

Module 5 : Prochaine étape en tant qu'éducateur communautaire

Introduction - Brève description du module Définition d'un éducateur communautaire

Être un éducateur communautaire signifie que vous êtes une personne qui souhaite partager ses connaissances, son expérience et sa culture avec les communautés, les entreprises et le secteur public. Vous pouvez être n'importe qui, de n'importe quel pays, de n'importe quel milieu, qui souhaite contribuer à une meilleure compréhension des avantages de la diversité et, dans ce cadre, sensibiliser à la solitude de nombreux migrants/réfugiés qui, dans de nombreux cas, peut être facilement évitée. Au cours des quatre autres modules, nous vous avons donné les outils nécessaires pour apprendre comment aborder, partager et présenter. Dans ce module, nous voulons vous donner les connaissances de base sur la façon dont vous allez utiliser ces compétences pour être en mesure de faire payer votre contribution.

Le matériel et les cours vous aideront à renforcer vos compétences afin que, lorsque vous vous adressez à des entreprises, au secteur public ou à des ONG, vous sachiez comment vendre vos services, comment les présenter et comment les facturer. Vous serez initié aux connaissances théoriques sur les modèles d'entreprise et les méthodes que nous avons choisis et à leur utilisation pratique. Toujours en relation avec le thème de la sensibilisation culturelle et du soutien aux personnes confrontées à la solitude.

Avantages/Compétences/Compétences/ Objectifs d'apprentissage du module

1. Les participants auront une idée de la façon dont un éducateur communautaire pourrait gagner sa vie.
2. Les participants exploreront différents outils et modèles d'entreprise et d'organisation qui peuvent être adaptés au rôle d'éducateur communautaire. Sensibiliser les entreprises, le secteur public et les ONG à la culture en soutenant les personnes confrontées à la solitude.
3. Les participants apprendront comment passer à l'étape suivante pour transformer leurs connaissances en un service qui pourrait être vendu aux entreprises, aux ONG et au secteur public.

Antécédents théoriques et contextuels des sujets/théories abordés dans le module

Afin de créer une plateforme durable pour devenir un éducateur communautaire qui s'attaque aux problèmes de solitude, vous devez être capable de planifier et de décrire votre organisation commerciale. L'expérience des entrepreneurs sociaux et culturels montre que les outils de génération de modèles d'affaires du livre "Business Model Generation" d'Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Alan Smith fonctionnent très bien, quel que soit le type d'entreprise.

Un modèle d'entreprise décrit la logique de la façon dont une organisation crée, fournit et capture la valeur, dans des contextes économiques, sociaux, culturels ou autres. Ce module utilisera l'outil "Business Model Canvas". En théorie et en pratique, le terme modèle d'entreprise est utilisé pour un large éventail de descriptions informelles et formelles pour représenter les aspects fondamentaux d'une entreprise, y compris l'objectif, le processus commercial, les clients cibles, les offres, les stratégies, l'infrastructure, les structures organisationnelles, l'approvisionnement, les pratiques

commerciales, et les processus et politiques opérationnels, y compris la culture. Ce module comprendra des informations générales sur les avantages de suivre les modèles d'entreprise, et plus particulièrement sur le Business Model Canvas et le NABC.

Un business plan est un document écrit formel contenant les objectifs de l'entreprise, les méthodes permettant d'atteindre ces objectifs et le délai dans lequel ces objectifs doivent être atteints. Il décrit également la nature de l'entreprise, les informations de base sur l'organisation, les projections financières de l'organisation et les stratégies qu'elle entend mettre en œuvre pour atteindre les objectifs fixés. Dans son intégralité, ce document sert de feuille de route qui donne une orientation à l'entreprise.

"Définition du plan d'affaires - Encyclopédie des petites entreprises de l'entrepreneur". Entrepreneur. Consulté le 2018-10-29.

Le Business Model Canvas est un modèle de gestion stratégique et de démarrage allégé permettant de développer de nouveaux modèles d'entreprise ou de documenter les modèles existants. Il s'agit d'un tableau visuel comportant des éléments décrivant la proposition de valeur, l'infrastructure, les clients et les finances d'une entreprise ou d'un produit - Barquet, Ana Paula B., et al. "Business model elements for productservice system". Functional Thinking for Value Creation. Springer Berlin Heidelberg, 2011. 332-337

La méthode NABC a été développée à l'origine aux Etats-Unis par le Stanford Research Institute pour le monde des affaires mais a ensuite été adaptée à plusieurs autres secteurs. La méthode a été développée afin d'acquiescer une approche plus systématique de la compréhension des propositions de valeur. Les créateurs du NABC ont estimé qu'un grand nombre de bonnes idées sont parfois perdues parce que les entrepreneurs sont souvent des spécialistes profondément impliqués dans leur domaine d'intérêt qui ont parfois du mal à l'expliquer au monde de manière simple.

La budgétisation et la tarification sont deux aspects très importants de l'entrepreneuriat qui sont souvent considérés comme difficiles mais qui, avec un peu de formation, peuvent devenir beaucoup plus tangibles et faciles à comprendre. L'utilisation d'un modèle simple de budget peut abaisser le seuil à partir duquel vous pouvez établir votre propre budget.

Six raisons pour lesquelles vous avez besoin d'un budget : <https://www.investopedia.com/financial-edge/1109/6-reasons-why-you-need-a-budget.aspx>

L'objectif principal d'une histoire motivante est d'inspirer à l'auditeur une émotion de positivité. Lorsque nous entendons des histoires inspirantes qui résonnent en nous, nous commençons à nous imaginer dans différents scénarios et avenir. Le cerveau est câblé pour répondre aux histoires et c'est une méthode qui est utilisée depuis des milliers d'années.

La science de l'inspiration (et comment la faire fonctionner pour vous) :

<https://lifehacker.com/the-science-of-inspiration-and-how-to-make-it-work-for1467413542>

EXERCISE 1 Nom : Comment utiliser le Business Model Canvas dans mon rôle d'éducateur communautaire

Description de l'activité (méthode) en étapes :

1. Introduction du business model canvas (informations théoriques) et comment ce modèle peut être adapté aux éducateurs communautaires (inspiration pratique / exemples de réussite).
2. Exercice en binôme ou en groupe de 4 personnes (création d'un propre canevas de modèle)

Instructions :

1. Expliquer ce que c'est et les avantages de l'utilisation de modèles/plans d'affaires pour clarifier les idées et créer de meilleures affaires/projets (présentation power point)
2. Présentez la vidéo Business Model Canvas Explained (2') : <https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>
3. Expliquer comment adapter le Business Model Canvas au rôle d'éducateur communautaire à l'aide du tableau visuel (présentation PowerPoint et document).
4. Donnez des exemples d'entreprises/de projets inspirants et réussis utilisant ce modèle (présentation PowerPoint et études de cas).
5. En paires ou en groupes de 4, créez votre propre modèle de canevas à l'aide du tableau visuel.
6. Brève présentation par les étudiants de leur modèle d'entreprise.

Durée :	90 min
Matériel nécessaire / conseils pour appliquer les méthodes :	Présentation PowerPoint Vidéos (YouTube) Document graphique Business Model Canvas Ordinateur et connexion Internet

Matériel de soutien pour pratiquer/comprendre/mettre en œuvre la méthode (exercices, études de cas, vidéos, ressources interactives).

Auto-évaluation du module

Bibliographie

Le Business Model Canvas expliqué (2') : <https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>

Le Business Model Canvas - 9 étapes pour créer un modèle d'entreprise réussi - Conseils de démarrage <https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY>

EXERCISE 2 Nom de la méthode : Apprendre à créer un pitch avec NABC (Need, Approach, Benefit and Competition (Besoin, Approche, Bénéfice et Concurrence))

Résumé : Le but de cet exercice est de mettre en pratique vos compétences en matière de présentation d'une idée. NABC est l'abréviation de Need (besoin), Approach (approche), Benefit (avantage) et Competition (concurrence), ce sont les quatre éléments sur lesquels vous allez baser votre présentation en tant que participant. Le pitch commencera par une brève introduction qui captera l'intérêt du public. Il peut s'agir par exemple d'une courte histoire, de la description d'une situation où vous avez fait l'expérience de la solitude ou de tout autre exemple que vous jugez approprié. Le but de cet exercice est de s'entraîner à capter l'attention d'un public.

Description de l'activité (méthode) en étapes :

1. Introduction de la méthode NABC (informations théoriques) et comment ce modèle peut être utilisé.
2. Exemple d'un pitch/récit pour l'inspiration
3. Identifiez les quatre éléments du pitch/de l'histoire.
4. Réfléchissez à des situations, des expériences et des souvenirs qui pourraient être utiles à votre histoire personnelle pour créer une sensibilisation à la culture.
5. Exercice en binôme ou en groupe de 4 personnes (création de votre propre pitch en utilisant la méthode NABC)
6. Instructions :
7. Expliquez la théorie et le contexte de l'utilisation de la méthode NABC pour raconter une histoire et créer un argumentaire.
8. Expliquez les quatre éléments de la méthode NABC, à savoir le besoin, l'approche, l'avantage et la concurrence, et pourquoi elle est utile.
9. Expliquer comment adapter le modèle NABC et comment il peut être utile à un éducateur communautaire.
10. Présenter une vidéo d'un pitch/récit qui utilise les quatre éléments.
11. Créez votre propre pitch/récit NABC.
12. Présentez votre pitch deux et deux
13. Feedback et questions-réponses (Ai-je utilisé les quatre éléments ?)

Durée :	90 min (30 min de préparation, 30-40 min de présentation par chaque participant 35 min, 30 min d'exercice de feedback)
Matériels :	Ordinateur Accès à l'Internet

Conseils pour l'éducateur communautaire

Il est préférable de donner aux élèves une courte limite de temps, car cela les oblige à délivrer leur message de manière nette et précise et cela laisse également plus de temps pour les commentaires et les questions.

Le pitch est utile lorsque la solution finale doit être présentée à un public, mais il est également utile plus tôt dans le processus, lorsque les élèves présentent leurs solutions préliminaires les uns aux autres et reçoivent des commentaires. Laissez chaque participant présenter son pitch, suivi de 3 minutes de questions/réactions.

Laissez la parole à tous ceux qui écoutent pour qu'ils posent des questions et/ou donnent leur avis sur ce qui pourrait être amélioré dans la présentation.

Matériel de soutien pour pratiquer, comprendre et mettre en œuvre la méthode (exercices, études de cas, vidéos, ressources interactives).

L'approche NABC pour structurer les nouvelles idées commerciales
<https://www.unibz.it/assets/Documents/Faculty-Economics/unibz-Econ-Entrepreneurship-NABC-Intro.pdf>

Auto-évaluation sur le module

EXERCISE 3 : L'importance d'obtenir un revenu et comment mettre un prix sur ce que vous faites

Résumé : Les élèves se familiariseront avec certaines idées sur la fixation des prix, la valeur qu'ils pourraient créer pour le client potentiel, le prix à facturer pour leurs services et comment faire une simple estimation des revenus et des coûts.

Description de l'activité (méthode) en étapes :

1. Deux parties, l'une sur le budget et l'autre sur la tarification.
2. Introduire d'abord le sujet et le domaine dans un cours magistral.
3. Exercice individuel en commençant par le budget et la fixation des prix.
Discussion en groupe

Instructions :

La valeur de l'inclusion et de la diversité -

Parcourez et discutez le rapport "Diversity Matters" de McKinsey ou un autre rapport que vous trouvez pertinent.

(<https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/business%20functions/organization/our%20insights/why%20diversity%20matters/diversity%20matters.ashx>)

Décrivez comment votre travail en tant qu'EC pourrait aider l'entreprise, l'ONG et/ou le secteur public à économiser de l'argent et à augmenter les ventes.

Rappelez-vous de ne pas avoir peur d'attribuer une valeur économique au service que vous fournirez.

Partie 1 :

Divisez le groupe en quatre et calculez ce qu'un client potentiel "économiserait" en termes d'argent si l'entreprise/organisation travaillait avec la diversité et l'inclusion.

Passez en revue les principes fondamentaux de l'établissement d'un budget, en le décomposant en blocs plus petits au fil du temps et des livraisons.

Avec les revenus possibles identifiés ci-dessus, établissez un budget Identifiez les coûts dont vous disposez, y compris votre salaire.

Montrez comment établir un budget simple à l'aide du modèle Catlid_budget.

Partie 2 :

Laissez les élèves commencer à réfléchir à leur propre budget - en utilisant le modèle de budget CATLID.

Laissez les participants réfléchir pendant 5 minutes sur la façon dont ils fixeraient le prix de leur service, puis présentez et discutez avec le groupe. Notez les différentes suggestions sur un tableau blanc.

Durée :	90 min (30 min de préparation, 30-40 min de présentation, exercice 1, 15-20 min, exercice 2 15-20 min.)
Matériels :	Ordinateur avec feuille de calcul google Tableau blanc Accès à l'Internet

Conseil pour l'enseignant :

Il peut être important de comprendre pourquoi les budgets fonctionnent, que l'estimation des coûts et des revenus, même avec de grandes incertitudes, est finalement une meilleure estimation que la simple estimation du résultat total. Le problème dit de Fermi :

https://en.wikipedia.org/wiki/Fermi_problem et

<http://web.pdx.edu/~pmoeck/pdf/The%20classic%20Fermi%20problem.pdf>

Aidez les élèves à défendre la valeur économique qu'ils créent lorsqu'ils travaillent comme éducateurs culturels.

Matériel de soutien pour pratiquer, comprendre et mettre en œuvre la méthode (exercices, études de cas, vidéos, ressources interactives).

Auto-évaluation sur le module

Bibliographie

Voici le meilleur modèle de budget pour les nouveaux propriétaires d'entreprise

<https://gusto.com/blog/business-finance/best-small-business-budget-template>

Comment créer un budget de démarrage d'entreprise

<https://www.thebalancesmb.com/how-to-create-a-business-startup-budget-397500>

Comment créer un budget pour votre startup <https://www.entrepreneur.com/article/244990>

Inspirational stories from communities and/or companies

EXERCICE 4 : Histoires inspirantes de communautés et/ou d'entreprises

Description de l'activité (méthode) en étapes :

Présentation des raisons pour lesquelles le fait de voir des exemples de réussite d'autres organisations ou communautés pourrait aider le participant à se sentir inspiré et à voir de nouvelles possibilités.

Vidéos d'exemples de réussites (vous trouverez une liste d'exemples dans la rubrique "matériel de soutien" mais vous êtes encouragés à trouver/utiliser les vôtres) Exemples de réfugiés/immigrants qui ont réussi à créer leur entreprise.

Projets visant à sensibiliser à la diversité, à la diversité culturelle et à la culture.

Discutez en groupes de quatre

Instructions :

1. Expliquez que le fait de montrer des exemples de réussite contribuera à encourager et à inspirer les élèves à passer à l'étape suivante.
2. Montrez des vidéos montrant comment des entreprises ou des communautés ont travaillé sur la diversité et l'inclusion.
3. Divisez le groupe en quatre et discutez-en.
4. Qu'est-ce que j'apporte avec moi ?
5. Qu'est-ce que je peux apprendre ?
6. Comment puis-je utiliser X dans mon rôle d'EC et prévenir la solitude ?
- 7.

Durée :	45 min
Matériel nécessaire :	Ordinateur Accès à l'Internet

Matériel de soutien pour pratiquer/comprendre/mettre en œuvre la méthode (exercices, études de cas, vidéos, ressources interactives)

Vidéos inspirantes sur la manière de travailler avec la diversité et l'inclusion

Comment lutter contre la solitude des réfugiés en Grande-Bretagne ? Faites-leur rencontrer des amis

<https://www.youtube.com/watch?v=A7xW4w3CTcM>

Lutter contre la solitude des réfugiés

<https://www.youtube.com/watch?v=I6lJoZn4tQQ>

Changer le visage des startups : Emma

https://www.youtube.com/watch?v=62E7zgzsmFo&feature=emb_logo

Auto-évaluation sur le module

Bibliographie

En route vers Equal 2019 :

Créer une culture qui favorise l'innovation

<https://www.accenture.com/cn-en/about/inclusion-diversity/gender-equalityinnovation-research>

L'Oréal - Notre engagement en faveur de la diversité et de l'inclusion

<https://www.loreal.com/en/videos/commitments/loreal-groups-commitment-ondiversity-and-inclusion/>