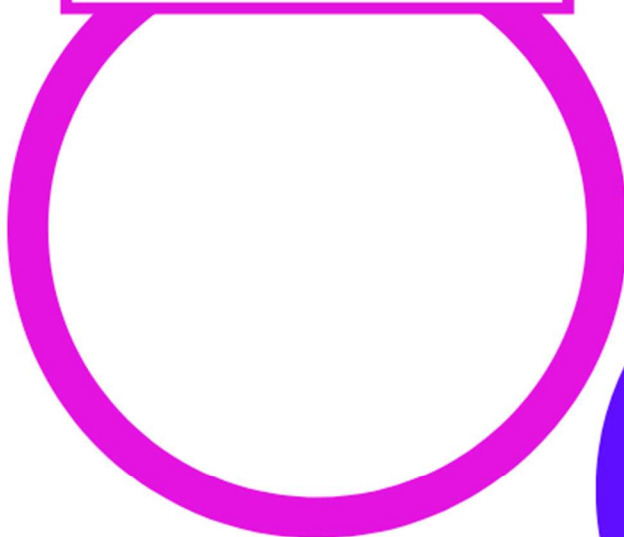
4



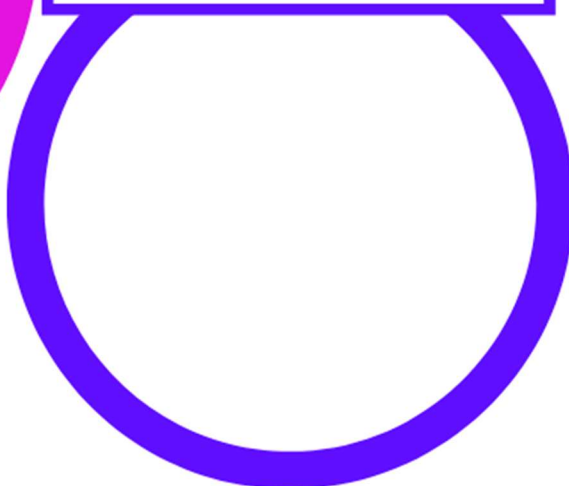
5



6



7



III. Ressources

1. Comment utiliser la plateforme Kaléidoscope

Pendant l'aventure Kaléidoscope, nous avons créé une plateforme en ligne qui contient tous nos modules et contenus éducatifs. Vous pouvez également entrer en contact avec les participantes des quatre pays de notre programme et échanger sur votre expérience !

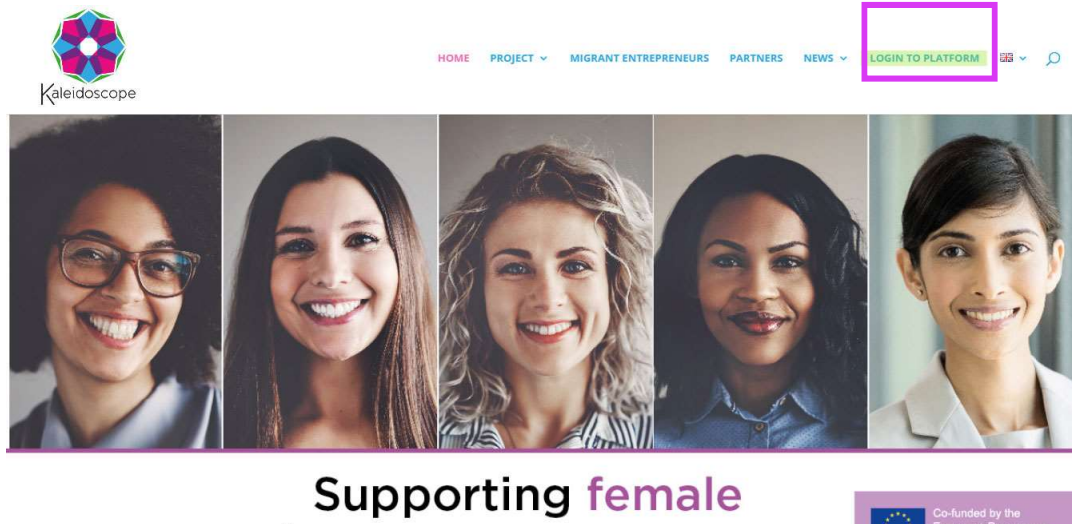
Dans cette section, vous trouverez les différentes étapes expliquées pour créer un compte sur la plateforme et ainsi avoir accès gratuitement à tous nos outils.



Participantes Kaleidoscope de France

A. Créer un compte utilisateur sur la plateforme

Lorsque vous êtes sur la page d'accueil du Kaléidoscope www.kaleidoscopeproject.eu/fr/, cliquez sur "Plateforme" pour aller à la page où vous pouvez vous connecter ou créer un compte utilisateur en cliquant sur « my account ».



Une fois sur place, vous devez remplir le formulaire à droite pour créer votre compte

You must be logged in to take part into the learning platform

Username or E-mail

Password

Keep me signed in

[Log In](#)

If you're not registered, please create an account

First Name

Last Name

Birth Country

Country you come from

Country of current residence

Choose a Country

Upload your profile picture

[Upload](#)

Après avoir rempli le formulaire d'inscription, cliquez sur le bouton "S'inscrire" et vous serez redirigée vers la page de création de votre compte :

Account

Username
Newuser1979

First Name
Carlo

Last Name
Magni

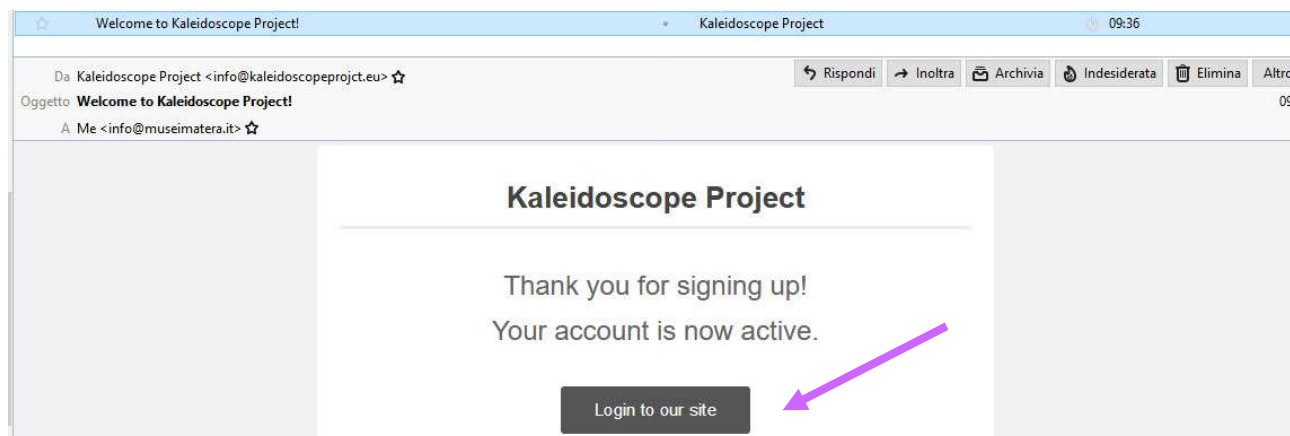
E-mail Address
info@museimatera.it

[Update Account](#)

Account menu:

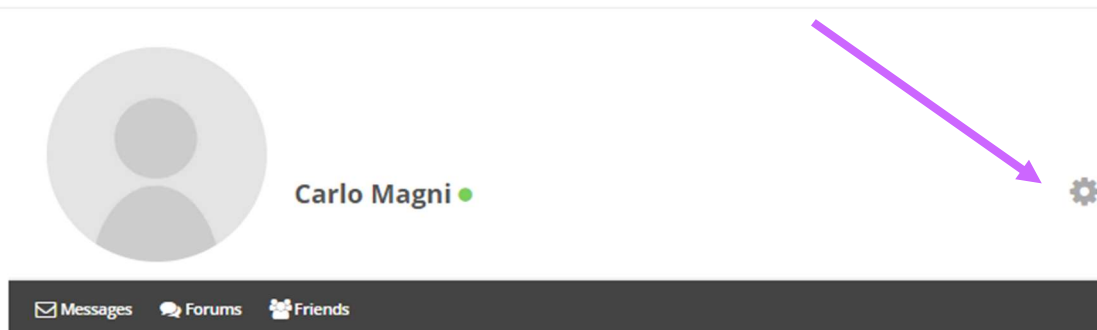
- Account >
- Change Password >
- Privacy >
- Notifications >
- My Photos >
- Delete Account >

Pendant ce temps, vous recevrez un message dans votre boîte mail vous informant de votre inscription:

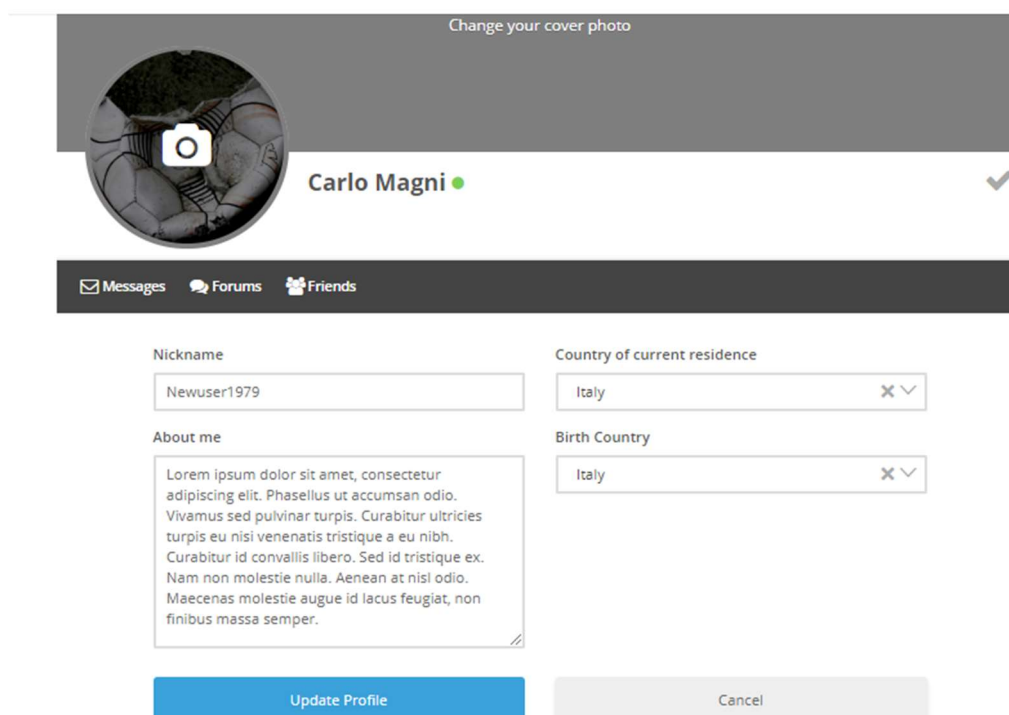


B. Consulter et modifier votre profil

Cliquez sur "Voir le profil" pour visiter la page suivante (la page de votre compte public).
Si vous souhaitez utiliser une image de profil et/ou modifier certaines données personnelles, veuillez cliquer sur l'icône grise d'une roue :



Une fois dans la page d'édition de profil, vous pouvez modifier vos données et choisir une image pour votre profil :



Change your cover photo

Carlo Magni ✓

Messages Forums Friends

Nickname	Country of current residence
<input type="text" value="Newuser1979"/>	<input type="text" value="Italy"/>
About me	Birth Country
<input type="text" value="Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Phasellus ut accumsan odio. Vivamus sed pulvinar turpis. Curabitur ultricies turpis eu nisi venenatis tristique a eu nibh. Curabitur id convallis libero. Sed id tristique ex. Nam non molestie nulla. Aenean at nisi odio. Maecenas molestie augue id lacus feugiat, non finibus massa semper."/>	<input type="text" value="Italy"/>


Update Profile Cancel

C. Rencontrer de nouvelles amies

Il est temps de se faire de nouvelles amies. Pour voir et trouver toutes les membres, cliquez sur Membre dans le menu et vous irez à la page *Membres* :

Members


Search
Reset



Carlo Magni
0 friends

My messages

Edit profile




Cristian test moderator
0 friends

Add Friend

Message

Spain




UM
0 friends

Add Friend

Message

D. Forum : exprimez-vous !

Une fois que vous avez jeté un coup d'œil aux membres et ajouté une amie (seulement si vous le souhaitez), vous pouvez aller dans la section *forums*, où vous trouverez toutes les discussions par pays, créées par les administrateurs-trices du forum :



Carlo Magni
[View profile](#)

Account







Username:

First Name:

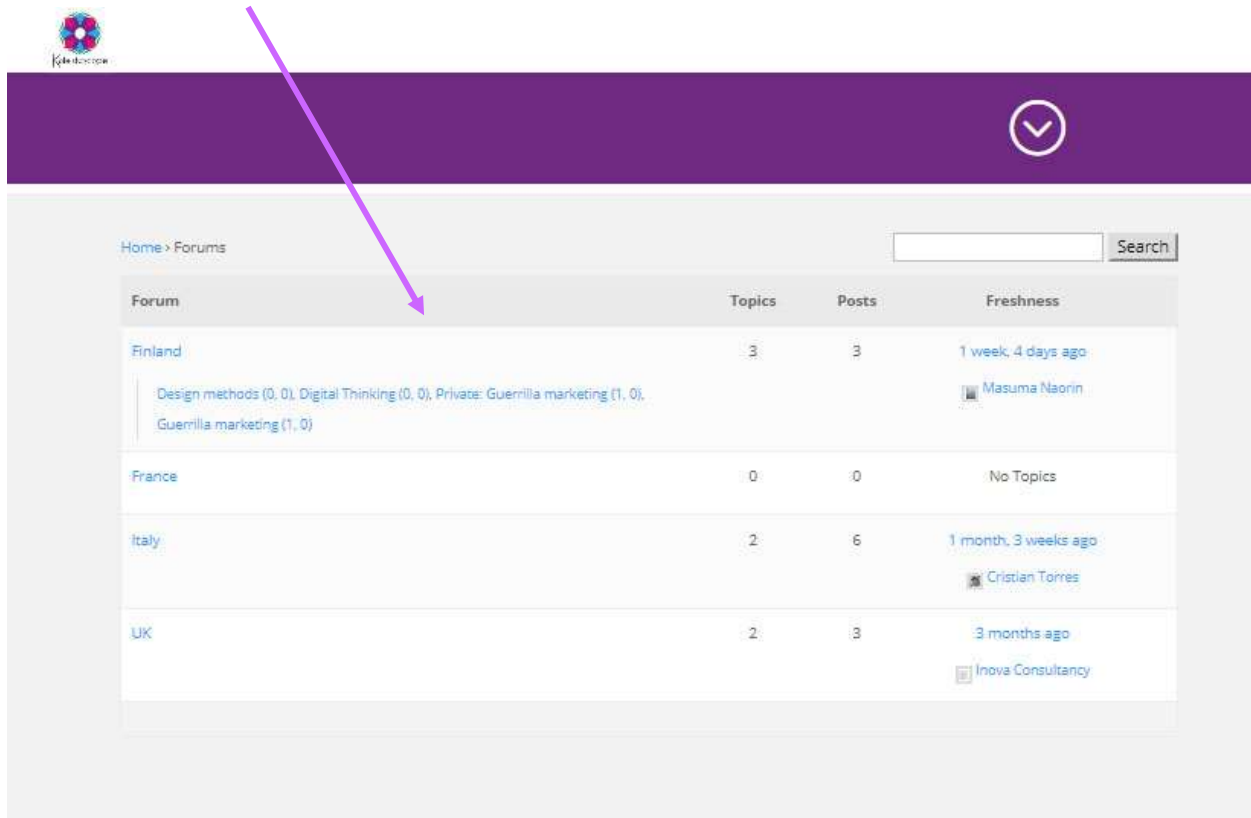
Last Name:

E-mail Address:




Update Account

- 
Account >
- 
Change Password >
- 
Privacy >
- 
Notifications >
- 
My Photos >
- 
Delete Account >

Vous êtes ici dans la page des forums. En tant qu'utilisatrice, vous pouvez simplement rejoindre les forums déjà créés mais également créer de nouveaux sujets :



Home > Forums Search

Forum	Topics	Posts	Freshness
Finland Design methods (0, 0), Digital Thinking (0, 0), Private: Guerrilla marketing (1, 0), Guerrilla marketing (1, 0)	3	3	1 week, 4 days ago  Masuma Naorin
France	0	0	No Topics
Italy	2	6	1 month, 3 weeks ago  Cristian Torres
UK	2	3	3 months ago  Inova Consultancy

Home > Forums > ItalySubscribe

This forum contains 2 topics and 4 replies, and was last updated by  Cristian Torres 1 month, 3 weeks ago.

Viewing 2 topics - 1 through 2 (of 2 total)

Topic	Voices	Posts	Freshness
test topic Started by:  Cristian test moderator	2	2	1 month, 3 weeks ago  Cristian Torres
Formazione Italy Started by:  KaleidoscopeStaff	3	4	3 months ago  Gabriella Antezza

Viewing 2 topics - 1 through 2 (of 2 total)

Create New Topic in "Italy"

Topic Title (Maximum Length: 80):

Topic Tags:

Notify me of follow-up replies via email

Ok, il est temps de commencer :
 Rendez-vous sur <https://www.kaleidoscopeproject.eu/login/> et profitez-en !

2. Playlist You Tube

Si vous souhaitez en savoir plus sur l'entrepreneuriat féminin, voici une playlist You Tube que nous avons créée spécialement pour vous. Elle comprend des interviews, des témoignages inspirants et des tutoriels très utiles ! Nombre d'entre eux traitent de l'esprit d'entreprise, mais aussi des obstacles qu'une femme migrante peut rencontrer dans le monde des affaires.

Nous espérons que ces vidéos vous donneront le désir et le courage de démarrer votre propre entreprise.

Click ici : [Kaleidoscope Female entrepreneurship playlist](#) par Elan Interculturel

- Des femmes entrepreneures livrent leurs conseils | TVBilan :
Quelques minutes sur le développement du leadership par les femmes dans l'entrepreneuriat :
<https://www.youtube.com/watch?v=3E1SPsJOq7I>
- L'entrepreneuriat social au féminin | Mouvement des Entrepreneurs Soiaux :
Courte vidéo sur un programme de marrainage pour aider les femmes à se lancer dans l'entrepreneuriat social. Le témoignage de 4 entrepreneures montre que c'est possible d'entreprendre en étant engagée en tant que femme :
<https://www.youtube.com/watch?v=n0NIhAukS4k>
- MadameDigital: CINQ Femmes entrepreneurs s'expriment sur l'entrepreneuriat féminin et le numérique | BAANTOU :
Des témoignages de l'étranger qui inspirent :
<https://www.youtube.com/watch?v=xWibewpUaZg>
- Société : Entrepreneuriat féminin, un modèle de réussite | RTI Officiel :
Interview d'Emilienne Kouado, la directrice générale de Clean bor. Une modèle de réussite dans l'entrepreneuriat féminin :
<https://www.youtube.com/watch?v=FF0W9pDNIwM>
- Conférence Entreprendre au Féminin : Oser et Réussir à Créer son Entreprise | CréActifs - Conseil et Formation Paris :
Près de 2h de discussion entre entrepreneures.
https://www.youtube.com/watch?time_continue=8&v=z7Yf5M037TE
- Omniwomen - Quelle est votre expérience en tant que femme leader / et ou entrepreneur ? | OMNIWOMEN France :
Portraits de réussite de femmes entrepreneures :
<https://youtu.be/MeVL2z2Q3Ds>

Ainsi qu'une partie en anglais :

- From refugee to entrepreneur - Anna Nooshin | TEDxAmsterdamWomen:
<https://www.youtube.com/watch?v=iaNwKbR5av0>
- What it takes to be a migrant entrepreneur, Rafael dos Santos | TEDxRoyalTunbridgeWells
<https://www.youtube.com/watch?v=LwUnUiyh-8Q>
- 5 Women Entrepreneurs Share Their Secrets To Success | Refinery29:
<https://www.youtube.com/watch?v=JzHLIXbqIOU>
- Et bien d'autres ...

Bon visionnage !

IV. Conseils pratiques pour le suivi et l'évaluation

1. Les différentes étapes de la création de votre propre entreprise

Cette section du manuel vous propose un processus étape par étape pour créer votre propre entreprise. Le processus se concentre sur la planification et la mise au point de la stratégie d'entreprise, de l'offre, des marchés, des réseaux et des groupes cibles, les aspects essentiels à définir soigneusement avant de lancer une entreprise et d'approcher les financeurs éventuels. Essayez et amusez-vous bien !



1. Trouvez une première idée professionnelle

Trouver votre idée d'entreprise provisoire est la première étape de la création de votre entreprise. Les entreprises apportent des solutions aux problèmes et aux besoins des clients. Vous pouvez trouver votre idée en observant et en détectant les problèmes, les besoins et les défis des client-e-s existant dans le marché cible que vous avez choisi. Réfléchissez à ce que vous pouvez faire et aimez faire, car vos compétences personnelles définissent l'entreprise qui vous convient. Regardez l'idée brute à travers un prisme créatif. La créativité peut vous amener à trouver de nouvelles idées et innovations dans les produits et services ou des façons uniques de faire des affaires.

Les éléments suivants vous aideront à trouver votre première idée professionnelle :

- **Résolution de problèmes** – A quel problème pouvez-vous apporter une solution ? Quelle est l'ampleur du problème ou du besoin ? Quelle est l'urgence du problème ? Quelle est la précision ou l'intelligence de votre solution ? Votre solution peut-elle être quelque chose d'inattendu ?
- **Environnement** – Quelles sont les mouvances et les habitudes culturelles qui influencent votre entreprise ? La tenue d'une analyse externe aide à identifier les opportunités et les contraintes liées au contexte dans votre marché cible. Comprendre le marché cible, l'environnement concurrentiel et les tendances clés des aspects politiques, culturels et socio-économiques de votre idée d'entreprise. Transformez vos idées en actions en trouvant la meilleure façon d'entrer sur le marché et d'assurer la pérennité de votre entreprise.
- **Aptitudes, compétences et intérêts** – Qu'est-ce que je fais bien ? Quelles sont mes forces ? Qu'est-ce que j'aime faire ? Pour un-e entrepreneur-e, il est important de se connaître soi-même, de connaître ses forces, ses faiblesses, ses compétences et ses intérêts. Ce sont vos ressources. Faire ce que l'on aime donne de la passion et aide à surmonter les difficultés. La connaissance de soi aide à orienter les activités et à demander de l'aide au besoin.



Apprenez-en davantage sur vous-même grâce aux 5 principaux traits de personnalité. Découvrez comment combiner vos forces et ce que vous aimez faire avec l'Ikigai. Le Design Thinking, le brainstorming, le griffonnage, la visualisation, la stratégie Blue Ocean et les outils de résolution de problèmes aident à trouver une idée pour une entreprise. Analysez et documentez votre idée avec les outils SWOT et PESTEL.

2. Testez votre idée professionnelle provisoire

Une fois que vous avez trouvé votre idée d'entreprise provisoire, il est temps de la remettre en question, de la tester et de l'évaluer. Il est donc important d'avoir des points de vue différents sur l'idée d'entreprise (et le produit ou les services) et de voir comment cela fonctionne dans la pratique. Demandez aux autres comment ils voient votre idée, testez-la, obtenez une expérience utilisateur et regardez ce que font les autres entreprises.

Les éléments suivants vous aident à remettre en question votre idée professionnelle provisoire :

- **Communication et réseautage** – Qui dois-je inviter pour tester et évaluer mon idée d'entreprise ? Comment puis-je les trouver ? La mise en réseau et la communication vous aident à trouver des personnes pour tester. Un groupe d'évaluateurs-trices polyvalent-e-s vous aide à mieux comprendre votre idée d'entreprise.
- **Méthodes d'essai et d'évaluation** – Les tests fournissent des informations précieuses sur l'expérience utilisateur-trice et la faisabilité de l'idée. Ils peuvent se dérouler en face à face ou en ligne. Par exemple, Le Design Thinking peut fournir de nombreuses méthodes de test, y compris l'observation ou le jeu de rôle en situation d'utilisation, la co-création où les utilisateurs-trices participent à la création de produits avec vous ou d'autres méthodes pour la collecte en ligne de commentaires, comme Pinterest par exemple. N'oubliez pas de filtrer les résultats dans une optique culturelle.
- **La création de prototypes et d'expériences rapides** – Ceux-ci fournissent des informations utiles sur l'idée/produit et sa fonctionnalité pendant le processus de développement. Comme les choses peuvent encore être changées ou éliminées à un stade précoce, il est possible d'économiser beaucoup de ressources, de temps et d'argent
- **Les associations** – Les associations, en particulier les associations indirectes, révèlent les choses, les sentiments et les perceptions que les gens associent à un produit ou à une entreprise. Par exemple, l'association d'un chien pourrait être interprétée comme étant fiable.
- **Analyse** – Analysez et observez vos concurrents directs et indirects, ce qu'ils font, ce qu'ils sont et comment vous vous positionnez par rapport à eux. Cela vous aide à les différencier. Pouvez-vous par exemple trouver un Blue Oceans, des lacunes, des niches, en observant les concurrents?



En outre, vous pouvez utiliser de nombreux outils et méthodes de test en face à face et en ligne : co-création, story-boards, commentaires d'images, référencement, matrice BCM, prototypes, expériences rapides, Design Thinking, conception de services, outils de cartographie du parcours client... Vous trouverez de nombreux outils en ligne.

3. Définissez votre clientèle et votre USP (Unique Selling Proposition)

Les client-e-s sont au cœur de votre activité entrepreneuriale. Vous devez être en mesure de créer de la plus-value pour vos client-e-s afin de répondre à leurs besoins et de leur faire ainsi acheter vos produits. La valeur peut être matérielle ou immatérielle, par exemple, gagner du temps, fournir de la nourriture ou se sentir en confiance. L'exploration de la personnalité de vos client-e-s et de vos utilisateurs-trices vous aide à mieux comprendre leurs besoins. Le point de vue du client est également nécessaire pour définir votre proposition de vente unique (USP), qui est le message que vous transmettez aux marchés.

Les éléments suivants vous aident à définir votre client-e type et votre USP :

- **Segmentation** – Qui sont vos client-e-s ? Pour qui produisons-nous de la plus-value ? Quel type de client-e-s avez-vous et à qui voulez-vous vous adresser ? Comment les regrouperiez-vous en groupes de caractéristiques similaires ? Quels sont les principaux segments (groupes de client-e-s similaires) ?
- **Persona** – Un-e Persona est un personnage fictif et modèle qui représente un type de consommateur-trice ou d'utilisateur-trice. Un-e Persona est créée en utilisant les informations client-e disponibles. Il peut y avoir différents personnages parmi votre clientèle.
- **Création de plus-value** – Pour qui produisons-nous de la valeur, un produit ou un service ? Quel est le besoin, le problème ou le désir du ou de la client-e ? Quelle est notre promesse fondamentale ? Qu'est-ce que notre USP ? Comment et quand créons-nous de la valeur et communiquons-nous à ce sujet ?



Vous pouvez utiliser le canevas de propositions de valeur, les outils Persona et de segmentation, les théories des dimensions culturelles (par exemple Geert Hofstede), et les outils de carte de parcours client (sur les clients et les prestataires du service universel sélectionnés).

4. Finalisez votre idée d'entreprise et vos arguments commerciaux. Objectifs SMART

Une fois que vous avez testé et défini votre idée d'entreprise, vos client-e-s et votre argument principal de vente, il est temps de commencer à finaliser le concept de l'entreprise. Il s'agit d'un travail méticuleux qui devrait couvrir des aspects tels que la gestion du temps et les modèles de revenus. Il est important de réfléchir et analyser votre idée d'entreprise à un niveau global.

Une carte conceptuelle et une analyse SWOT peuvent vous aider à cartographier tous les domaines pour créer une vue d'ensemble complète et générale de celle-ci. Il est facile d'éliminer et d'ajouter de nouveaux éléments à une carte mentale visuelle. Travaillez sur votre carte mentale et SWOT jusqu'à ce que vous soyez satisfaite du résultat. La créativité est un atout pour finaliser votre projet, vous aide à changer votre perspective et à trouver des solutions sous différents angles.

Enfin, un plan étape par étape, par exemple des objectifs SMART, des outils et des méthodes de gestion de projet vous aident à créer un cheminement concret et à atteindre vos objectifs commerciaux.

Les éléments suivants vous aident à finaliser l'idée et le projet d'entreprise :

- **Carte mentale** – Vous pouvez structurer les idées et les domaines de votre entreprise, et voir les relations entre ces éléments-là en utilisant une carte mentale. Vous obtenez ainsi une vue d'ensemble du concept sur lequel vous travaillez.
- **Analyse SWOT**– Cela vous aide à voir les forces et les faiblesses, internes mais aussi externes (opportunités et menaces) de votre entreprise.
- **Créativité** – Comment voir les choses différemment et remettre en question le statu quo des façons de faire d'aujourd'hui et de demain ? La créativité est un outil utile pour trouver de nouvelles solutions qui permettent d'économiser les ressources et d'attirer une attention positive, de résoudre les problèmes quotidiens et d'examiner la durabilité et la capacité de renouvellement de votre entreprise
- **Objectifs SMART**– Un ensemble de critères qui vous aident à atteindre vos objectifs.



Vous pouvez utiliser des outils de planification et de gestion de projet, des méthodes et des outils créatifs, l'analyse SWOT, Eliminate-Reduce-Raise-Create (ERRC) Grid, Business Model Innovation. Les 5 forces de Porter, et les outils de positionnement.

5. Définissez vos réseaux et vos collaborateurs-trices

Il est difficile pour un-e entrepreneur-e de travailler seul-e. Même si vous êtes une entrepreneure individuelle, vous avez des collaborateurs-trices, par exemple des sous-traitants ou des organisations de marketing, et des réseaux qui forment différents acteurs-trices, client-e-s et autres entrepreneur-e-s. Par conséquent, le réseautage est l'une des compétences essentielles pour les entrepreneur-e-s.

Les réseaux peuvent être :

- **Réseaux formels** signifie diverses associations d'entreprises, des collaborateurs-trices, le secteur public (par exemple les organismes de financement), des réseaux professionnels et le secteur industriel des réseaux, y compris les chaînes de valeur, comme les fournisseurs-euses, les distributeurs-trices et les exportateurs-trices.
- **Réseaux informels** consistent en des relations d'entrepreneur-e-s, comme des ami-e-s, des membres de la famille, des connaissances, et fournissent d'importantes sources d'information ou des contacts qui peuvent être utiles dans d'autres aspects du développement des affaires.

Il est courant de ne pas avoir de vastes réseaux au début de l'activité entrepreneuriale. C'est encore plus difficile pour les migrant-e-s parce qu'ils/elles ne connaissent pas beaucoup de personnes du lieu de résidence actuel. Pour commencer à bâtir vos réseaux, soyez actif et audacieux, participez à des événements, dressez la liste des collaborateurs-trices dont vous avez besoin, contactez d'autres personnes et collaborez.

Les éléments suivants vous aideront à définir vos réseaux et collaborateurs :

- **Définir et classer les collaborateurs-trices et les réseaux formel-le-s** – De qui avez-vous besoin pour gérer votre entreprise ? Pourquoi ? Où sont-ils/elles ? Comment les atteindre ? Comment allez-vous créer de bonnes relations avec eux/elles et collaborer avec eux/elles ?
- **Définir et classer les collaborateurs-trices informel-le-s** – Qui sont-ils/elles, où sont-ils/elles et pourquoi sont-ils/elles important-e-s ? Comment pouvez-vous les atteindre et allez-vous collaborer avec eux/elles ?
- **Carte des acteurs-trices, méthodes visuelles et tableur** – Ceux-ci aident à classer les collaborateurs-trices.
- **Communication et relations publiques** – Comment communiquer et à qui ? Comment pouvez-vous rendre votre entreprise visible et en faire parler les gens ?



Vous pouvez également utiliser Communication canvas, des feuilles de travail et canevas de réseautage, des discours de réseautage, la carte des Intervenants, des plateformes de réseautage en ligne telles que LinkedIn, des outils de relations publiques et de communication, organiser et participer aux événements et exploiter les tests et évaluations pour les réseaux.

6. Communiquer sur votre entreprise aux instances, collaborateurs-trices et client-e-s

La communication est la clé pour faire connaître votre entreprise et vos produits aux consommateurs-trices, trouver du soutien et former des réseaux, discuter avec les financeurs-euses et les organisations administratives lors du lancement et de la gestion d'une entreprise, et avec vos employé-e-s.

Le message que vous communiquez doit être clair. Il devrait y avoir un message central qui puisse être adapté aux différents groupes cibles. Pour que la communication soit efficace, le message doit signifier la même chose pour l'expéditeur-trice et le destinataire. Il y a de nombreux obstacles à surmonter en matière de communication, par exemple la mauvaise interprétation, le genre, les positions de pouvoir, l'utilisation du jargon, les perceptions et les tabous. La communication peut être verbale (orale ou parlée), écrite (Internet, courriels, textes, notes de service, lettres, documents, rapports, feuilles de calcul, etc.) ou non verbale (langage corporel, sons, couleurs, apparence, ton de la voix, etc.). La communication non verbale est largement utilisée pour faire connaître et retenir l'image de marque d'une entreprise et de ses produits. Il fait appel aux émotions, aux dimensions sociales et mentales des gens.

Les éléments suivants vous aident à communiquer à propos de votre entreprise :

- **Définir le message clé et la marque de votre entreprise** – Le message clé et la marque doivent refléter et être en adéquation avec votre idée d'entreprise. Il aide à définir les activités de communication.
- **Un plan de communication, des canaux et des méthodes de communication** – Le plan doit détailler tous les groupes cibles de communication, les messages, les activités, les tâches, les attributions où vous communiquez et les autres informations essentielles à la communication. De plus, il devrait y avoir des examens, des mises à jour et des améliorations des activités et des plans de communication.
- **Moyens de communication alternatifs** – D'autres moyens de communication, tel que le marketing de guérilla, peuvent vous faire économiser de l'argent, mais vous permettre de gagner en visibilité et d'attirer des client-e-s. Le marketing de guérilla est une méthode de marketing intelligente, pleine d'esprit, créative et accrocheuse qui est également rentable.



En outre, vous pouvez utiliser le canevas de communication, le discours de réseautage, le marketing de guérilla, les relations publiques, ainsi que des outils et des méthodes de communication et de différenciation de marque. N'oubliez pas d'intégrer les aspects culturels car ils font partie intégrante de la communication.

Remarque ! Vous pouvez trouver une version étendue de ce fichier dans les ressources de la plateforme Kaléidoscope

2. Evaluation

L'auto-évaluation est essentielle pour comprendre vos points forts ou à améliorer. Dans cette section du manuel, vous trouverez des conseils, des ressources et une activité pour vous aider à développer différentes compétences générales et attitudes. La première section comprend un ensemble d'instructions sur la façon de remplir un document détaillé de validation des compétences, qui se trouve sur la plateforme d'apprentissage Kaléidoscope. Cela vous aidera à identifier les compétences dans lesquelles vous avez le plus confiance et celles qui ont besoin d'être améliorées. Celles-ci ont été choisies lors de notre recherche sur les compétences nécessaires pour les femmes entrepreneurs migrantes.

La deuxième section de ce chapitre est une activité d'évaluation rapide des compétences pour vous aider à identifier les compétences et attitudes qui doivent être développées. En visualisant votre niveau de compétence, il est plus facile d'identifier les points à améliorer.

La dernière section comprend des conseils sur la façon d'améliorer ces compétences, à la fois à titre personnel et professionnel. Chaque compétence ou attitude a 2-3 conseils attirés !

Test de validation des compétences

Le test de validation des compétences de Kaléidoscope vous aide à identifier le niveau auquel vous vous situez par rapport à chacune des compétences non techniques. Il s'agit d'un document détaillé qui vous demande de donner un exemple de la façon dont vous avez démontré un niveau particulier de compétence. Ces niveaux sont cotés de 1 à 3, **1= niveau bas à 3= niveau élevé**.

Après vous être notée, le document recommande des unités spécifiques du programme de formation Kaléidoscope qui pourraient vous aider à développer cette aptitude/attitude particulière.

Pour trouver le document de validation des compétences, rendez-vous sur la plateforme d'apprentissage social Kaléidoscope et inscrivez-vous sur la plateforme ; vous y trouverez tout le matériel de formation Kaléidoscope et des ressources supplémentaires, y compris les documents de validation des compétences.



Aller sur le site de
Kaléidoscope

<https://www.kaleidoscopeproject.eu/>



Faites défiler la page d'accueil
vers le bas et cliquez sur le
bouton *Plateforme
d'apprentissage*.



Faites défiler vers le bas et
cliquez sur le bouton *Validation
des compétences*.

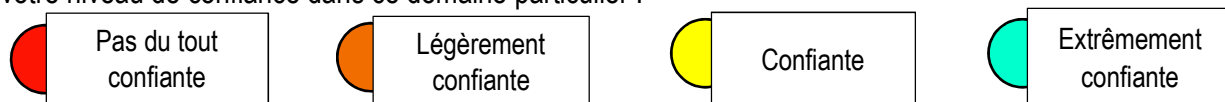
Vous pouvez maintenant
télécharger tous les documents
nécessaires pour ce test de
compétences !

Activité d'évaluation de vos compétences

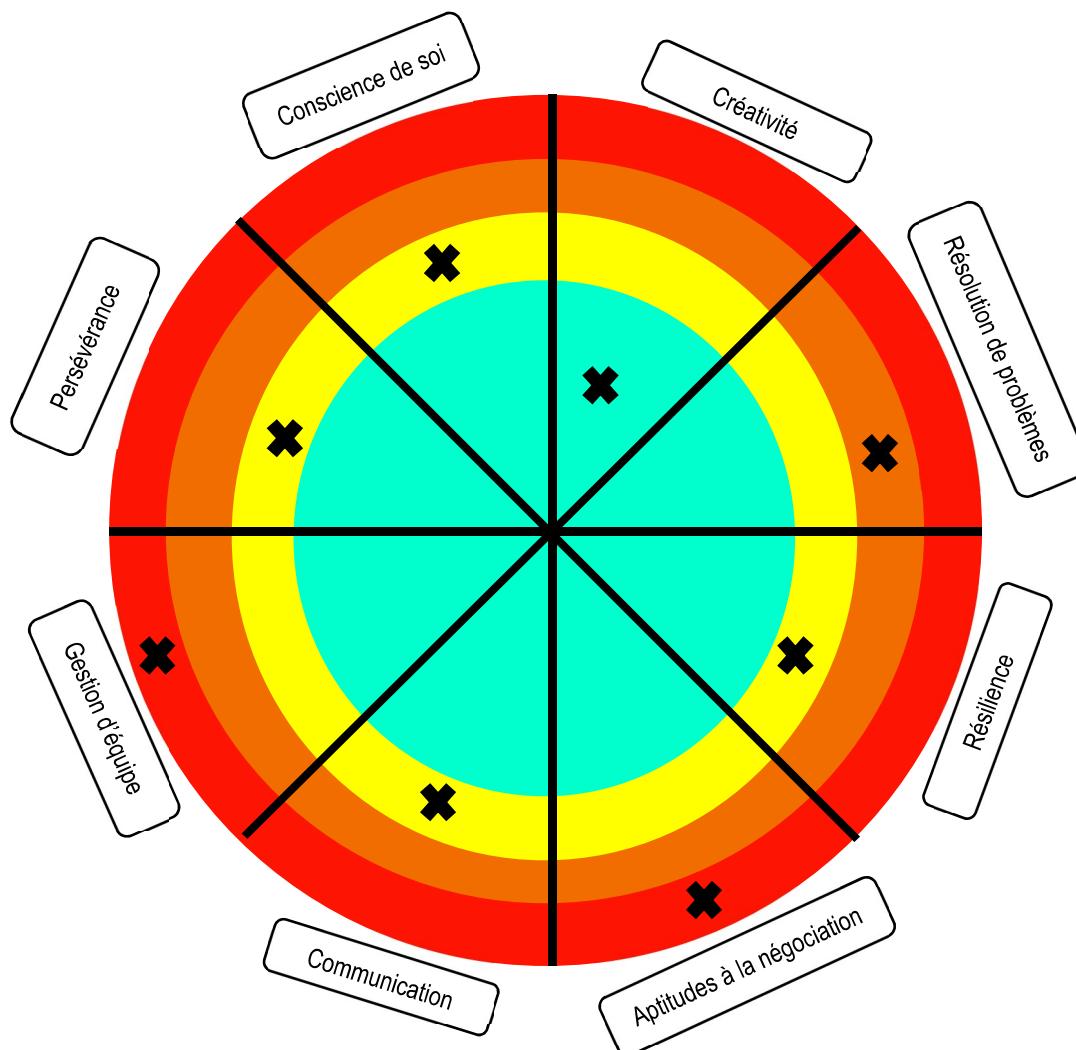
Cette activité vous aidera à évaluer vos compétences ; grâce à notre roue d'évaluation, vous pouvez rapidement voir quelles compétences et attitudes vous pensez devoir améliorer. Voici les étapes à suivre pour réaliser cette activité et un exemple.

PREMIÈRE ÉTAPE : Inscrivez sur chaque section une compétence ou une attitude que vous pensez avoir ou dont vous avez besoin dans votre vie personnelle et professionnelle.

DEUXIÈME ÉTAPE : Pour chaque compétence/attitude, mettez un X dans la couleur qui représente votre niveau de confiance dans ce domaine particulier :

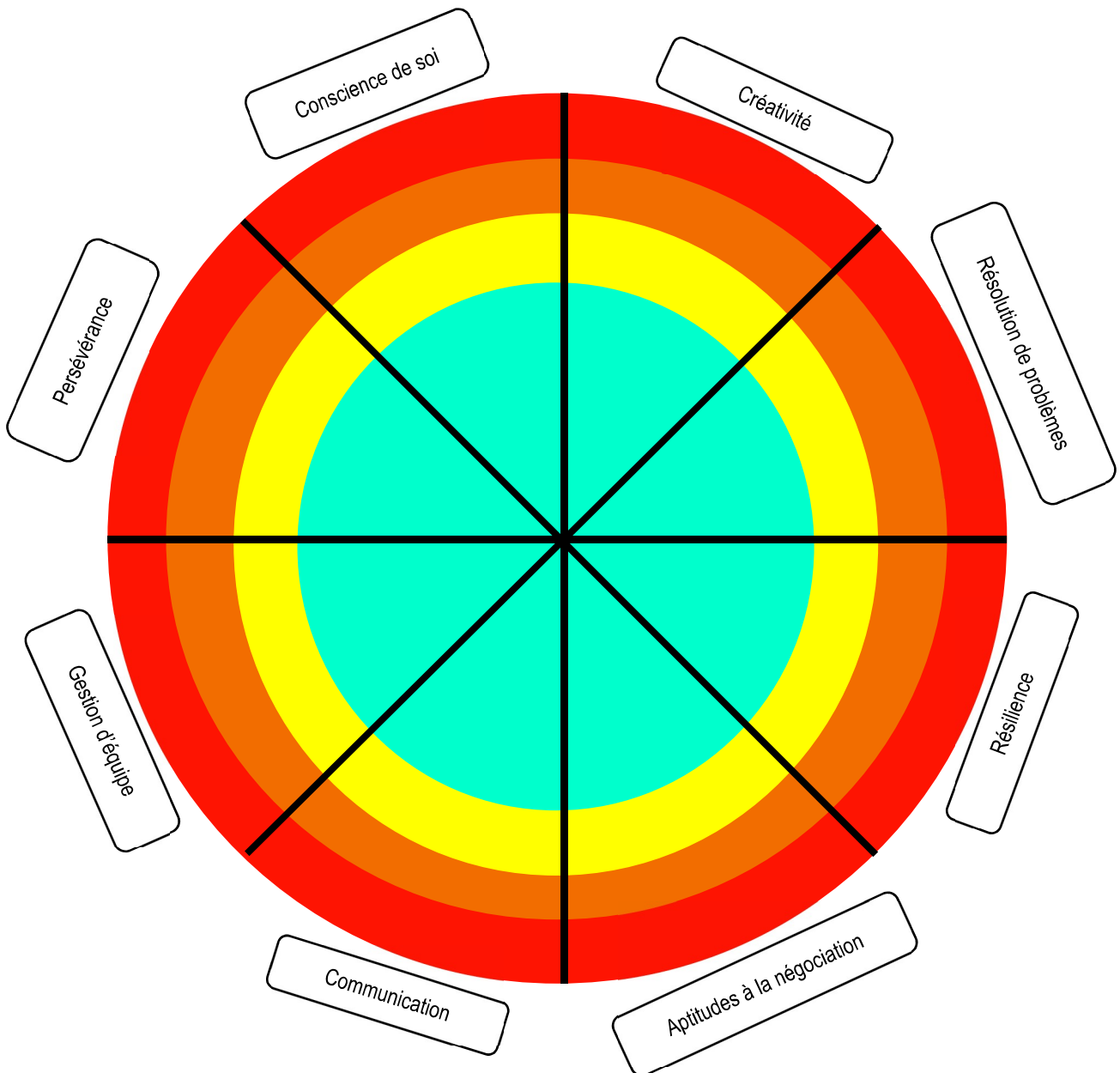


TROISIÈME ÉTAPE : À partir des X, vous pouvez maintenant voir quelles compétences et attitudes vous devez développer. L'exemple ci-dessous montre clairement que, si cette personne est très confiante dans ses capacités créatives, il est nécessaire d'améliorer ses compétences en négociation et en leadership.



Maintenant, c'est à vous de jouer !

Vous pouvez auto-évaluer vos propres forces et compétences sur lesquelles vous pourrez travailler.



Les meilleurs conseils pour améliorer vos compétences relationnelles et vos attitudes

Vous trouverez ci-dessous toutes les compétences non techniques/attitudes essentielles qu'une entrepreneure doit posséder. Chaque compétence/attitude est jumelée à deux ou trois conseils sur la façon de l'améliorer, ou sur les choses à garder à l'esprit.

Créativité

- Brisez votre routine - essayez quelque chose de nouveau et inspirez-vous.
- Réunissez-vous avec quelqu'un de votre domaine et échangez des idées.
- Laissez-vous inspirer par les façons de penser et de faire des autres.

Soyez conscient de vos émotions : pensez-vous avec votre tête ou votre cœur ?

Explorez d'autres points de vue ; cela peut vous aider à prendre une décision

Esprit critique

Comprendre vos objectifs - qu'attendez-vous de votre entreprise au cours du mois ou de l'année à venir ? Avoir une vision claire de ce que vous voulez peut vous aider à prendre des décisions rationnelles.

Résolution de problèmes

- Essayez d'être axé sur les solutions plutôt que sur les problèmes. Se fixer sur le problème ne fera que créer des barrières mentales.
- Dressez la liste des solutions à votre problème et trouvez la plus appropriée.
- Acceptez que des problèmes surviennent et considérez-les comme des occasions de s'adapter et de grandir.

Soyez proactif et non réactif ! Soyez conscient de votre environnement et de votre situation

Adoptez une approche méthodologique de l'évaluation des risques : identifiez les risques, décidez des précautions à prendre et mettez en place des mesures de protection.

Evaluation des risques

Ne vous laissez pas influencer par la pression des pairs !

Confiance et résilience

- Affrontez les choses de front ; abordez les petits problèmes avant qu'ils ne prennent de l'ampleur afin d'accroître votre confiance en vous.
- Gardez une trace de vos réalisations et lisez-les quand vous avez besoin d'un coup de pouce !

Faites preuve d'assurance lorsque vous parlez aux gens, surtout dans un contexte professionnel.

Écouter quelqu'un est une compétence clé dans la négociation. Tenez compte de ce que dit l'autre personne avant de répondre.

Negotiation

Soyez prêt et connaissez autant d'informations que possible sur le produit/sujet.

Communication

- Soyez sincère lorsque vous communiquez ; il est essentiel d'établir une relation de confiance avec vos clients !
- Avant d'envoyer des communications écrites, vérifiez que le ton est approprié.
- Pensez à la façon dont vous vous présentez de façon non verbale ; quelle est votre position ?

L'esprit global

- Soyez ouvert d'esprit et apprenez des autres et de leurs expériences.
- Voyez comment des entreprises similaires ont réussi dans d'autres pays et comment vous pourriez adapter votre entreprise aux besoins de votre pays/public.

Se préparer à l'évolution des conditions/structures mondiales.

Repérez des occasions dans votre vie personnelle qui pourraient aider votre entreprise.
 Effectuez un suivi de toutes les connexions que vous avez établies ; le maintien du contact est essentiel à la création de nouveaux réseaux.

Réseautage

Les opportunités de réseautage peuvent être proches de chez vous.

Direction et travail d'équipe

- Prenez le temps de comprendre vos forces et dans quelles situations vous pourriez jouer un rôle de premier plan pour aider les autres.
- La positivité est importante lorsqu'il s'agit de prendre l'initiative et de motiver votre équipe ; donnez l'exemple !

Établissez l'ordre de priorité de vos tâches, des listes de contrôle et des calendriers pour terminer les tâches à temps.
 Définir des objectifs commerciaux SMART pour faire progresser votre entreprise

Gestion de projet

Trouvez le meilleur outil de gestion de projet pour vous - explorez les options papier et numériques ainsi que les stratégies à long terme.

Axé sur le client

- Soyez ouvert d'esprit et apprenez des autres et de leurs expériences.
- Voyez comment des entreprises similaires ont réussi dans d'autres pays et comment vous pourriez adapter votre entreprise aux besoins de votre pays/public cible.

Se préparer à l'évolution des conditions/structures mondiales

<p>Persévérance et autonomie</p> <p>Définissez des tâches gérables et prévisibles que vous pouvez accomplir. Développez les compétences spécialisées nécessaires à votre entreprise afin de ne pas avoir à compter constamment sur les autres.</p>	<p>Tolérance à l'ambiguïté</p> <p>Apprenez à accepter des choses que vous ne contrôlez pas et concentrez-vous sur ce que vous pouvez changer. Apprenez à vous adapter aux situations et aux changements soudains de votre entreprise.</p>	<p>Engagement</p> <p>L'engagement envers votre entreprise assurera sa stabilité et son succès. Lorsque les choses sont difficiles, rappelez-vous les raisons pour lesquelles vous vouliez développer votre entreprise !</p>	<p>Conscience de soi et respect de soi</p> <p>Augmentez votre conscience de vous-même par la tenue d'un journal intime, la pleine conscience et la méditation. Concentrez-vous sur ce qui est le mieux pour vous et votre entreprise, pas seulement sur ce que les autres disent.</p>
--	---	---	---

3. Conseils venant d'entrepreneures modèles



V. Conclusion

Nous espérons que vous avez aimé lire et compléter ce manuel et qu'il vous a aidée à construire et développer votre projet professionnel.

Tout d'abord, les témoignages de femmes entrepreneures nous ont appris comment leur expérience de la migration a été une source de développement personnel, émotionnel et social. Ces compétences sont inestimables et nos participantes pourront les utiliser dans le processus de développement de leur propre entreprise. Vous vous êtes probablement reconnu dans certaines de ces histoires. Vous ont-elles inspirée ou motivée ? Si c'est le cas, c'est peut-être le début d'une nouvelle aventure pour vous et la création de votre propre entreprise !

Dans un deuxième temps, nous avons partagé avec vous le meilleur de nos activités, afin de vous aider à développer vos compétences relationnelles en entrepreneuriat. Nous sommes convaincu-e-s que par le jeu et les défis ludiques, nous les développons plus facilement. Nous avons également adapté les activités de groupe en outils d'auto-apprentissage, afin que vous puissiez vous exercer de manière autonome. Au fur et à mesure que votre entreprise se développe, n'hésitez pas à revenir régulièrement sur ces activités et à les adapter en conséquence.

La troisième partie du manuel, la section *Ressources*, vous fournit des informations sur notre plateforme en ligne - avec tout le matériel éducatif du kit de formation Kaléidoscope et du forum - ainsi que notre playlist You Tube, qui contient de nombreuses vidéos inspirantes. Ces outils multimédias sont riches en ressources et vous permettent de renforcer vos compétences en entrepreneuriat. Nous vous invitons également à ajouter vos propres références et à les rendre plus personnelles !

Enfin, la quatrième partie vous fournit des outils plus concrets pour démarrer votre entreprise : un résumé des différentes étapes de la création d'entreprise, une évaluation de vos propres compétences et enfin les conseils de nos participantes Kaléidoscope... Et, parce que toutes les théories du monde ne seront jamais suffisantes, nous vous encourageons vivement à vous lancer par vous-même ! Gardez à l'esprit votre incroyable potentiel, entourez-vous de positivité et soyez motivée pour essayer quelque chose de nouveau !

Si vous souhaitez découvrir plus de contenu, veuillez visiter notre plateforme d'apprentissage en ligne : <https://www.kaleidoscopeproject.eu/platform/>

Bonne chance dans votre aventure entrepreneuriale !

L'équipe de Kaléidoscope

Les équipes de Kaléidoscope tiennent à remercier toutes les participantes du Royaume-Uni, de France, d'Italie et de Finlande pour leur travail acharné, leur dévouement et leurs contributions au projet Kaléidoscope.

Pour leur enthousiasme et formidable énergie, Elan Interculturel remercie particulièrement : Aïcha & Aïcha, Asta, Christelle, Coumba, Ghada, Gisele, Jacqueline, Khadidiatou, Louise, Salimata, Samira, Sil, Soda, Solange, Yasmine, Yolande et Zerfouna.



Le soutien de la Commission européenne à la production de cette publication ne constitue pas une approbation du contenu qui ne reflète que le point de vue des auteurs-trices, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'utilisation qui pourrait être faite des informations qu'elle contient.

Numéro de projet : 2017-1-FI01-KA204-034732