



BINA WAY

Catalogue spécifique pour les paysan.e.s 2023-2024

MOI, PAYSAN-E

J'essaie de préserver un modèle agricole respectueux des hommes et de l'environnement ; de faciliter l'achat de produits locaux en circuits courts ; de contribuer à la souveraineté alimentaire de mon territoire ; de promouvoir le tourisme local ; d'aider les personnes en insertion à retrouver le chemin de l'emploi ; d'accueillir des étudiant-es ou des professionnel-les agricoles ; de lutter contre le gaspillage alimentaire ; de valoriser les « déchets » de ma production ; d'organiser des événements citoyens autour de l'acte alimentaire ; etc.

BINA WAY s'engage à vos côtés pour valoriser votre engagement, consolider et maximiser votre impact social.

MÉTHODE

BINA WAY

- **Une démarche basée sur la montée en compétences et l'autonomie.**

Notre volonté est de permettre aux organisations d'assumer sereinement leurs choix futurs.

Des formations sur-mesure et la mise à disposition de ressources pratiques pourront leur apporter une assise méthodologique.

- **Une insertion dans un tissu d'acteurs de l'innovation sociale et citoyenne.**

Notre volonté est d'amener les organisations à oser le dialogue et rejoindre un réseau d'acteurs aux compétences multiples.

Des événements et des temps d'échanges pourront les aider à amplifier leurs actions.

Un accompagnement agile qui met en synergie différents leviers de développement.

Notre volonté est de penser les organisations comme des écosystèmes vivants.

- L'identification et la compréhension de toutes les interactions pourront les amener à gérer leur complexité.

Une approche intègre.

Notre volonté est de comprendre les organisations, leur rythme, leurs énergies, leurs couleurs, leurs nuances et subtilités .

- L'immersion et l'écoute active pourront leur apporter un soutien adapté et circonstancié.

Un accès à tous les porteurs-teuses de projets.

Notre volonté est de donner la chance à toutes les organisations d'être soutenues.

- Un système de parrainage pourra aider celles qui ont moins de moyens à financer leur accompagnement.



IDENTITÉ & IMAGE

« Si vous avez besoin de mieux parler de votre métier, le valoriser et partager vos convictions profondes. »

BINA WAY PEUT VOUS AIDER —

COHÉRENCE IDENTITAIRE

Favoriser l'expression de vos convictions profondes pour analyser la manière dont elles sont traduites et perçues.

Image voulue versus image perçue.

Confronter l'image que l'on a de la structure ou du projet à celle qui est finalement perçue par ses publics.

Image voulue versus image possible.

(Re)connaître les forces et les faiblesses de la structure ou du projet et comprendre ce qui influence ou contraint l'image que l'on voudrait renvoyer.

Faire émerger une vision commune et sincère de la structure ou du projet.

La mission, la vision, les valeurs, les ambitions. Étudier les moyens et les volontés disponibles pour y arriver.

Trouver sa place au sein de la structure ou du projet.

Pour servir le collectif, interroger sa capacité à satisfaire ses envies, à exprimer ses besoins et écouter ceux des autres, à dépasser ses peurs et à sortir de ses habitudes et automatismes.

STORY TELLING

Développer l'art de vous présenter, d'être vrai, et de raconter votre histoire en toutes circonstances, auprès de publics variés.

Étudier les éléments de langage existants.

À travers des études de cas, analyser les forces et les faiblesses du discours pour se présenter, convaincre, susciter l'intérêt, rendre compte, etc.

Maîtriser les éléments de langage.

Permettre l'appropriation collective des convictions, des intentions et des principes directeurs de la structure ou du projet.

Choisir son objectif et adapter son discours à son audience.

Bien connaître son public-cible (ses intérêts, son degré de connaissance du sujet, sa sensibilité, etc.) pour lui proposer un message précis, clair et pédagogique.

Faire du « média training ».

À travers des mises en situation, s'entraîner à présenter brièvement et clairement l'organisation ou le projet à tous types de public et en toutes occasions.

UNIVERS VISUEL

Adapter votre discours et choisir votre mise en scène sur des supports de communication variés.

Étudier l'impact des supports de communication existants.

À travers des études de cas, comprendre l'influence du choix du support et de sa mise en scène pour sublimer un message.

Structurer sa charte graphique.

Choisir et compiler des éléments visuels et graphiques fidèles au positionnement souhaité par la structure ou le projet.

Choisir son objectif et adapter la mise en scène à son audience.

Bien connaître son public-cible (ses intérêts, son degré de connaissance du sujet, sa sensibilité, etc.) pour lui proposer un support de communication précis, clair et pédagogique.

A photograph of a strawberry field. In the foreground, there are green strawberry leaves and some ripe red strawberries. In the background, a light blue basket is filled with fresh strawberries. The ground is covered with straw mulch.

COMMERCIAL & FINANCIER

« Si vous avez besoin de monter un dossier de financement ; disposer d'outils de gestion plus efficaces pour organiser et diversifier votre production ou vos services ; identifier et diversifier vos canaux de distribution. »

BINA WAY PEUT VOUS AIDER —

ANALYSER ET CONSTRUIRE L'APPROCHE COMMERCIALE

Analyser et évaluer le potentiel de vos expérimentations commerciales et mesurer les risques pour oser entreprendre.

Vérifier la capacité des outils d'analyse de données à fournir des éléments concrets et fiables.

Évaluer l'approche commerciale actuelle.

Analyser les résultats obtenus sur une période donnée en fonction des objectifs initialement visés (CA, nombre de client-es, nombre de ventes, meilleurs ventes, nature de l'évolution des ventes dans l'année, marges, etc.), et des moyens mis en œuvre pour les atteindre.

Ajuster et/ou construire une nouvelle approche commerciale.

ANALYSER ET AMÉLIORER LA SITUATION FINANCIÈRE

Analyser votre situation financière et identifier les leviers pour pérenniser votre structure.

Analyser la situation financière.

Analyser les conventions et contrats en cours et à venir.
Évaluer les risques et les opportunités.

Analyser les procédures internes de la structure.
Procédures de validation, de paiement, d'engagement de dépenses, de grille salariale, etc.

Analyser le potentiel de la structure à améliorer sa situation financière.

MIEUX MAÎTRISER SON BUDGET ET SA TRÉSORERIE

Apprendre à gérer efficacement votre budget et l'état de votre trésorerie.

Gérer efficacement son budget.
Savoir quand, comment et pourquoi investir ? Réduire ses charges, se prémunir des imprévus, arbitrer, etc.

Gérer efficacement l'état de sa trésorerie.
Anticiper les entrées et sorties d'argent.

Se doter d'outils et de méthodes pour gérer les stocks et approvisionnements.

Se doter d'outils de gestion financière.

RECHERCHER DES FONDS

Repérer les financements adéquats et veiller à préserver l'indépendance financière de votre structure à terme.

Identifier tous les leviers de financement possibles.
Bancaire, participatif et citoyen, public ou privé (collectivités, fondations), etc.

Choisir le(s) modes de financement adapté(s) ne s'opposant pas à une indépendance financière de la structure à terme.

Travailler la présentation orale du projet.
Adapter le discours en fonction de son interlocuteur-trice.

Prendre contact avec les partenaires potentiels.

Monter les dossiers de financement et les adapter en fonction des attentes des partenaires.

Arbitrer en fonction des fonds récoltés.
Ré-évaluer et adapter les ambitions du projet.



DÉVELOPPEMENT DU RÉSEAU

« Si vous avez besoin d'échanger ou de vous associer à d'autres acteurs-trices pour répondre aux besoins sociaux, environnementaux de votre territoire.

BINA WAY PEUT VOUS AIDER —

JEUX ET ENJEUX D'ACTEURS

Analyser l'efficacité et la qualité des relations entretenues avec votre réseau et comprendre les freins à son élargissement.

Analyser la nature des relations entretenues avec son réseau.

L'historique, le type de partenariat, les besoins et rôles attendus, le degré d'engagement, l'entente, les entrées et les sorties, etc.

Analyser le potentiel de la structure à développer son réseau.

Ce qui la rend attrayante, différente, experte, son capital sympathie, son capital confiance, etc.

Évaluer les risques et les opportunités à rejoindre ou à inviter un partenaire.

La sincérité de la démarche, l'impact sur l'image, le temps et les ressources à dédier, etc.

Analyser les moyens mis en œuvre pour entretenir la relation.

Les ressources humaines affectées, la BDD qualifiée, les outils de mutualisation, l'événementiel, etc.

FORCE DU RÉSEAU

Identifier ce qui fédère et favoriser la montée en compétence de votre réseau pour amplifier votre capacité d'action.

Clarifier ses objectifs.

Dresser la liste des activités qui pourraient être maximisées, mutualisées et la liste des enjeux de territoire auxquels la structure pourrait répondre.

Structurer son réseau.

Identifier les acteurs-trices pertinent-es à mettre autour d'une table ou rejoindre un réseau externe déjà structuré sur la thématique souhaitée.

Assurer la montée en compétence du réseau.

Identifier les besoins, les moyens disponibles ou à rechercher.

CONDITIONS DU DIALOGUE

Organiser la discussion et créer un climat de confiance propice à l'émergence d'un intérêt commun.

Clarifier les intentions du dialogue et le choix du dispositif.

Consultation, concertation, co-construction, etc.

Créer les conditions d'un dialogue constructif et apaisé.

Un environnement propice, une animation facilitant la clarification des besoins, l'accueil des controverses, la levée des malentendus, etc.

Faire émerger un intérêt commun.

Proposer et présenter des idées qui donnent envie de travailler ensemble à leur réalisation.

Assurer la continuité du dialogue dans la durée.

Gérer les absences, les passations, l'accueil de nouveaux partenaires, etc.



RESSOURCES HUMAINES

« Si vous avez besoin de recruter ou transmettre votre savoir à des personnes de confiance ; trouver des solutions pour libérer du temps pour vous. »

BINA WAY PEUT VOUS AIDER —

AGILITÉ DES PROCESS

Analyser l'environnement actuel et définir un modèle de gouvernance et une politique RH adaptés favorisant l'épanouissement de chacun, le découplage et la cohésion d'équipe.

Analyser le modèle de gouvernance et la politique RH actuels. Évaluer ce qui marche bien, ce qui crée des tensions, et ce qui marche moins bien en termes de répartition des tâches et des responsabilités, modalités de décision, conditions de travail, modalités de recrutement et de remplacement, formations, entretiens, communication, reconnaissance, bien-être au travail, principes.

Analyser la motivation de l'équipe.
Réaliser des enquêtes et des entretiens.

Proposer un plan d'action.
Ajuster le modèle de gouvernance et la politique RH en fonction des résultats et des préconisations.

RECRUTEMENT DE L'ÉQUIPE

Analyser votre méthodologie actuelle et trouver des axes d'amélioration favorisant la découverte, l'accueil et l'accompagnement de nouveaux talents au sein de l'équipe.

Analyser les méthodes de recrutement actuelles des salarié-es.
Rédaction de l'offre d'emploi, modalités de diffusion de l'offre, modalités de sélection, nombre d'entretiens, types de tests, nombre et qualité des recruteurs,-trices, fiches de poste, etc.

Orchestrer un recrutement permettant de trouver et d'attirer les personnes les plus pertinentes et les plus adaptées au poste.

MONTÉE EN COMPÉTENCE DE L'ÉQUIPE

Offrir les conditions nécessaires à la montée en compétence.

Analyser les outils de formation actuels.
Formations internes, formations externes, guides, plateforme, plan de formation, etc.

Analyser les besoins personnels et les besoins de la structure.

Identifier des formations ciblées et adéquates.

Proposer un plan de formation

ÉCOUTE ACTIVE

Inspirer confiance à vos coéquipier-es pour qu'ils/elles expriment leurs besoins, leurs doutes, leurs intuitions et libèrent leurs créativité et leurs énergies.

Analyser les bonnes pratiques déjà identifiées au sein de la structure et en lister de nouvelles.

Analyser des situations de conflits pour faire ressortir les erreurs à éviter.

Changer de regard sur le management.

Développer une vision, inspirer confiance, donner l'exemple, créer une cohésion d'équipe, faire preuve de jugement, gérer les conflits, organiser, planifier et suivre la mise en place des décisions.

NOUS CONTACTER

Cynthia SOU

Présidente
cynthia.sou@binaway.org

Equipe professionnelle

Mail commun
communication@binaway.org

BINA WAY

www.binaway.org

SAS - Société par Actions Simplifiée

SIRET : 83820241400010

N° déclaration d'activité : 11930803993

Bina Way est certifié QUALIOP1 : délivrée au titre de la catégorie : actions de formation

Siège social : 12 allée des pommiers 93110 Rosny-Sous-Bois

Bureau : 89 rue Pierre Grange 94 120 Fontenay-sous-bois

Téléphone : 06 79 23 46 31