

ETHICS AND LOCAL DEVELOPMENT IN SOCIAL
AND SOLIDARITY-BASED ENTREPRENEURSHIP



Współfinansowane
przez Unię Europejską



STOWARZYSZENIE
ESWIP | ORGANIZACJA
POŻYTKU PUBLICZNEGO



Étudier le territoire et le développement local quand on est entrepreneur : pourquoi ? comment ?

Diagnoza obszaru i rozwój lokalny
z perspektywy przedsiębiorcy: dlaczego i jak to zrobić?

Webinaire/Atelier franco-polonais
Jeudi 19 octobre 2023 11h-12h30

à destination des formateurs et
conseillers d'entreprise de l'ESS



Polsko-francuskie webinarium/warsztaty
czwartek, 19 października 2023 r.,
godz. 11.00-12.30



dla trenerów, opiekunów i doradców
biznesowych

Ethique et développement local dans l'entrepreneuriat social et solidaire

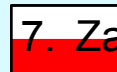
DEROULE - 1h30

1. Accueil + présentation ELDESS
2. Étude du territoire et entrepreneuriat en ESS : quoi ? qui ? pourquoi ?
✓ *Tableau blanc n°1 : Qu'en pensez-vous ?*
3. Présentation des outils CREOPSSe
4. ATELIER en sous-groupes thématiques :
✓ *Observation d'un territoire selon 3 cibles : histoire / nature / social*
5. Présentation des outils OWES
 - en émergence de projet
 - au lancement de l'activité économique
6. Intérêt de cette étude en cours d'activité
✓ *Tableau blanc n°2 : Qu'en pensez-vous ?*
7. Clôture des webinaires ELDESS



CZAS TRAWANIA - 1h30

1. Powitanie + prezentacja ELDESS
2. Diagnoza obszaru w przedsiębiorczości społecznej: co? jak? dlaczego?
✓ *Pytanie do uczestników: Co o tym sądzą?*
3. Przedstawienie narzędzi CREOPSSe
4. WARSZTATY w grupach tematycznych:
✓ *Obserwacja obszaru pod 3 kątami: historia/ przyroda/ społeczeństwo*
5. Przedstawienie narzędzi OWES
 - na etapie planowania działalności
 - na etapie uruchomienia działalności
6. Korzyści z diagnozy dla przedsiębiorstwa
✓ *Pytanie do uczestników: Co o tym sądzą?*
7. Zamknięcie webinarów ELDESS



Rozwój działalności
ekoodpowiedzialnej

LA DIMENSION TECHNIQUE ET OPERATIONNELLE
favorisant la mise en œuvre
d'activités innovantes
et éco-responsables

Zarządzanie finansami i
dobrostan w pracy

LA DIMENSION PRODUCTIVE
favorisant la pérennisation
financière de l'activité et une
organisation du travail
respectueuse des personnes

Obszar i rozwój lokalny

LA DIMENSION TERRITORIALE
inscrite dans une démarche de
développement local

Zarządzanie
przedsiębiorstwem i
podejście partycypacyjne

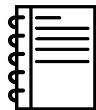
LA DIMENSION STRUCTURANTE
favorisant des formes
d'organisations collectives et
des gouvernances participatives

Etyka i kultura w
przedsiębiorstwie

LA DIMENSION ETHIQUE
inscrite dans une économie sociale,
solidaire et de développement durable

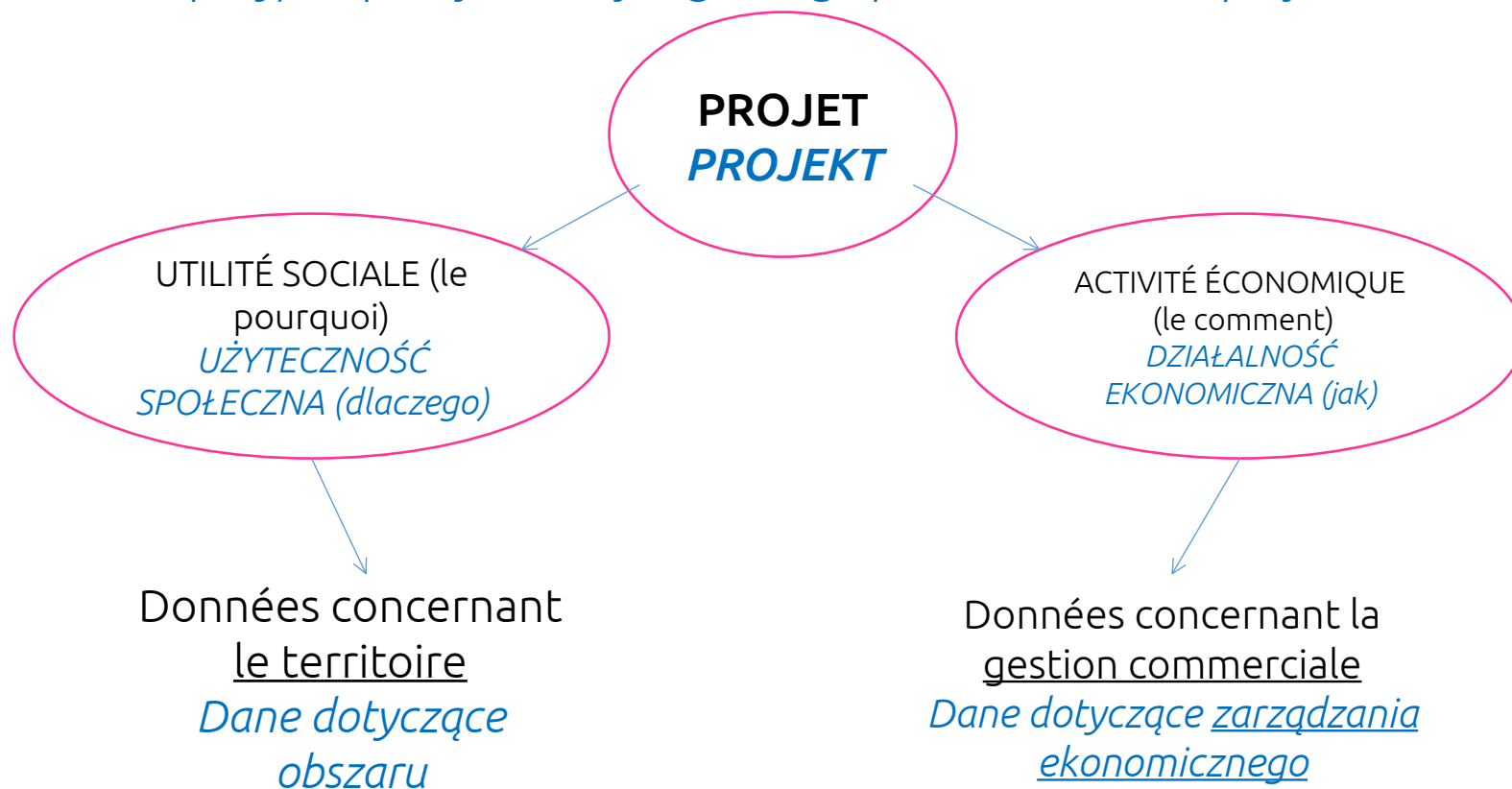
CONDUITE ET GESTION DE PROJETS
Realizacja i zarządzanie projektem

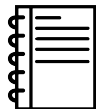




Un lien fort entre éthique et territoire *Silne powiązanie pomiędzy etyką i obszarem*

La spécificité de l'approche sociologique au regard de la construction du projet
Specyfika podejścia socjologicznego podczas montażu projektu





Un lien fort entre éthique et territoire *Silne powiązanie pomiędzy etyką i obszarem*

L'approche sociologique du territoire/ *Socjologiczne podejście do obszaru*

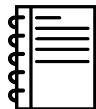
« Vous allez donc devenir des sociologues en herbe, car votre but sera de rechercher des données sur votre territoire, pour mieux le comprendre, et pouvoir vous baser là-dessus pour répondre à des questions comme :

- Quels sont les besoins auxquels mon projet peut répondre ? Et comment ?
- Qu'est-ce qui existe déjà sur le territoire et qui peut m'être utile ?
- Quels sont les partenaires potentiels pour mon projet ? Qu'est-ce qu'on pourrait faire ensemble ? »



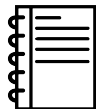
Zostaniecie więc początkującymi socjologami, ponieważ waszym celem będzie poszukiwanie danych na temat waszego obszaru, aby lepiej go zrozumieć i móc wykorzystać je jako podstawę do odpowiedzi na pytania takie jak :

- *Na jakie potrzeby odpowiada mój projekt? W jaki sposób?*
- *Co już istnieje na tym obszarze, co może mi się przydać?*
- *Jacy są potencjalni partnerzy mojego projektu? Co możemy zrobić razem?*



Les outils et supports à utiliser *Narzędzia i materiały do stosowania*

La recherche documentaire <i>Badania dokumentalne</i>	Diagnostics existants, rapports d'étude, rapports d'activités, documents de communication... <i>Istniejące diagnozy, opracowania badań, raporty z działalności, dokumenty promocyjne...</i>
La recherche par Internet <i>Wyszukiwanie w internecie</i>	Sites des collectivités, d'organisations, d'associations <i>Strony internetowe samorządów, organizacji, stowarzyszeń</i>
L'entretien semi directif <i>Wywiad częściowo ukierunkowany</i>	Le guide d'entretien <i>Poradnik wywiadu</i>
L'observation <i>Obserwacja</i>	Le carnet d'observation, la grille d'observation <i>Dziennik obserwacji, tabela obserwacji</i>

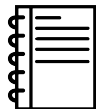


Fiche outil pour l'étude du territoire

LA GRILLE D'OBSERVATION PAR THÉMATIQUES

Social, Economie, Conditions et Modes de vie *Spółeczeństwo, gospodarka, warunki i sposób życia*

Thème / Catégorie <i>Temat/ Kategoria</i>	Observations : qu'est-ce que j'ai vu ? <i>Obserwacje: co widziałam.em ?</i>	Remarques personnelles, questionnements <i>Osobiste uwagi, zapytania</i>
<i>Ex : Les lieux de loisirs Np. miejsca na spędzanie wolnego czasu</i>	<i>Un local d'association qui propose des activités de loisirs aux jeunes Lokal stowarzyszenia proponującego zajęcia dla młodzieży</i>	<i>Peut-être que la commune ne met pas en place beaucoup d'activités, et donc des assos s'en occupent Być może gmina nie proponuje wielu zajęć, dlatego zajmują się tym stowarzyszenia</i>

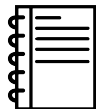


LA GRILLE D'OBSERVATION PAR THÉMATIQUES

Culture, Art, Histoire, Patrimoine

Kultura, sztuka, historia, dziedzictwo kulturowe

Thème / Catégorie <i>Temat/ Kategoria</i>	Observations : qu'est-ce que j'ai vu ? <i>Obserwacje: co widziałam.em ?</i>	Remarques personnelles, questionnements <i>Osobiste uwagi, zapytania</i>
<i>Ex : Des monuments historiques</i> <i>Np. zabytki</i>	<i>Des statues de personnages du Moyen âge</i> <i>Plusieurs églises de cette époque</i> <i>Pomniki postaci średniowiecznych</i> <i>Kilka kościołów z tej epoki</i>	<i>C'est une ville avec un fort patrimoine datant du Moyen-Age, et qui le met en avant (signalisations, panneaux d'information...)</i> <i>Peut-être un attrait touristique majeur</i> <i>To miasto, w którym średniowieczne dziedzictwo jest bardzo widoczne, dodatkowo podkreślane przez miasto (strzałki, tablice informacyjne...)</i> <i>Możliwe że to przyciąga wielu turystów</i>



LA GRILLE D'OBSERVATION PAR THÉMATIQUES

Nature, Environnement, Aménagement de l'espace *Przyroda, środowisko, zagospodarowanie przestrzeni*

Thème / Catégorie <i>Temat/ Kategoria</i>	Observations : qu'est-ce que j'ai vu ? <i>Obserwacje: co widziałam.em ?</i>	Remarques personnelles, questionnements <i>Osobiste uwagi, zapytania</i>
Ex : La végétation <i>Np. roślinność</i>	Le bourg est fleuri avec différentes variétés <i>W miasteczku jest wiele różnych gatunków kwiatów</i>	La commune semble vouloir garder des espaces verts dans le centre-ville <i>Wygląda na to, że gmina chce zachować zieloną przestrzeń w centrum miasta</i>

Ethique et développement local dans l'entrepreneuriat social et solidaire

ATELIER - 30 min

Objectif :

Réaliser une simulation d'observation d'un territoire en utilisant la grille

- Répartition en 3 groupes (1 par thématique)
- 15 min d'observation et de prises de note sur la grille à l'aide des documents fournis (nommer 1 personne qui note et qui restituera les résultats)
- 15 min de restitution et de retours sur l'outil en plénière

WARSZTATY - 30 min

Cel:

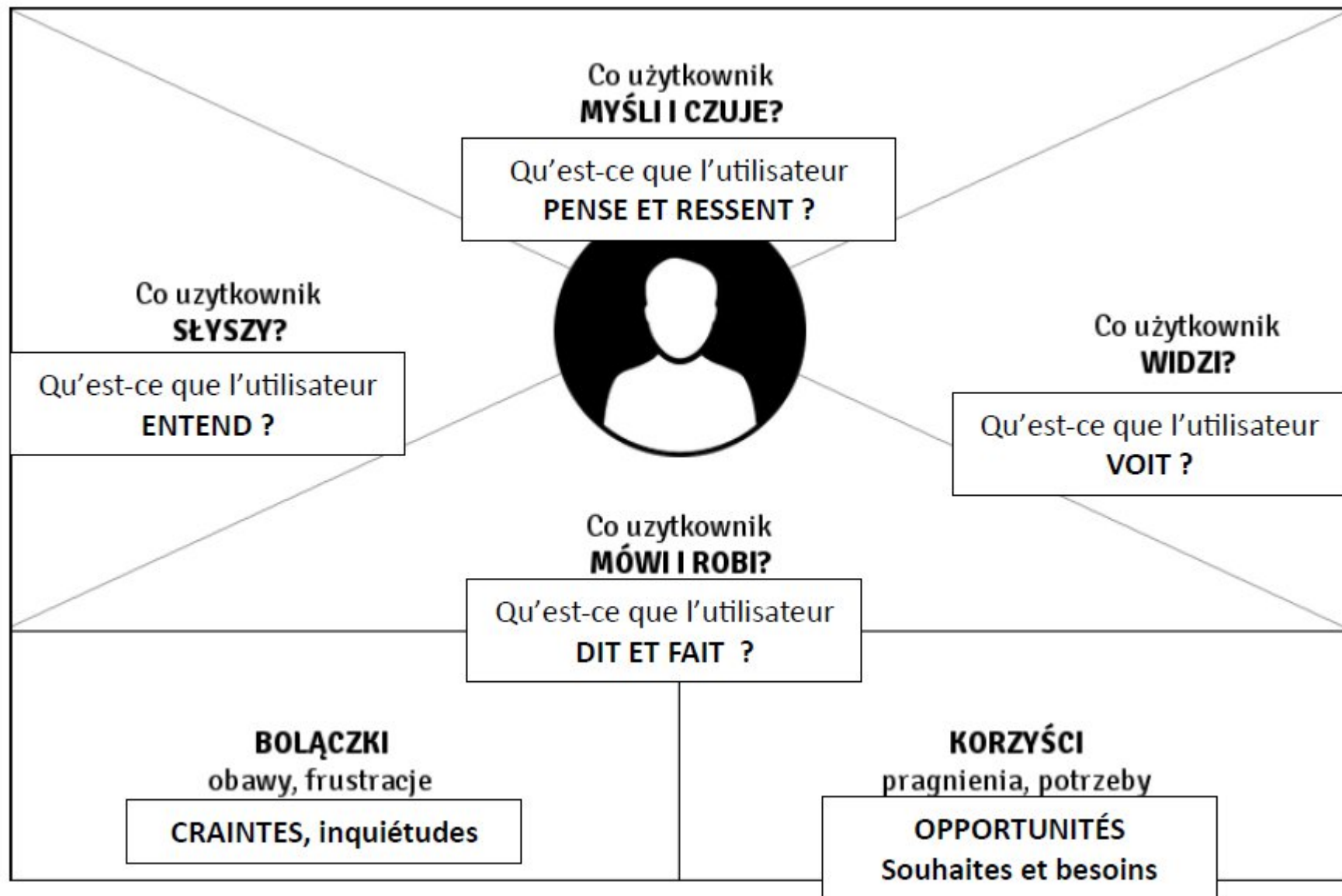
Symulacja obserwacji terenu przy użyciu tabeli

- Podział na 3 grupy (1 na temat)
- 15 min d'observation i notowania w tabeli na podstawie dostarczonych dokumentów (wyznaczyć 1 osobę, która będzie notować i zreferuje wyniki)
- 15 min na przedstawienie wyników pracy i wspólne ich omówienie

RETOUR EN PLENIERE *PODSUMOWANIE* RESULTAT DES ATELIERS *WARSZTATÓW*



OUTIL OWES : ...



OUTIL OWES : ...

Szafa zasobów

*placard
des
ressources*



Szafa zasobów

OUTIL OWES : BMC

Partnerzy <i>Partenaires</i> Kto jest naszym kluczowym partnerem? Jakie zewnętrzne firmy lub organizacje są nam niezbędne do działania? Jakie kluczowe zasoby i działania realizują nasi partnerzy? <i>Qui sont nos partenaires clés ? Quelles sont les entreprises ou organisations externes dont nous avons besoin pour fonctionner ? Quelles ressources et activités clés nos partenaires mettent-ils en œuvre ?</i>	Kluczowe działania <i>Activités clés</i> Jakie działania musimy podejmować, by dostarczyć naszym Klientom propozycję wartości? Jakich działań wymagają nasze kanały dotarcia do Klienta i nawiązywane z nim relacje? <i>Quelles sont les activités clés requises par nos propositions de valeur ? Quels sont les besoins en matière de canaux et de relations avec les clients ?</i>	Propozycja wartości <i>Proposition de valeur</i> Jaką wartość generujemy dla naszych klientów? Za co będą płacić? Co ich boli, a co ma dla nich kluczowe znaczenie? Jakie problemy klientów rozwiązujemy? Jakie produkty i usługi będziemy oferować? <i>Quelle valeur offrons-nous au client ? Pour quoi paieront-ils ? Qu'est-ce qui leur fait mal et qu'est-ce qui est essentiel pour eux ? Quels sont les problèmes que nous résolvons pour nos clients ? Quels produits et services offrons-nous ?</i>	Relacje z klientami <i>Relation Client</i> Jakich relacji oczekują od nas nasi klienci? Czy oczekują osobistego wsparcia, a może szybkiej i automatycznej obsługi? Czy sposób nawiązywania relacji z klientami jest zintegrowany z pozostałymi obszarami modelu biznesowego? <i>Quel type de relation nos clients attendent-ils de nous ? Attendent-ils un soutien personnel ou un service rapide et automatisé ? La manière dont nous établissons les relations avec les clients est-elle intégrée dans les autres domaines du modèle d'entreprise ?</i>	Segmenty klientów <i>Clients</i> Kto jest naszym klientem? Dla kogo budujemy produkt/usługę? Komu oferujemy wartość? Kto będzie płacił? <i>Qui sont nos clients ? Pour qui créons-nous le produit/service ? Pour qui créons-nous de la valeur ? Qui va nous payer ?</i>
	Kluczowe zasoby <i>Ressources clés</i> Jakich kluczowych zasobów potrzebujemy, żeby zaoferować naszą propozycję wartości? Jakich zasobów wymagają nasze kanały dotarcia do klienta i nawiązywane z nim relacje? <i>Quelles sont les ressources clés requises par nos propositions de valeur ? Nos canaux de distribution ? Relations clients ? Flux de revenus ?</i>		Kanały <i>Canaux</i> Gdzie bywają nasi klienci? Gdzie chcemy spotkać naszych klientów? Z jakich kanałów będziemy korzystać przy nawiązywaniu kontaktu z klientem? <i>Où se trouvent nos clients ? Où voulons-nous rencontrer nos clients ? Quels canaux utiliserons-nous pour entrer en contact avec nos clients ?</i>	
Struktura kosztów / Coûts Jakie koszty generuje nasz model biznesowy? Jakie nakłady finansowe generują kluczowe zasoby, działania, partnerzy? <i>Quels sont les coûts les plus importants inhérents à notre modèle d'entreprise ? Quelles ressources clés, activités et partenaires sont les plus chers ?</i>			Struktura przychodów / Revenus Za co klienci są w stanie zapłacić? Za co i ile będą płacić? Które elementy naszego produktu/usługi będą darmowe, a które płatne? <i>Nos clients, pour quelle valeur sont-ils vraiment disposés à payer ? Pour quelle valeur et combien vont-ils payer ? Quels éléments de notre produit/service seront gratuits et quels seront payants ?</i>	

Z kim? / Avec Qui ?	Jak? / Comment ?	Co? Dlaczego? / Quoi ? / Pourquoi ?	Jak? / Comment ?	Dla kogo? / Pour Qui ?
Kluczowi partnerzy / Partenaires clés Kto współpracuje przy projekcie? Jakie są jego motywacje? Qui collabore au projet ? Quelles sont les motivations ?	Kluczowe działania / Activités clés Jakie działania są potrzebne, żeby zrealizować propozycję wartości? Quelles actions pour réaliser la proposition de valeur ?	Propozycja wartości / Proposition de valeur Jaki problem lub potrzebę chcesz rozwiązać? Określ główne cechy charakterystyczne lub przewagę nad konkurentami Quel problème ou besoin souhaitez-vous résoudre ? Définir les principales caractéristiques ou les avantages concurrentiels de votre projet.	Relacje z Klientem / Relation Clients Strategia klienta / Klient docelowy Usługi specjalne – jakiego typu ? Stratégie client / Clientèle cible Quels types de services spécifiques ?	Klient docelowy / Clientèle Cible Kto zareaguje na propozycję wartości? Dla kogo tworzymy wartość? Rynek masowy czy niszowy? Segment wyłączny czy zróżnicowany? Qui interagit avec la proposition de valeur ? Pour qui créons nous de la valeur ? marché de masse ou de niche ? Segment unique ou diversifié ?
Zarząd / Gouvernance Sposób i tryb zarządzania? Skład zarządu? Mode et modalité de gouvernance ? Composition de la gouvernance ?	Kluczowe zasoby / Ressources Clés Fizyczne, intelektualne, ludzkie, finansowe, materialne... Physiques, intellectuelles, humaines, financières, matérielles...	Misja / Mission Po co realizować ten projekt? Pourquoi faire ce projet ?	Kanały dystrybucji / Canaux de distribution Gdzie, kiedy, jak? Où, quand, comment ?	
Wydutki / Dépenses Wydatki operacyjne / koszty stałe i zmienne / ekonomia skali Dépenses d'opération / frais fixes et variables / économie d'échelle		Nadwyżka ekonomiczna / Surplus économique Na co zostanie przeznaczona nadwyżka? A quoi seront affectés les excédents ?	Przychody / Revenus Jak są źródła przychodów? Sprzedaż/ dotacje/ składki roczne/ abonamenty/ koszt użytkowania/ najem... Quelles sont les sources de revenus ? Ventes / subventions / cotisations annuelles / Abonnements / frais d'utilisation / location...	
Szkody społeczne i ekologiczne / Préjudices socio-écologiques Ślad węglowy / zdrowie człowieka / jakość ekosystemów / nieodnawialne zasoby / zużycie zasobów naturalnych / cykl życia produktów i usług Empreinte carbone / santé humaine / qualité des écosystèmes / ressources non renouvelables / consommation des ressources naturelles / Cycle de vie des produits et des services			Korzyści społeczne i ekologiczne / Bénéfices socio-écologiques Jakie korzyści są generowane dla przedsiębiorstwa? Szczęście, samodzielność, zdrowie, wolność, oszczędność energii, redukcja materiałów... Kto na tym korzysta? Quels bénéfices sont générés pour l'entreprise ? Bonheur, autonomie, santé, liberté, économie d'énergie, réduction des matériaux... Qui en bénéficie ?	
Koszty / Coûts Inwestycje, koszty wymagane? Wynajem, sprzęt, materiał... Investissements, requis ? Locations, équipements, matériel...			Finansowanie / Financement Jak jest finansowana inwestycja na początku? Pożyczki, dotacje, udziały w spółce... Comment l'investissement de départ est-il financé ? Prêts, subventions, parts sociales...	

ETHICS AND LOCAL DEVELOPMENT IN SOCIAL
AND SOLIDARITY-BASED ENTREPRENEURSHIP



Współfinansowane
przez Unię Europejską



STOWARZYSZENIE
ESWIP | ORGANIZACJA
POŻYTKU PUBLICZNEGO



MERCI POUR VOTRE PARTICIPATION !

Un document de synthèse traduit en Français et Polonais,
vous sera transmis par mail dès que possible, sur demande uniquement

DZIĘKUJEMY ZA UDZIAŁ!

Dokument podsumowujący przetłumaczony na język francuski i polski zostanie przesłany do
Państwa drogą mailową w najbliższym możliwym terminie.

1. ~~Le parcours de l'entrepreneur~~
2. ~~Éthique et culture d'entreprise~~
3. ~~Territoire et développement local~~

1. ~~Ścieżka przedsiębiorcy~~
2. ~~Etyka i kultura w przedsiębiorstwie~~
3. ~~Obszar i rozwój lokalny~~

delphine@kejal.fr



m.byc@eswip.pl