



# 3 Kitchens

Volunteer • Seek Employment • Become an Entrepreneur

## ÉTAPE 7

# LA PUISSANCE DE LA COLLABORATION ET DES RÉSEAUX



[www.3kitchens.eu](http://www.3kitchens.eu)



Co-funded by  
the European Union

# Contenu

- 01** Qu'est-ce que la collaboration et pourquoi est-elle importante ?
- 02** Comment la collaboration peut-elle aider votre nouvelle entreprise alimentaire ?
- 03** Comment devenir un excellent collaborateur en 6 étapes
- 04** Trouver des collaborateurs
- 05** Conseils et outils pour des collaborations réussies
- 06** Le pouvoir de la mise en réseau, y compris les réseaux européens pour les femmes entrepreneurs du secteur alimentaire

This resource is licensed  
under CC BY 4.0



Co-funded by  
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein .

# Objectifs d'apprentissage - Étape 7 La puissance des collaborations et des réseaux

À la fin de l'étape 7, vous serez en mesure de :

1. Comprendre ce que signifie la collaboration et pourquoi elle est importante pour les femmes migrantes travaillant dans l'alimentation.
2. Reconnaître les avantages de la collaboration dans la construction d'une entreprise alimentaire plus forte et plus résiliente.
3. Vous apprendrez les caractéristiques clés d'un bon collaborateur et réfléchirez à vos propres points forts.
4. S'entraîner à utiliser un processus simple en 6 étapes pour démarrer et gérer des collaborations réussies.
5. Apprendre à identifier et à cartographier les collaborateurs potentiels dans votre réseau ou votre communauté.
6. Comprendre la différence entre le travail en réseau et la collaboration et savoir quand utiliser l'un ou l'autre.
7. Explorer les endroits où trouver des collaborateurs, y compris les événements locaux, les plateformes en ligne et les réseaux européens.

# 01

---

## Qu'est-ce que la collaboration et pourquoi est-elle importante ?

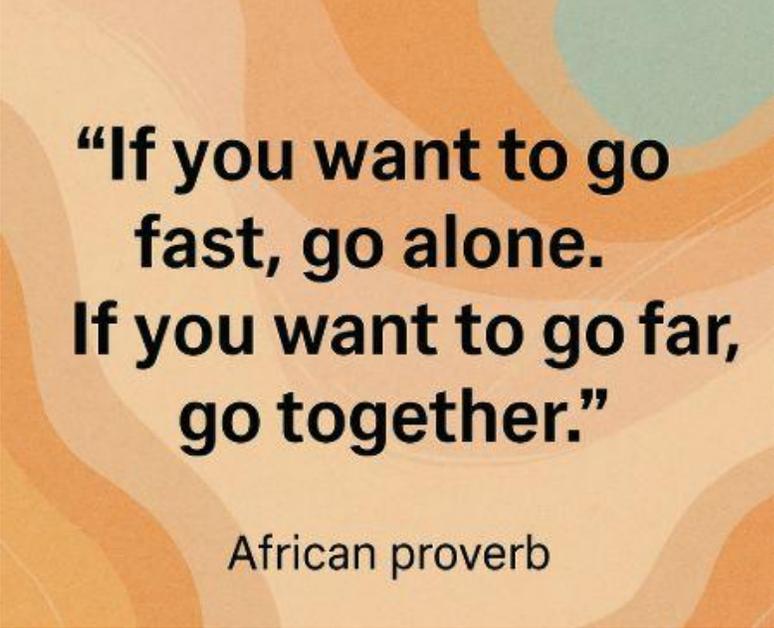
La collaboration est un mot à la mode de nos jours, mais il s'agit d'une approche commerciale vraiment puissante qui peut vous aider à progresser.

# QU'EST-CE QUE LA COLLABORATION ?

La collaboration est le processus par lequel deux ou plusieurs personnes ou organisations travaillent ensemble pour atteindre des objectifs communs. Dans le contexte des femmes migrantes et de l'alimentation, cela peut signifier

- **mettre en commun des ressources** pour accéder aux cuisines, à l'équipement et aux marchés
- **Partager les connaissances et soutenir les entreprises des uns et des autres** par le biais du mentorat, de la vente conjointe et de l'orientation.
- **Construire des réseaux** qui créent de la sécurité, de la confiance et des opportunités de croissance.

De nombreuses femmes migrantes se heurtent à des obstacles, qu'il s'agisse de la langue, de l'isolement ou de l'inégalité systémique. Mais grâce à la collaboration, elles peuvent construire une force collective. Des cercles de cuisine aux cuisines communautaires, en passant par la restauration collective et les entreprises communes, la collaboration devient un pont qui permet de passer de la survie à l'épanouissement.

A graphic with a background of abstract, organic shapes in shades of orange, yellow, and light green. The text is centered and reads: "If you want to go fast, go alone. If you want to go far, go together."

**“If you want to go fast, go alone. If you want to go far, go together.”**

African proverb

# QU'EST-CE QUE LA COLLABORATION ?

Lorsque les femmes migrantes se réunissent autour de la nourriture, elles font plus que se nourrir, elles construisent leur avenir. Ce type de collaboration peut vous aider à naviguer dans des systèmes peu familiers, à amplifier vos atouts culturels et à créer des voies de revenus plus résilientes.

La collaboration permet d'**accéder à des compétences, des réseaux et des ressources** qui transforment les idées en impact.

Cela peut signifier

- développer un nouveau produit alimentaire en combinant les connaissances traditionnelles et la vision commerciale
- Partager un espace de cuisine autorisé pour réduire les coûts de démarrage
- d'organiser conjointement un repas communautaire afin d'asseoir la réputation et la confiance de la population locale
- Créer un partenariat avec d'autres pour gagner en visibilité, accéder à des financements ou respecter les normes légales et de sécurité.

# LA COLLABORATION N'EST PAS LE FRUIT DU HASARD

Elle nécessite :

- du temps et de la confiance
- Des valeurs partagées et des objectifs clairs
- Une culture ouverte au changement et à l'apprentissage
- Des efforts de la part de toutes les parties pour écouter, s'adapter et aller jusqu'au bout.

Dans le domaine de l'alimentation, la collaboration est particulièrement efficace parce que la nourriture est intrinsèquement sociale.

Lorsque la confiance, la présentation et la cohérence sont essentielles à la réussite de votre entreprise, la collaboration peut avoir un impact, des revenus et une durabilité plus importants que si vous travailliez seul.

La collaboration consiste à partager le travail mais aussi à multiplier les opportunités.



# LA VALEUR DE LA COLLABORATION

Nous connaissons le dicton : **un problème partagé est un problème réduit de moitié.** Les recherches montrent que le fait de discuter de problèmes avec des personnes se trouvant dans des situations similaires réduit le niveau de stress.

Les problèmes ne semblent pas aussi écrasants lorsqu'on en parle, et deux personnes ont plus de chances de trouver une solution qu'une seule.

## **Le soutien des pairs réduit le stress des entrepreneurs**

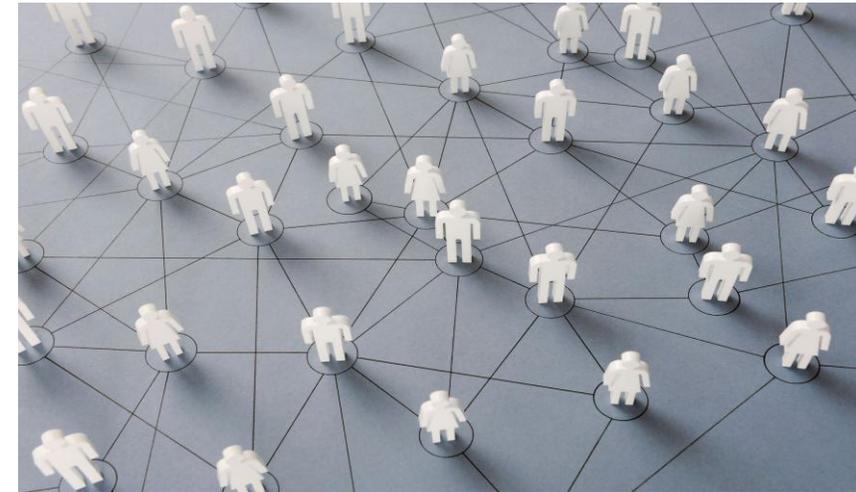
Une étude menée auprès de 300 femmes chefs d'entreprise sud-africaines a révélé que **le soutien par les pairs réduisait considérablement l'épuisement émotionnel**, contribuant ainsi à préserver leur volonté de développer leur entreprise. En l'absence de soutien par les pairs, le stress entrepreneurial a directement réduit leur intention de passer à l'échelle supérieure ; avec le soutien par les pairs, cet effet négatif a été beaucoup plus faible

LIRE L'ARTICLE - [\(PDF\) Pourquoi le soutien des pairs est important : Facteurs de stress entrepreneuriaux, épuisement émotionnel et intentions de croissance des femmes entrepreneurs](#)

# LA VALEUR DE LA COLLABORATION

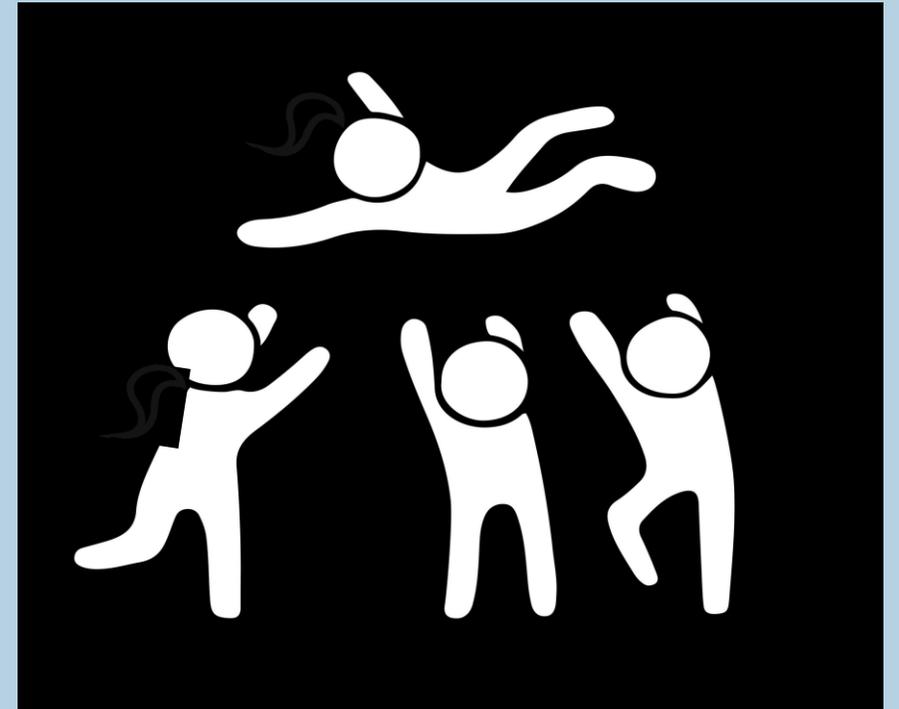
Lorsque vous faites rebondir vos idées sur quelqu'un ou que vous vous appuyez sur quelqu'un pour obtenir ses idées et ses critiques, vous amplifiez vos propres capacités de plusieurs façons.

- **L'élan** : Quelqu'un d'autre vous aide à passer à l'étape suivante.
- **Sources** : Vous ajoutez une autre vie de connaissances avec plus d'idées, plus de recherches, etc.
- **Perspective** : Vous voyez des angles et des défauts que vous n'auriez pas vus vous-même.
- **Rapidité** : vous pouvez travailler plus vite, identifier de meilleures idées plus rapidement.
- **Décisions** : Une personne de confiance vous aide à discuter de vos propres décisions et à comprendre votre propre raisonnement plus facilement.
- **Validation** : Un bon partenaire de collaboration ne se contente pas de voir les défauts de votre travail, il peut aussi soutenir vos meilleures idées et vous encourager à aller de l'avant dans la bonne direction.



# POURQUOI COLLABORER ?

*"Un bon partenaire vous permet de prendre votre envol sans vous éloigner.  
Parfois, il est le vent qui vous soulève.  
Parfois, ce sont eux qui au sol, tiennent la corde du cerf-volant. Nous devons jouer tous ces rôles l'un pour l'autre".*



Source : <http://www.flightofideas.net/Articles/Dynamic%20Duos%20-%20the%20Power%20of%20Creative%20Partnerships%20-%20Summer%202006.pdf>

# ÉTUDE DE CAS - LA COLLABORATION CRÉE L'APPARTENANCE

## ***Vous n'êtes pas seul, et cela change tout.***

L'isolement est l'un des plus grands obstacles cachés pour les entrepreneurs migrants. Et plus encore pour les femmes. Au-delà des affaires, les opportunités de collaboration offrent un soutien émotionnel et un sentiment d'appartenance à la communauté. Se sentir vu et soutenu augmente la motivation, la résilience et la fierté.



## Relations alimentaires (Italie, Allemagne, Espagne, Grèce)

### **VISIT** [Connaissez-vous le projet Food Relations ? - ABD](#)

Une initiative européenne de 2019 conçue pour renforcer l'autonomie des femmes migrantes et réfugiées par le biais de la nourriture, avec des projets pilotes à Milan, Fribourg, Thessalonique et Barcelone.

### **Comment cela fonctionne-t-il ?**

- Formation dans des cuisines communautaires interculturelles (cours de 5 mois)
- Les participantes cocréent des produits reflétant leurs diverses traditions culinaires.
- Lancement d'une marque "**Como en Familia**", dirigée par une femme et gérée par la communauté.

# ÉTUDE DE CAS - Saha ! Food Truck - Malte

Une initiative de l'association des femmes migrantes de Malte en 2018 a permis de collecter plus de **50 000 euros pour lancer un food truck** entièrement géré par des femmes migrantes.

## Comment cela a fonctionné :

- Démarrage financé par le crowdfunding couvrant l'installation de la cuisine, les adaptations et les licences.
- Les femmes chefs se sont relayées pour exploiter le camion sur les marchés et les événements locaux.

## Pourquoi c'est important :

- Création d'emplois et visibilité pour les femmes migrantes
- Permet l'échange culturel et la présence de la communauté par le biais de la nourriture
- Démonstration de la solidarité, renforcement de l'intégration sociale

**REGARDEZ UNE COURTE VIDÉO DE LEUR CAMPAGNE DE COLLECTE DE FONDS**



<https://youtu.be/0fDEMeNtid0>

# ÉTUDE DE CAS - Migrateful

Migrateful est une entreprise sociale londonienne de renom où des femmes (et des hommes) réfugiées et migrantes donnent des *cours de cuisine* en collaboration, partageant leurs cuisines traditionnelles avec le public.

## Comment les femmes migrantes collaborent :

- De petites équipes de chefs cuisiniers conçoivent et enseignent ensemble des cours proposant des recettes de pays tels que l'Iran, le Rwanda, la Syrie et la Colombie.
- Elles se soutiennent mutuellement dans l'organisation des sessions, l'une s'occupant de la cuisine tandis que l'autre s'occupe de la narration, de l'approvisionnement en ingrédients et de la logistique.
- Elles mettent en commun leurs expériences et leurs idées de marketing, s'aidant mutuellement à se développer et à s'adapter.



Capture d'écran du site web de Migrateful

# ÉTUDE DE CAS - Migrateful

## Impact sur les entreprises :

- Les chefs gagnent de l'argent en enseignant ; certains se lancent dans la restauration, les repas privés et l'élaboration de recettes.
- La visibilité partagée renforce la réputation de la marque, transformant les connaissances individuelles en une entreprise communautaire prospère.

Une collaboration fascinante (il s'agit d'une entreprise sociale et d'une organisation caritative).

[L'équipe | Migrateful](#)

[Devenir un chef Migrateful | Migrateful](#)



Photo du site web de Migrateful

# 02

---

## COMMENT LA COLLABORATION PEUT AIDER VOTRE NOUVELLE ENTREPRISE ALIMENTAIRE

# 6 FAÇONS DONT LA COLLABORATION PEUT AIDER VOTRE ENTREPRISE

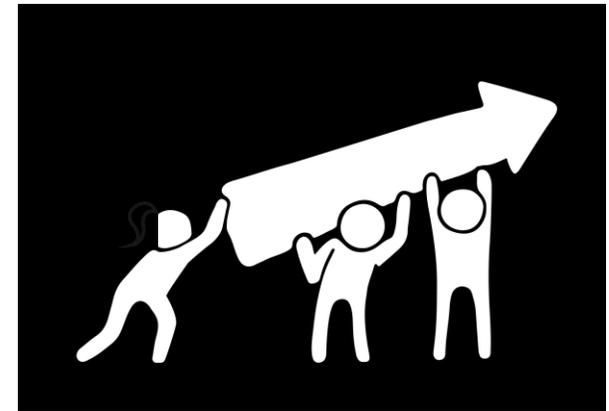
*Les liens que vous établissez avec les autres et les différentes façons dont vous collaborez vous aideront à faire progresser votre entreprise. Il existe*

## 1. La collaboration vous inspirera

La gestion d'une entreprise alimentaire peut rapidement devenir routinière, en particulier lorsque vous travaillez seul. Mais le fait d'entrer en contact avec d'autres personnes suscite une nouvelle énergie et des idées créatives.

Discuter avec une autre femme de la façon dont elle prépare ou vend ses produits alimentaires peut vous permettre de trouver une meilleure façon, plus rapide ou plus belle, de le faire.

Partager votre histoire peut aider quelqu'un d'autre et entendre la sienne peut raviver votre propre motivation. L'inspiration naît du partage de l'espace et des histoires, et du fait que l'on n'est pas seul.

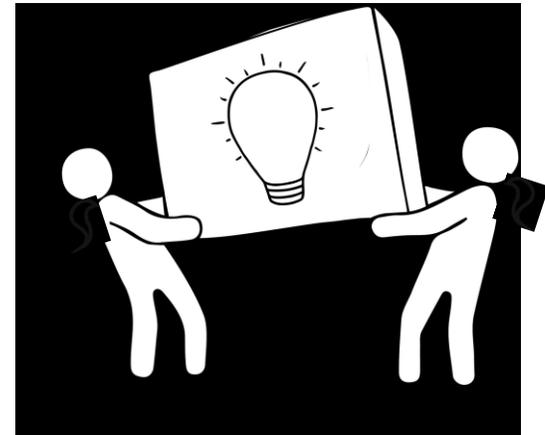


# 6 FAÇONS DONT LA COLLABORATION PEUT AIDER VOTRE ENTREPRISE

## 2. La collaboration vous aide à développer votre réseau

Pour développer une entreprise, il faut plus que de la bonne nourriture : il faut des relations. Mais cela peut s'avérer plus difficile. Pour réussir dans les affaires, il faut constamment nouer des liens et former des alliances. Mais faites-le naturellement : chaque fois que vous participez à une formation, à un événement ou à une séance de cuisine commune, vous rencontrez des personnes qui peuvent vous aider à aller de l'avant.

Les entrepreneurs qui réussissent ont tous intérêt à rencontrer de nouvelles personnes et à se constituer une liste de contacts et de collègues. Le bouche-à-oreille, les recommandations, les fournisseurs communs ou les présentations de clients proviennent souvent de votre réseau. Pour les femmes migrantes, la collaboration facilite l'établissement des relations qui ouvrent de nouvelles portes.

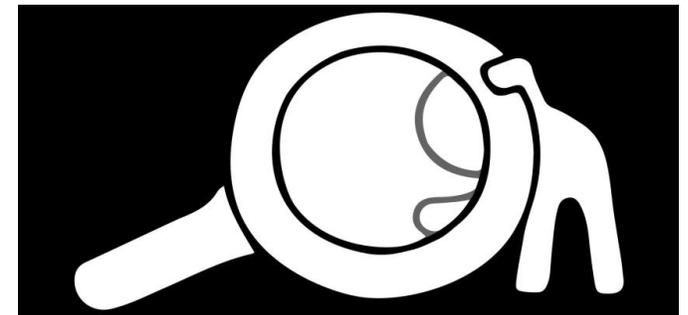


# 6 FAÇONS DONT LA COLLABORATION PEUT AIDER VOTRE ENTREPRISE

## 3. La collaboration est éducative

L'un des principaux avantages de la collaboration est la possibilité d'apprendre. En fait, chaque interaction que vous avez avec quelqu'un en dehors de votre cercle immédiat peut vous apprendre quelque chose de précieux.

Collaborer avec d'autres personnes, c'est tirer parti de leurs points forts, de leurs erreurs et de leur expérience, par exemple en apprenant un moyen plus rapide d'établir le coût de votre menu ou une stratégie intelligente pour traiter avec les inspecteurs des denrées alimentaires.



# 6 FAÇONS DONT LA COLLABORATION PEUT AIDER VOTRE ENTREPRISE

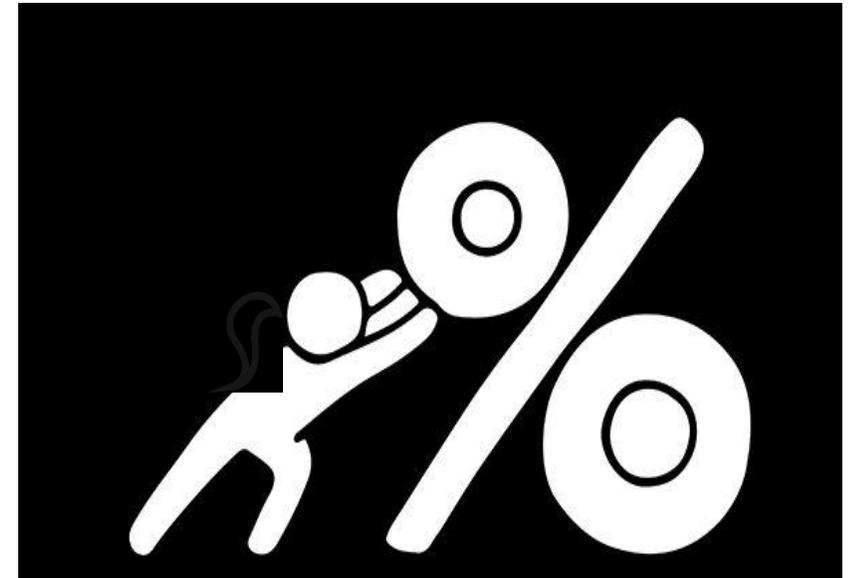
## 4. La collaboration peut vous aider à économiser de l'argent

Travailler seul signifie payer pour tout : le temps, l'espace et les fournitures. La collaboration permet de partager les cuisines, les outils, les moyens de transport, voire les étals de marché, ce qui réduit la pression exercée sur une seule personne.

Elle permet également de répartir les tâches : par exemple, une personne s'occupe des commandes, une autre cuisine et une autre commercialise.

Par exemple, une personne s'occupe des commandes, une autre de la cuisine et une autre des marchés :

Si vous collaborez avec une autre entreprise pour partager les dépenses de marketing, vous pouvez doubler votre budget ! Vous pouvez partager un stand d'exposition avec un partenaire complémentaire, puis commercialiser conjointement leur participation. Cela peut attirer plus de clients et améliorer l'expérience des visiteurs sur votre stand.



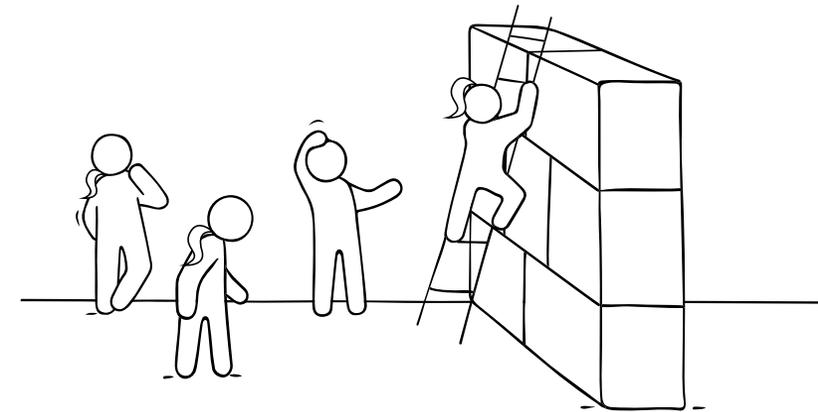
# 6 FAÇONS DONT LA COLLABORATION PEUT AIDER VOTRE ENTREPRISE

## 5. La collaboration renforce la confiance et résout les problèmes

L'exploitation d'une entreprise agroalimentaire comporte des défis constants, qu'il s'agisse de fixer les prix, de s'approvisionner en ingrédients, de gérer les autorisations ou les retours d'information des clients. Y faire face seul peut s'avérer accablant. Mais lorsque vous collaborez, vous n'avez pas à tout résoudre seul. Le fait de partager les problèmes à voix haute contribue à réduire le stress et permet souvent de trouver des solutions plus efficaces et plus rapides.

Les femmes apportent des expériences de vie, des connaissances culturelles et des idées commerciales différentes. Vous découvrirez peut-être que quelqu'un d'autre a déjà été confronté au problème que vous rencontrez et qu'il connaît la solution.

La collaboration renforce la confiance en soi, car vous n'êtes pas enfermée dans votre propre tête.



"Un problème partagé est un problème réduit de moitié" est un dicton, mais c'est aussi une stratégie commerciale

# 6 FAÇONS DONT LA COLLABORATION PEUT AIDER VOTRE ENTREPRISE

## 6. La collaboration en action, c'est gagnant-gagnant

Lorsque des personnes collaborent, tout le monde a quelque chose à gagner, et c'est ce qui fait la force de la collaboration.

- Une femme qui fait du pain peut s'associer à quelqu'un qui fait du chutney. Ensemble, les deux offrent un produit plus attrayant.
- Deux entreprises peuvent partager un stand sur un marché : l'une vend des repas chauds, l'autre des friandises. Chacune attire plus de clients vers l'autre.
- Un entrepreneur alimentaire peut présenter le produit de l'autre sur les médias sociaux, ce qui permet aux deux entreprises d'élargir leur public.

La collaboration ne signifie pas qu'il faille renoncer à quelque chose, mais qu'il faut créer plus de valeur ensemble qu'on ne pourrait le faire seul. Dans le monde de l'alimentation, la collaboration est souvent l'ingrédient qui transforme les petites entreprises en favoris de la communauté.



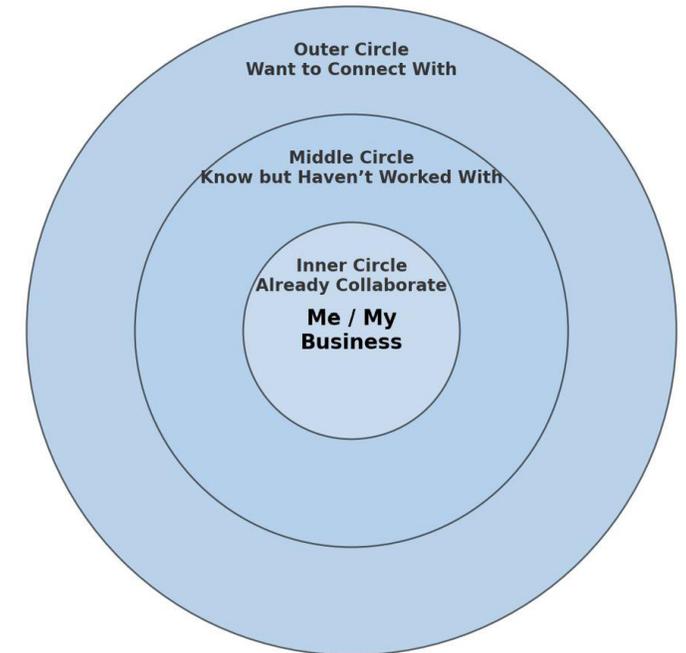
# EXERCICE - Cartographier vos collaborateurs

Cet outil simple vous aide à visualiser votre réseau de soutien.  
Commencez par vous placer au centre.

Réfléchissez ensuite aux personnes qui vous entourent :

- **Cercle intérieur** - Les personnes avec lesquelles vous collaborez déjà (par exemple, les co-vendeurs, les utilisateurs de cuisines partagées).
- **Cercle intermédiaire** - Les personnes que vous connaissez mais avec lesquelles vous n'avez pas encore travaillé.
- **Cercle extérieur** - Personnes ou groupes avec lesquels vous souhaitez entrer en contact (par exemple, magasins, mentors, organisateurs d'événements).

Utilisez cette carte pour réfléchir, planifier vos prochaines étapes et voir comment la collaboration peut développer votre entreprise alimentaire.



**TÉLÉCHARGEZ LE MODÈLE POUR VOUS AIDER**

**DOUBLE-CLIQUEZ SUR L'ICÔNE WORD DOC**



Microsoft Word  
Document

# 03

---

## COMMENT ÊTRE UN BON COLLABORATEUR

# COMMENCER PAR VOUS - COMMENT DEVENIR UN EXCELLENT COLLABORATEUR

- Vous reconnaissez que le travail en commun et le partage des connaissances peuvent permettre à votre entreprise alimentaire d'aller plus loin que si vous travailliez seul.
- Vous appréciez votre cuisine et vos compétences, mais vous savez aussi qu'il est important d'apprendre des autres, surtout lorsque cela permet à chacun de s'améliorer.
- Vous êtes ouvert à d'autres façons de cuisiner et de faire des affaires, même si elles ne sont pas les vôtres.
- Vous abordez la collaboration comme une recette : avec curiosité et flexibilité. Vous savez qu'il y a toujours quelque chose à apprendre de la façon dont les autres cuisinent ou gèrent leur entreprise.



# LES 8 PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES D'UN GRAND COLLABORATEUR

1. **Axé sur l'équipe** - Pour collaborer avec succès, il faut avoir l'esprit d'équipe et penser "nous" plutôt que "je". Un grand collaborateur est attentif aux objectifs communs et à la réussite du groupe.
2. **Généreux** - Un grand collaborateur est prêt à faire le premier pas et à apporter sa contribution, même s'il n'est pas sous les feux de la rampe. La générosité est également une caractéristique de leadership incroyablement souhaitable.
3. **Curieux** - Les grands collaborateurs savent poser les bonnes questions. Ils n'interrogent pas, ils suivent simplement leur curiosité naturelle parce qu'ils veulent comprendre.
4. **Appréciatif** - Les meilleurs collaborateurs expriment une appréciation sincère de tout ce que les membres de l'équipe ont apporté. Ils n'hésitent pas à exprimer cette appréciation et reconnaissent les mérites de chacun.
5. **Écoute pour comprendre** - Les meilleurs collaborateurs écoutent attentivement ce qui est dit. Mais surtout, ils écoutent pour comprendre.

# LES 8 PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES D'UN GRAND COLLABORATEUR

- 6. Donner et attendre la confiance** - Les collaborations les plus fructueuses reposent avant tout sur la sécurité et la confiance. Les grands collaborateurs contribuent à créer et à maintenir cet environnement de confiance. Ils accordent leur confiance librement et s'attendent à recevoir de la confiance en retour.
- 7. Construire des relations** - La collaboration, c'est avant tout travailler ensemble. Les grands collaborateurs comprennent l'intérêt d'être bien connectés et s'efforcent de nouer et d'entretenir des relations avec les autres.
- 8. Diplomatique** - Les meilleurs collaborateurs sont des diplomates. Ils savent que les relations se construisent sur le respect mutuel.



Adapté de la source : [www.samepage.io/blog/10-top-qualities-great-collaborator](http://www.samepage.io/blog/10-top-qualities-great-collaborator)

# TYPES DE COLLABORATEURS, LEQUEL PENSEZ-VOUS ÊTRE ?



# TYPES DE COLLABORATEURS - UTILISATEURS MOTIVÉS

## Le cadre



Décideur motivé par le temps, la rapidité et l'efficacité.

## Le ninja furtif



Aime se faire discret et superviser sans trop s'impliquer.

## Le maître d'œuvre



Aime être organisé, est axé sur l'opérationnel et désireux de faire avancer les choses, aime les listes et les plans d'action.

# TYPES DE COLLABORATEURS - POWER USERS

## Le chef de file



La personne qui a de grandes idées, qui lance la discussion et la collaboration, qui a beaucoup d'énergie créative.

## L'expert



A la limite du geek, il aime essayer et maîtriser des méthodes de travail nouvelles et innovantes.

## Le mondain



Conteur et connecteur naturel, il a de grandes compétences en communication et est habitué aux conversations sociales sur Facebook, Twitter, etc.

# TYPES DE COLLABORATEURS - UTILISATEURS RÉTICENTS

## Le siloïste



Aime travailler seul, souvent réticent à partager le travail en cours, aime thésauriser l'information.

## Le dinosaure



Créature d'habitudes, peu enclin à essayer de nouvelles choses, il faut l'encourager à adopter de nouveaux outils.

## Le sceptique



Il peut être un opposant très virulent à la collaboration, se concentrant souvent sur la mentalité WIIFM (what's in it for me ?).

# 6 ÉTAPES POUR UNE COLLABORATION RÉUSSIE

## 1. Choisir les bons collaborateurs

Travaillez avec des personnes qui vous apportent des atouts différents - des compétences, des idées ou un accès que vous n'avez pas encore.

Dans le domaine de l'alimentation, il peut s'agir d'une personne ayant de l'expérience en matière d'emballage, des contacts dans le cadre d'événements ou un accès à la cuisine.

## 2. Définir clairement les rôles

Avant de commencer, mettez-vous d'accord sur qui fait quoi, qui cuisine, qui s'occupe des ventes, qui publie sur les médias sociaux.

La clarté permet d'éviter la confusion, les tensions ou les déceptions par la suite.

## 3. Planifiez la communication

Une bonne communication permet de faire avancer les choses et d'éviter les suppositions.

Décidez quand et comment vous vous parlerez : WhatsApp, notes vocales, réunions ?

# 6 ÉTAPES POUR UNE COLLABORATION RÉUSSIE

## 4. Être ouvert et respectueux

Créez un espace où chacun se sent à l'aise pour partager ses idées, même si elles ne sont pas parfaites.

Une bonne écoute permet d'instaurer la confiance et de trouver de meilleures solutions.

## 5. Notez les choses

Gardez une trace des décisions prises : prix, listes de tâches, réservations de stands, commandes.

Un cahier commun, une photo sur tableau blanc ou une note numérique peuvent faire gagner du temps et éviter les malentendus.

## 6. Faites le point régulièrement

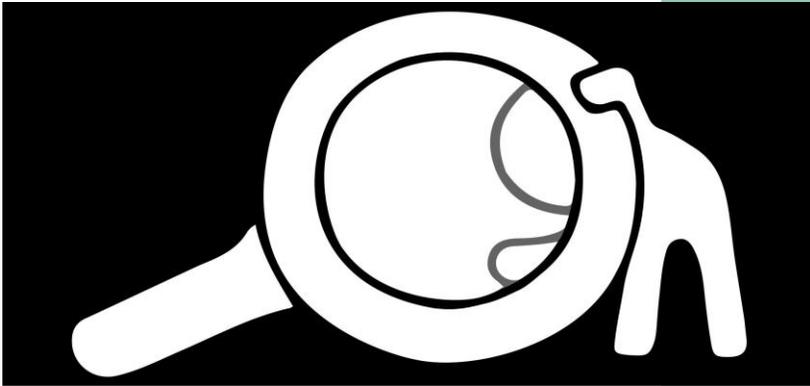
N'attendez pas que les problèmes prennent de l'ampleur.

Convenez de vous rencontrer ou de vous envoyer un message régulièrement pour faire le point sur les progrès accomplis, régler les problèmes rapidement et fêter ensemble les victoires.

04

---

# TROUVER DES PERSONNES AVEC QUI COLLABORER



# TROUVER DES PERSONNES AVEC QUI COLLABORER

## LES AMIS D'ABORD

Si vous cherchez un partenaire de collaboration, cherchez d'abord parmi vos amis. L'amitié peut constituer une base solide et commune pour un bon partenariat créatif. Certaines personnes s'opposent à l'idée de mélanger affaires et amitiés, mais il est important de bien définir les rôles, la rémunération et les attentes de chacun. Soyez clair sur les rôles, la rémunération et les attentes dès le départ. L'amitié et les affaires peuvent fonctionner ensemble lorsqu'il y a de l'honnêteté et du respect.

**Regardez autour de vous :** y a-t-il quelqu'un avec qui vous avez cuisiné, vendu ou soutenu dans le passé ? C'est un bon point de départ.

Le regretté Jim Henson, créateur des Muppets, explique *"Lorsque vous travaillez avec vos amis, vous n'avez pas du tout l'impression de travailler. On s'amuse. J'aime travailler avec des gens que je connais et en qui j'ai confiance. Avec eux, les idées viennent naturellement."*



# TROUVER DES PERSONNES AVEC QUI COLLABORER

## L'UNITÉ D'OBJECTIF

- Ne sous-estimez jamais le pouvoir des objectifs communs. Ils peuvent déplacer des montagnes, même lorsque les collaborateurs sont éloignés les uns des autres.
- La collaboration fonctionne mieux lorsque tout le monde veut la même chose, qu'il s'agisse de vendre plus de nourriture, de rejoindre un marché ou de lancer une marque collective.
- Même si les personnalités ou les compétences sont différentes, un objectif commun permet de se concentrer et de résoudre les problèmes plus rapidement.
- Les grands collaborateurs parlent ouvertement, prennent des décisions communes et respectent la contribution de chacun.



# TROUVER DES PERSONNES AVEC QUI COLLABORER

## YIN & YANG

- Tous les collaborateurs ne se ressemblent pas, et c'est une bonne chose. L'un d'entre vous est peut-être doué pour la cuisine, l'autre pour les médias sociaux. Ou encore, l'un préfère le face-à-face, tandis que l'autre s'épanouit dans les coulisses.
- Au lieu de vous opposer, utilisez vos différences comme des atouts. Ce qui semble "opposé" peut devenir équilibré, grâce à une bonne communication et à la confiance.
- Les grands collaborateurs savent comment célébrer leurs différences.



# 05

---

## CONSEILS ET OUTILS POUR DES COLLABORATIONS RÉUSSIES

# CONSEILS POUR UNE COLLABORATION RÉUSSIE

**Gardez ces conseils à l'esprit lorsque vous planifiez et travaillez avec d'autres personnes :**

- Soyez ouvert aux idées qui ne sont pas les vôtres - vous pourriez trouver une meilleure façon de procéder.
- Ne craignez pas les changements de direction. Les grandes collaborations s'adaptent.
- L'honnêteté est l'ingrédient clé de toute collaboration ; assurez-vous que chaque acteur sait et explique clairement ce qu'il attend du partenariat dès le départ. Les raisons de la collaboration doivent être claires et chaque partenaire doit savoir ce qu'il espère obtenir.
- Collaborez avec des personnes qui se soucient du processus, et pas seulement du résultat.
- Documentez les principaux accords, notamment en ce qui concerne l'argent, le temps et le crédit.
- Restez ouvert aux idées auxquelles vous ne vous attendiez pas.



# DÉFIER AVEC PRUDENCE

**La collaboration doit vous mettre à l'épreuve et non vous stresser.**

La tension peut être un signe de croissance, si elle est gérée avec soin. Une bonne collaboration ne signifie pas être toujours d'accord. Cela signifie que l'on s'intéresse suffisamment à la question pour la remettre en question. Si vous travaillez ensemble, c'est parce que vous voulez que le projet réussisse, et pas seulement qu'il survive. Cela signifie parfois qu'il faut se remettre en question de manière respectueuse et axée sur la croissance.

## **Posez les questions difficiles :**

- Est-ce vraiment le meilleur moment pour cet événement ?
- Atteignons-nous la qualité que nous avons promise ?
- Cet objectif est-il encore réaliste ou jouons-nous la carte de la sécurité ?

## **Cherchez à progresser, et non à atteindre la perfection ou à exercer un contrôle :**

- Faites en sorte que chacun aille de l'avant plutôt que de s'enliser dans de vieilles habitudes.
- Si quelque chose ne fonctionne pas, dites-le rapidement et avec gentillesse.
- Concentrez-vous sur les solutions, et non sur les reproches.

## **Tenez l'autre responsable :**

- Demandez des mises à jour sans porter de jugement.
- Restez concentrés sur les actions, pas seulement sur les idées.
- Encouragez les grandes idées : n'ayez pas peur de dire "Nous pourrions aller plus loin".

# PLAN DE FRICTION

Il arrive souvent que deux personnes ne soient pas d'accord sur la meilleure solution à apporter à un problème. Mais les désaccords sont l'occasion de faire preuve de perspicacité et peuvent vous permettre d'acquérir une nouvelle perspective sur le problème.

**Voici quelques éléments à prendre en compte.**

**Choisissez vos batailles :** Décidez des batailles à mener. Évaluez les coûts et les avantages de chaque débat et déterminez si les frictions en valent la peine. N'ayez pas peur de défendre une bonne idée avec passion, mais évitez de créer des arguments inutiles.

**Soyez à l'écoute de la passion :** Soyez attentif à la passion de votre interlocuteur en cas de désaccord. S'il défend ses idées, c'est peut-être l'occasion pour vous d'écouter davantage.

Adapté de : <https://medium.com/@jasonkeath/partners-in-crime-the-power-of-finding-your-creative-collaborator-7d8aaf7af07b>



# L'inspiration du monde réel : Comment la collaboration crée des opportunités

## Aishah Al Fadhalah : Créer une communauté par l'alimentation

Aishah a cofondé *Mera Kitchen Collective*, une coopérative détenue par des travailleurs qui donne aux femmes réfugiées et immigrées les moyens de se prendre en charge en cuisinant et en créant des communautés.

Elle explique comment la nourriture relie les gens, débloque les carrières et fait passer les nouveaux arrivants de l'isolement au leadership.

Regardez son discours TEDx pour plus d'inspiration ! →



<https://youtu.be/nx5wdXm7QT8>

# OÙ TROUVER DES COLLABORATEURS ?

Vous n'avez pas besoin d'attendre que les collaborateurs viennent à vous. Il existe de nombreuses façons de trouver des personnes qui partagent votre énergie, vos idées et vos objectifs.

## Médias sociaux (par exemple, groupes Facebook)

- Rejoignez des groupes ouverts axés sur les entreprises alimentaires, les marchés locaux, les femmes entrepreneurs ou les communautés de migrants.
- Ne vous contentez pas de faire défiler les pages : présentez-vous, posez des questions et proposez votre aide.
- Vous pouvez également créer votre propre groupe privé pour rester en contact avec des pairs ou des collaborateurs d'un programme de formation ou d'un projet.

## Forums pour les entrepreneurs, les expatriés et les femmes

- Recherchez des forums d'entrepreneurs, des espaces d'expatriés ou des réseaux de femmes qui incluent des voix de migrants.
- Ils sont parfaits pour demander des conseils, partager des opportunités ou trouver des personnes ayant des objectifs similaires.
- **Expat.com** offre un espace pour créer des réseaux, demander de l'aide et promouvoir votre entreprise.

# OÙ TROUVER DES COLLABORATEURS ?

**Thessalonique, Grèce - Entretiens sur l'alimentation, la migration et l'appartenance**

[Série d'exposés sur l'alimentation, la migration, l'intégration et l'appartenance](#)

**Qu'est-ce que c'est ?** Événements académiques et communautaires utilisant la nourriture pour explorer la migration, la culture et l'appartenance.

**Quand ?** En cours ; par exemple, atelier sur la durabilité culinaire en tant que pratique d'appartenance et de résilience pour les réfugiés syriens.

**Pourquoi c'est utile :** Mélange de narration, de recherche et de collaboration pratique, ouvrant la voie à la mise en réseau, à la co-cuisine et à la co-animation.

**Recherchez des événements similaires dans votre propre communauté**

Regardez leur vidéo pour plus d'inspiration ! →



<https://youtu.be/FNI4QbCb45s>

# OÙ TROUVER DES COLLABORATEURS ?

Mazí Mas est un restaurant itinérant à Londres (mais aussi en Allemagne) qui propose au public une cuisine authentique et passionnante, tout en créant des opportunités d'emploi pour des femmes aspirant à devenir chefs d'entreprise dans le domaine de la restauration et issues de communautés d'immigrés et de réfugiés.

Mazí mas" signifie "avec nous" en grec et crée un espace dans lequel les chômeuses de longue durée et les femmes socialement marginalisées peuvent ouvrir leur propre restaurant, un rêve irréalisable pour beaucoup d'entre elles.

**Lire la suite :** [mazí mas : la cuisine familiale mondiale au service du public](#)

**Recherchez des événements similaires dans votre propre communauté**

Regardez leur vidéo pour plus d'inspiration ! →



[Lien vers la vidéo](#)

# OÙ TROUVER DES COLLABORATEURS ?

## Meetup (application/site web)

**www.meetup.com** est une plateforme mondiale où les gens créent et rejoignent **des événements en personne ou en ligne** basés sur des intérêts communs, comme la nourriture, l'entrepreneuriat ou l'autonomisation des femmes. L'inscription en tant que participant est gratuite et disponible dans la plupart des villes de l'UE.

## Vous pouvez consulter les sites suivants :

- Rencontres d'entrepreneurs alimentaires
- Événements pour les communautés de migrants
- Rencontres de femmes d'affaires
- Groupes sur les marchés locaux ou ateliers sur le développement durable

## Exemples :

- Food Startups & Sustainability - La Haye, Pays-Bas
- Women Who Create (Food & Art) - Berlin, Allemagne
- Refugee Women Connect (Pop-Up Events) - Liverpool, Royaume-Uni
- Femmes fondatrices dans l'alimentation - Barcelone, Espagne

# 06

## RÉSEAUTAGE



En tant qu'entrepreneure alimentaire migrante, vous pouvez parfois vous sentir seule, sans autres ressources que les vôtres. Trouver son réseau ou sa tribu, c'est disposer d'un groupe prêt à vous soutenir et à vous encourager.

# DIFFÉRENCE ENTRE COLLABORATION ET MISE EN RÉSEAU

## COLLABORATION

Travailler ensemble sur un objectif ou un projet commun.

Collaboration = faisons quelque chose ensemble.

### Caractéristiques principales :

- Implique une action commune (pas seulement une conversation)
- Comprend souvent des tâches, des prises de décision ou des résultats partagés
- Nécessite la confiance, la communication et la responsabilité
- S'inscrit dans la durée, et non dans un seul moment.

## RÉSEAUTAGE

Construire et entretenir des relations professionnelles

Réseautage = Faisons connaissance.

### Caractéristiques principales :

- Rencontrer des personnes, échanger des idées ou des informations
- Ne débouche pas toujours sur une action immédiate
- Contribue à accroître la visibilité, la réputation et l'accès aux opportunités
- Peut déboucher sur une collaboration ultérieure

Exemples dans le secteur alimentaire :

Assister à un festival gastronomique ou à une session de formation

Se présenter sur les médias sociaux

# QU'EST-CE QUE LA MISE EN RÉSEAU ?

- Le travail en réseau sera très utile au début de votre entreprise alimentaire, lorsque vous n'avez pas beaucoup de contacts.
- Le travail en réseau vous permet de rester en contact avec des opportunités. Vous pouvez demander de l'aide et des conseils à un plus grand nombre de personnes.
- Les personnes qui travaillent efficacement en réseau ont plus de chances de se voir proposer des opportunités.
- Le travail en réseau vous permet d'apporter quelque chose aux autres et d'asseoir votre réputation - les gens achètent les gens.

Le dictionnaire Oxford définit le verbe "réseauter" comme suit

**interagir avec d'autres personnes pour échanger des informations et développer des contacts professionnels ou sociaux".**

Le travail en réseau est un acte délibéré et conscient. Il n'est pas le fruit du hasard et il s'agit d'un processus à double sens.

En ce qui concerne nos 3 apprenants en cuisine, les analyses montrent que, dans la plupart des cultures, les femmes travaillent en réseau d'une manière différente de celle des hommes. Les femmes ont généralement des réseaux plus petits et des relations plus étroites avec leurs contacts que les hommes.

# TYPES DE MISE EN RÉSEAU

Le réseautage vous permet de rencontrer des personnes qui peuvent vous soutenir, vous guider ou ouvrir des portes à votre entreprise.

Il s'agit d'un moyen peu coûteux et très utile de nouer des relations, qui débouchent sur des recommandations, des apprentissages et des collaborations.

## 1. Réseaux formels

Groupes rémunérés et structurés qui se réunissent régulièrement pour échanger des recommandations d'affaires.

**Exemple :** [BNI \(Business Network International\)](#)

Idéal pour les femmes prêtes à développer leurs ventes grâce à des partenariats actifs de recommandation.

## 2. Réseaux à contacts occasionnels

Événements ouverts où la participation est flexible. Idéal pour rencontrer des gens localement.

pour rencontrer des gens localement. Exemple :

Chambre de commerce locale. Permet d'explorer des opportunités sans engagement à long terme.

soutiennent les petits producteurs de denrées alimentaires, les traiteurs, les cultivateurs et les vendeurs dans une zone ou une région spécifique.

## 4. Réseaux en ligne

Médias sociaux et forums de niche pour les entrepreneurs du secteur alimentaire, les femmes ou les migrants. Idéal pour rester en contact, poser des questions et apprendre des autres.

**Exemples :**

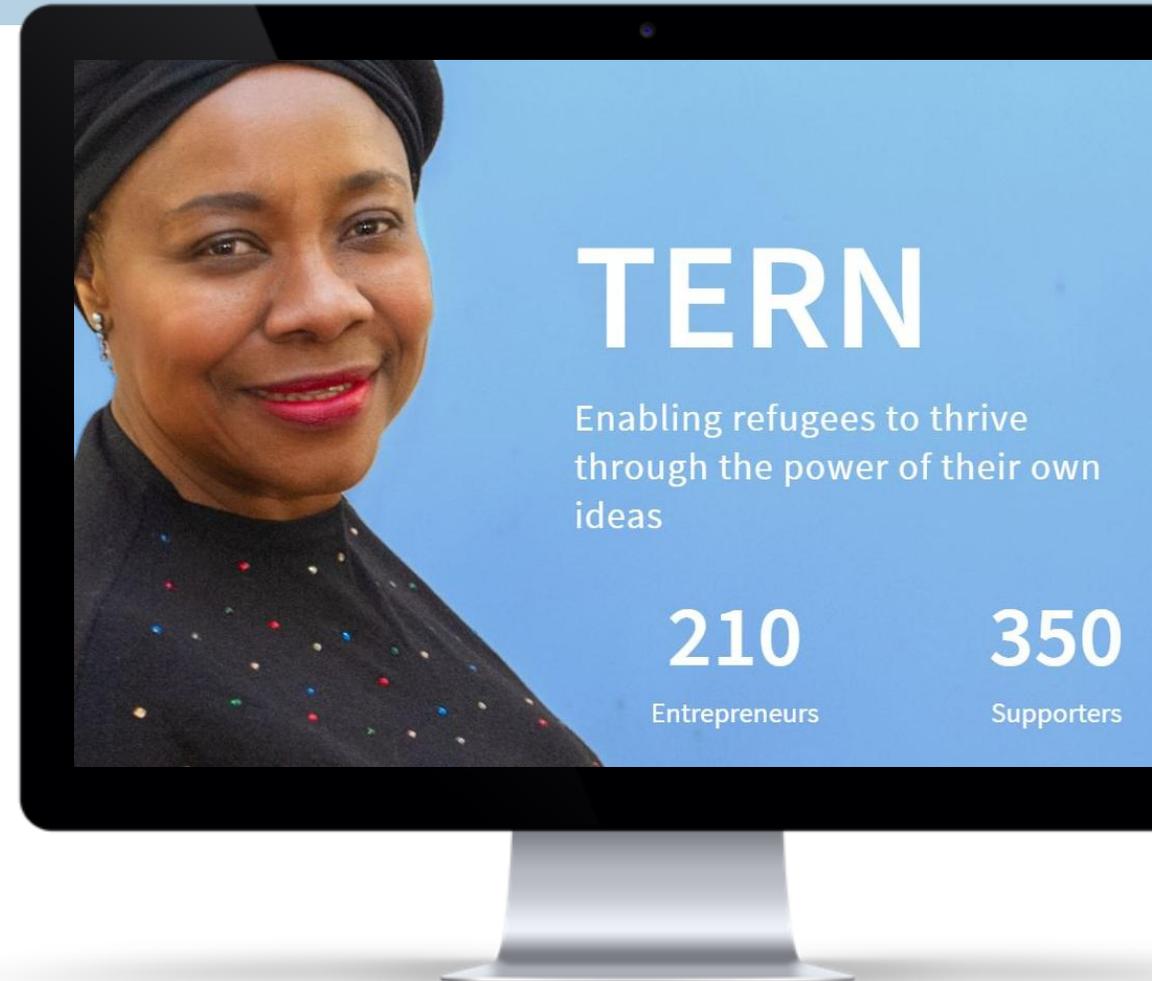
- Groupes Facebook (par exemple "Women in Food EU")
- Groupes LinkedIn, communautés Slack

# The Entrepreneurial Refugee Network - Soutenir les réfugiés dans la création d'entreprises, Royaume-Uni

## SPOTLIGHT ON TERN

TERN permet aux réfugiés de prospérer grâce au pouvoir de leurs propres idées. Son objectif est de lancer 2000 entreprises dirigées par des réfugiés d'ici 2025.

Il a aidé de nombreuses entreprises dirigées par des femmes par l'intermédiaire de [Wearetern](#) | [Herfutureforward](#) - qui regorge de merveilleux exemples d'entreprises dirigées par des réfugiées. [wearetern.org](https://www.wearetern.org)  
femmes d'affaires réfugiées



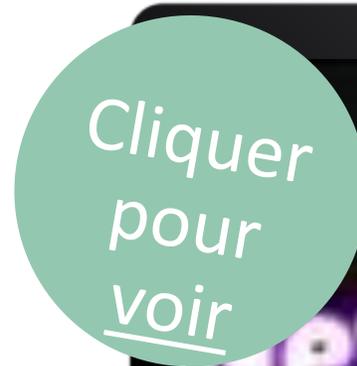
## EXERCICE

**Recherchez les plates-formes de mise en réseau auxquelles vous pouvez accéder dans votre pays.**

- Zone/région
- Secteur
- Les sites en ligne spécifiques à votre activité

*Combien de temps pouvez-vous consacrer au réseautage chaque mois ?*

## 3 conseils de réseautage pour les introvertis



10 façons simples d'améliorer vos compétences en réseautage - Comment réseauter avec les gens même si vous êtes timide !

# LA DIFFÉRENCE DANS LE RÉSEAUTAGE FÉMININ

- Les femmes se concentrent davantage sur l'établissement de relations personnelles ou d'amitiés à long terme.
- Les femmes établissent souvent des contacts par l'intermédiaire de personnes qu'elles connaissent et ont tendance à former des réseaux plus petits et plus profonds, fondés sur la confiance.
- Elles recherchent aussi fréquemment des conseils pour leurs besoins personnels et professionnels.
- Contrairement aux hommes, les femmes hésitent généralement à demander ce qu'elles attendent d'une interaction de réseautage. Elles pensent d'abord à ce qu'elles peuvent faire pour l'autre personne.
- De nombreuses femmes ne souhaitent pas participer à des événements après le travail, car elles veulent rentrer chez elles pour s'occuper de leur famille (la majorité des femmes sont encore les principales pourvoyeuses de soins).

**LIRE** [Pourquoi les femmes doivent réseauter différemment des hommes pour progresser \(forbes.com\)](https://www.forbes.com)

# POUR UN APPRENTISSAGE PLUS APPROFONDI, LA DIFFÉRENCE DANS LA MISE EN RÉSEAU DES FEMMES

- Les hommes abordent généralement les opportunités de réseautage en sachant mieux ce qu'ils veulent accomplir et en se concentrant uniquement sur leurs besoins professionnels.
- Les femmes se connectent à plusieurs niveaux : Si de nombreuses femmes souhaitent en savoir plus sur le monde des affaires et sur la manière d'améliorer le leur, elles veulent également partager les défis personnels auxquels elles sont confrontées lorsqu'elles gèrent une entreprise tout en s'occupant de leur famille. Le processus de création de liens entre les femmes constitue un élément important du travail en réseau.
- Dans un groupe de réseautage féminin, les femmes se sentent en sécurité pour exprimer ce qu'elles ressentent à propos de leurs défis professionnels et personnels et se tournent vers d'autres femmes ayant des expériences similaires pour obtenir du soutien et des conseils.

**LIRE.** [Comment les femmes réseautent différemment des hommes - Small Business BC](#)

# LA DIFFÉRENCE DANS LE RÉSEAUTAGE FÉMININ

## **Les femmes sont faites pour se connecter**

- Les femmes sont faites pour se connecter et peuvent être des agents de réseautage naturels. En général, les femmes veulent voir d'autres femmes réussir. Bien qu'elles reconnaissent l'existence de concurrents, elles préfèrent renforcer les capacités plutôt que la concurrence. Dans certains cas, les femmes essaient de travailler avec leurs concurrents, en trouvant des moyens d'aligner les deux entreprises pour un bénéfice mutuel.

## **La reine des abeilles n'a pas l'habitude de travailler en réseau**

- En général, les femmes se battent encore pour définir leur place dans le monde des affaires. En nouant des contacts et en créant des réseaux avec leurs pairs, elles confirment l'importance de leur rôle et luttent contre la solitude qui peut découler du fait d'être une femme dans le monde des affaires.

**LIRE.** [Comment les femmes réseautent différemment des hommes - Small Business BC](#)

# SURMONTER LES OBSTACLES À LA MISE EN RÉSEAU

La mise en réseau a parfois des connotations négatives qui reflètent la suspicion quant aux motivations qui la sous-tendent.

Vous avez peut-être entendu des commentaires tels que "***le réseau des vieux garçons***", ce qui constitue un défi évident pour les femmes entrepreneurs migrantes, mais de nouveaux types de réseaux et de nouvelles façons de travailler en réseau sont apparus, ce qui signifie que l'accessibilité de la mise en réseau augmente constamment.



# RÉSEAUX EUROPÉENS PERTINENTS POUR LES FEMMES ENTREPRENEURS

Plusieurs réseaux européens influents soutiennent les femmes et les migrants entrepreneurs dans le secteur alimentaire et les secteurs connexes.

## Réseau européen des femmes migrantes (ENoMW)

Plate-forme dirigée par des femmes migrantes et réunissant plus de 50 groupes de base dans plus de 20 pays européens. Elle se concentre sur la **défense des intérêts, le renforcement des capacités et la solidarité**, et offre un solide réseau de pairs. Contactez votre réseau local via

[Liste des membres - Réseau européen des femmes migrantes](#)

## WEgate

Portail en ligne financé par la Commission européenne et dédié aux startups dirigées par des femmes. Il comprend des outils, des événements, des appels de fonds, du mentorat et des réseaux établis tels que Women Business Angels. Utile pour trouver des ressources, des connexions et de l'expertise pertinentes pour les entrepreneurs migrants. Inclut les entreprises alimentaires, les entreprises sociales, le commerce de détail, la technologie, la santé, les soins et les services.

[WEgate - WEgate](#)

Ensuite et enfin, l'étape 8  
**LA CONFIANCE EN SOI POUR  
CONTINUER À AVANCER ET À SE  
DÉVELOPPER**

Résilience, gestion des risques et  
gestion du bien-être



# 3 Kitchens

Volunteer • Seek Employment • Become an Entrepreneur

[www.3kitchens.eu](http://www.3kitchens.eu)



Co-funded by  
the European Union