



Transferability Manual



**THE
MISSING
ENTREPRENEURS**



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

Project reference number: 2020-1-FR01-KA204-080632

Project title: The Missing Entrepreneurs: Promoting capacity building of Missing Entrepreneurs for inclusive digital entrepreneurship and digital transformation of businesses

Table of Contents

1. Introduction	3
2. Conditions régionales	4
Autriche	5
Chypre	6
France	7
Italie	8
Portugal	9
Espagne	10
3. Résultats - Pilotage	11
4. Recommandation pour le transfert	13
SWOT Analysis of the possible impact and potential of the project	16
Conclusion	17

1. Introduction

The Missing Entrepreneurs a été intégré dans les programmes d'entrepreneuriat existants suite à une recommandation politique du rapport de l'OCDE "The Missing Entrepreneurs 2019"¹. Les enquêtes internationales montrent que les femmes, les immigrants, les jeunes et les personnes âgées sont nettement sous-représentés parmi les entrepreneurs numériques dans l'UE (Eurostat, Labor Force Survey, 2019). Les raisons varient, notamment le manque de modèles d'entrepreneuriat numérique et le manque de compétences numériques. L'objectif de ce projet est de créer une culture inclusive pour les startups numériques et de soutenir le développement des compétences numériques et entrepreneuriales parmi les groupes sous-représentés tels que les femmes, les migrants, les jeunes et les seniors.

Ce manuel de transférabilité a été développé en suivant un plan stratégique, soutenant le transfert des résultats de ce projet dans d'autres pays. Il sera un véhicule pour diffuser les matériaux et les conclusions du projet et pour promouvoir leur transfert horizontal à un niveau international. Le document suivant met en évidence les principaux facteurs qui doivent être pris en compte lors du transfert des résultats de ce projet dans d'autres pays.

Afin de fournir un chemin complet pour l'adoption internationale et/ou transnationale, chaque région partenaire et ses besoins individuels ont été décrits et analysés. En outre, tous les partenaires ont permis d'avoir une vue d'ensemble de toutes les dispositions nécessaires et des défis dans leur processus de mise en œuvre. En outre, les acteurs des pays non représentés par ce partenariat ont été consultés et invités à aborder les principaux domaines de ce projet, à savoir l'esprit d'entreprise, l'éducation des adultes et l'aide sociale.

¹ OECD/ Commission européenne (2021), The Missing Entrepreneurs 2021: Politiques pour un entrepreneuriat et un travail indépendant inclusifs, Éditions OCDE, Paris.

2. Conditions régionales

Le projet a été géré par chaque partenaire à travers différents canaux et réseaux de diffusion. Tous les partenaires disposaient de parties prenantes locales et nationales qui se sont également engagées dans le projet ou, dans certains cas, ont pu utiliser leurs propres ressources et réseaux pour créer une dynamique importante.

Le consortium a utilisé ses partenaires et ses parties prenantes aux niveaux local et national pour promouvoir la plateforme. Cela se fait par le biais de bulletins d'information périodiques, d'invitations spéciales, de mises à jour et d'événements multiplicateurs. Certains partenaires espèrent également susciter l'intérêt en dehors du cadre de l'enseignement et de la formation du consortium. Le pilotage et l'événement multiplicateur du projet ont été particulièrement réussis à Chypre, avec 76 participants aux deux événements.

Les partenaires disposant d'un programme de formation et d'éducation accrédité utilisent également leurs ressources internes pour attirer l'attention sur le projet. Ainsi, ils offrent également des possibilités aux jeunes apprenants au sein de leurs programmes de s'engager avec la plate-forme. En outre, la plate-forme a déjà été diffusée auprès des centres d'éducation pour adultes et des écoles locales et nationales avec des collaborations existantes. Enfin, les PME dont les propriétaires sont des seniors ont montré un certain intérêt pour l'entrepreneuriat numérique.

Les pages suivantes donnent un aperçu de l'analyse régionale du projet. En se concentrant sur l'engagement et les demandes individuelles dans chaque région, trois facteurs clairs ont pu être déterminés.

1. Bien que les causes et les motivations varient, toutes les régions partenaires présentent des similitudes en termes de demandes et de besoins.
2. La pandémie de Covid a été un facteur majeur dans l'augmentation de la demande de commerce électronique et a également incité les propriétaires d'entreprises plus âgées à s'impliquer davantage.

3. Dans presque toutes les régions, la planification et l'analyse des activités figurent parmi les trois compétences les plus demandées.

Autriche

La plate-forme a suscité un grand intérêt. Toutefois, pour certains groupes cibles, une barrière linguistique subsiste. En particulier, au sein des communautés de migrants, qui ont des difficultés avec l'allemand et l'anglais. En outre, il est également difficile de maintenir une approche de langue facile puisque la plateforme traite également de sujets spécifiques nécessitant une terminologie spécialisée.

Des compétences numériques de base sont nécessaires pour utiliser la plateforme et, bien que de nombreux participants les possédaient déjà, certains participants, en particulier les personnes âgées, n'étaient pas sûrs de pouvoir utiliser la plateforme. Les utilisateurs indépendants étaient donc principalement de jeunes adultes, tandis que les personnes âgées ont manifesté le besoin d'ateliers pour les initier à ce média. Les différents outils, qui sont gratuits, ont montré une très grande facilité d'utilisation. Certains des outils bien établis, comme Wordpress, Canva, Trello, Google Workspace, ont également fait preuve d'un engagement et d'une popularité élevés. Les participants ne sont donc pas seulement intéressés par l'acquisition de nouvelles compétences, mais utilisent également la plateforme pour approfondir leurs connaissances dans des domaines déjà existants.

La pandémie de Covid a également eu un double effet sur l'engagement des seniors envers la plateforme et le thème de l'entrepreneuriat. Si elle a incité certains à s'intéresser aux thèmes de la numérisation et de la technologie, elle a également empêché la tenue d'ateliers en personne, qui étaient pourtant indispensables.

En traduisant la plateforme d'apprentissage en allemand, elle est devenue accessible à tous les pays germanophones, créant ainsi un public potentiel beaucoup plus important. Sachant que l'Autriche compte un grand nombre de communautés de migrants intereuropéens, une traduction dans d'autres langues (principalement des langues d'Europe de l'Est) aurait un double effet, celui de s'adresser aux locuteurs de langues à l'intérieur et à l'extérieur d'un

pays. Pour les outils les plus demandés, il existe également des didacticiels vidéo dans presque toutes les langues, ainsi qu'une assistance et un support. Bien que l'anglais reste dominant et puisse constituer une barrière pour certains utilisateurs.

Les aspects suivants sont classés en fonction de leur impact potentiel et de leur utilisation en Autriche :

1. Communication et marketing (image de marque)
2. Gestion de projet
3. Lancement de produit/MVP
4. Idéation
5. Plan d'affaires et analyse

Chypre

La plateforme a suscité beaucoup d'intérêt dès le début - même la version en anglais seulement a suscité beaucoup d'engagement, ce qui a permis une analyse solide des besoins et des intérêts au sein des groupes participants.

Les principaux besoins localisés étaient les suivants :

- Comment créer une entreprise
- Comment rédiger un plan d'affaires
- Comment trouver des financements

Un autre groupe cible a été attiré par les femmes migrantes, qui ont également montré un grand intérêt pour la plateforme en anglais, mais qui ne possédaient pas les compétences numériques nécessaires pour y naviguer pleinement. Le taux d'engagement sur la plateforme a été très élevé pendant la phase de pilotage ouvert, lorsque l'inscription n'était pas nécessaire. Après avoir mis en place une barrière d'enregistrement, l'engagement a chuté ou n'a pas pu être retracé jusqu'aux utilisateurs initiaux, mais s'est plutôt déplacé vers un groupe d'utilisateurs différent.

En général, les PME chypriotes sont confrontées à la difficulté de lancer leur entreprise, ainsi qu'à des problèmes de gestion des revenus, des dépenses et de la distribution des salaires.

De nombreux employeurs et employés manquent également de compétences pour organiser leur travail quotidien et utiliser des techniques

et des logiciels pratiques. Ils sont confrontés à un petit marché qui nécessite un bon réseau et de grandes compétences en marketing, mais ne peuvent pas y naviguer avec assurance.

Le marché chypriote a évolué ces dernières années et de nombreuses entreprises se sont tournées vers la fourniture de leurs services en ligne (notamment en raison de la pandémie de Covid). Les compétences nécessaires pour faire face à la croissance du commerce électronique sont donc très appréciées.

Les aspects suivants sont classés en fonction de leur potentiel en termes d'impact et d'utilisation à Chypre :

1. Plan d'affaires et analyse
2. Gestion de projet
3. Communication et marketing
4. Commerce électronique
5. Facturation, comptabilité et paie

France

La localisation des besoins français a montré que la plupart des gens connaissaient l'esprit d'entreprise, mais que la majorité d'entre eux avaient des problèmes financiers et de gestion du temps, ainsi qu'un manque de connaissances sur la façon de gérer/ajuster une entreprise.

En outre, il y avait un manque de connaissances générales en matière d'entrepreneuriat numérique. La plupart des participants n'ont pas envisagé la possibilité de s'engager dans l'entrepreneuriat numérique, ou n'avaient pas suffisamment de connaissances techniques pour mener à bien une telle initiative. En outre, le développement web s'est avéré être un aspect très négligé et pourtant crucial pour les entreprises numériques.

Parmi les personnes qui créent leur propre entreprise, un nombre important d'entre elles ont montré qu'elles avaient des difficultés à élaborer des plans d'affaires solides et à tirer pleinement parti de l'analyse des données. La formation de ces compétences reste importante pour la croissance et la durabilité des nouvelles entreprises.

Ainsi, les aspects suivants ont été classés en fonction de leur potentiel en termes d'impact et d'utilisation en France

1. Communication et marketing (image de marque, logistique, distribution)
2. Plan d'affaires et analyse
3. Lancement du produit / MVP (développement web)
4. Facturation, comptabilité et paie (finances)

Italie

La région cible est principalement caractérisée par des petites entreprises familiales, qui fonctionnent selon des modèles d'entreprise traditionnels et ne se sont donc pas encore aventurées dans l'espace numérique. Cette configuration fait que les jeunes générations sont les premières à s'intéresser à l'expansion numérique de leurs entreprises familiales existantes. Être en ligne est devenu de plus en plus déterminant pour se démarquer de ses concurrents. La plate-forme s'est donc révélée plus intéressante pour les jeunes professionnels et les étudiants, tandis que les personnes âgées sont largement à l'écart de ce secteur. Or les compétences numériques sont généralement faibles en Italie, qui se classe parmi les dernières en Europe.

Outre les seniors, la plateforme a également montré un faible engagement parmi les communautés immigrées qui ont également exprimé des difficultés à utiliser la plateforme en raison des barrières linguistiques.

Le nombre de start-ups en Italie n'a cessé d'augmenter, ce qui a généré un grand besoin de compétences en matière de création et de planification d'entreprise, et de maintien de la compétitivité. En outre, la demande de compétences organisationnelles a également explosé. La plate-forme offre donc des outils qui peuvent être utilisés dans tous les types d'entreprises.

En conclusion, les aspects suivants ont été classés en fonction de leur potentiel en termes d'impact et d'utilisation :

1. Communication et marketing, commerce électronique
2. Business plan et analyse
3. Gestion de projet

Portugal

Le marché portugais souffre d'un manque de personnes travaillant dans des entreprises numériques ou en tant qu'entrepreneurs numériques. Les gens possèdent généralement des entreprises physiques et n'utilisent les médias sociaux que pour faire de la publicité pour leur travail/produits - ainsi, tout le potentiel de l'espace numérique reste inutilisé.

Tout au long du processus, il s'est avéré particulièrement difficile de nouer le dialogue avec des professionnels et des entrepreneurs numériques, notamment issus de groupes de migrants. Les participants à l'essai pilote étaient donc principalement des étudiants et de jeunes adultes, bien que la plupart d'entre eux ne soient pas intéressés par le domaine de l'entrepreneuriat. Il s'est avéré extrêmement difficile de susciter l'engagement et de comptabiliser les inscriptions, notamment en raison de l'absence de culture entrepreneuriale au sein des groupes cibles.

Il y a beaucoup de PME au Portugal (99,3 % des entreprises portugaises sont de petite et moyenne taille) et l'un des plus grands défis pour ces entrepreneurs est de savoir comment démarrer/planifier une entreprise, comment la garder prospère et unique. Un grand nombre de propriétaires de PME manquent également d'expertise financière pour gérer leur entreprise de manière efficace. Ces propriétaires d'entreprises ont souvent de grandes difficultés à se démarquer de leurs concurrents, voire à les suivre.

Une grande majorité d'entrepreneurs locaux n'utilisent que les médias sociaux (comme Facebook et Instagram) pour promouvoir leur entreprise. Pour certains, cela peut suffire, mais le développement et le codage web constituent une valeur ajoutée et sont essentiels au développement de l'entreprise. Les chiffres montrent également qu'un grand nombre d'entreprises ne disposent pas des compétences de gestion adéquates, ce qui se traduit par une faible attitude des employés.

Les aspects de la plateforme qui ont le plus grand potentiel d'utilisation au Portugal sont classés :

1. Plan d'affaires et analyse

2. Facturation, comptabilité et paie (Finance)
3. Communication et marketing (Branding)
4. Lancement de produit/MVP (développement web)
5. Gestion de projet

Espagne

Les principaux obstacles auxquels se heurtent les entrepreneurs espagnols lorsqu'ils créent des entreprises numériques sont le manque de temps, les problèmes économiques et, parfois, la quantité de bureaucratie qu'implique la création d'une entreprise. L'un des principaux besoins qui a été identifié est l'intérêt des entrepreneurs à devenir numérique, la plupart des personnes impliquées dans le pilotage ou qui ont assisté à l'événement multiplicateur ont convenu que de nos jours il est fondamental d'être en ligne. Les petites entreprises cherchent à améliorer leur efficacité en ayant des boutiques en ligne et en faisant la promotion de leurs services et produits par le biais des réseaux sociaux.

De plus, la pandémie de Covid a fait prendre conscience à de nombreux entrepreneurs espagnols du potentiel et de la nécessité d'avoir une boutique en ligne. Cela a entraîné un changement d'attitude majeur et les entrepreneurs cherchent à promouvoir leurs services et leurs produits en ligne.

Les entrepreneurs qui lancent leur petite entreprise trouvent les outils de gestion de projet fondamentaux, car ils les aident à organiser et à avoir une vue d'ensemble des projets et des activités. Les entrepreneurs espagnols, après la crise du COVID19, ont pris conscience du potentiel et de la nécessité d'avoir une boutique en ligne. C'est pourquoi la plupart des entrepreneurs, quel que soit le service ou le produit qu'ils vendent, veulent tous être en ligne.

Cependant, un manque d'information et des difficultés en a sont les difficultés auxquelles ils sont confrontés.

1. Communication et marketing
2. Gestion de projet
3. Commerce électronique

3. Résultats - Pilotage

Entre octobre et janvier, le consortium The Missing Entrepreneurs a préparé et présenté le travail développé tout au long du projet, notamment la plateforme de formation. L'objectif était de tester les espaces et les outils créés par chaque partenaire avec les groupes cibles du projet : étudiants, jeunes, migrants, femmes et seniors.

Au total, le nombre final de participants impliqués a été atteint, cependant, la difficulté majeure de cette sortie intellectuelle a été de trouver les personnes nécessaires pour les tests pilotes, en particulier les seniors. Certains partenaires n'ont pas été en mesure d'engager certains des participants nécessaires, néanmoins, cette difficulté a été abordée avec des chiffres supplémentaires d'autres partenaires qui ont été en mesure d'engager plus de participants seniors que le minimum requis. Une autre difficulté rencontrée a été de respecter ce nombre de participants avec les inscriptions sur la plateforme. Certains partenaires ont remarqué que certains participants ne se joignaient pas aux activités avec un ordinateur ou ne voulaient pas s'inscrire à ce moment-là, ce qui a rendu difficile l'obtention d'un bon nombre d'inscriptions sur la plate-forme.

L'un des principaux objectifs de ces tests pilotes était de recueillir un retour d'information hétérogène de la part des participants en fonction de leurs différentes perspectives et, ainsi, de noter quelles sont les forces, les faiblesses et les menaces de la plateforme, ainsi que les suggestions. Grâce à ce retour d'informations, le partenariat pourra non seulement prendre conscience de son travail et de la pertinence de la plate-forme, mais aussi pérenniser le projet. Grâce au retour d'information collecté lors des tables rondes non nationales, des tests pilotes et des tables rondes virtuelles (entre les partenaires du projet), la plate-forme de formation sera améliorée entre-temps et à l'avenir. L'intention est de mettre à niveau la plate-forme tous les trois à six mois, afin de la maintenir à jour (par exemple, en changeant les ressources obsolètes) et d'engager les participants de manière constante.

Cela signifie également que ce pilotage pourrait être utile pour être mis en œuvre dans d'autres pays et régions en dehors du partenariat.

Par conséquent, les questionnaires d'évaluation, qui ont permis de recueillir des commentaires, ont fourni des idées importantes sur le type d'améliorations à apporter à la plate-forme de formation. Ces suggestions ont déjà été mentionnées dans la section précédente et dicteront l'affinement du matériel et du contenu de la plate-forme de formation et du projet lui-même. La majorité des participants croient en la continuité et la durabilité du projet. Par conséquent, le travail des partenaires est de faire en sorte que cela se produise.

4.Recommandation pour le transfert

Afin de permettre une compréhension globale d'une adoption internationale et/ou transnationale, chaque partenaire du projet a consulté des parties prenantes dans des pays non représentés par ce partenariat sur les thèmes de l'entrepreneuriat, de l'éducation des adultes et de l'aide sociale.

Ces tables rondes virtuelles étaient composées de deux parties :

Partie 1 - Présentation du projet et de ses résultats - ceux-ci ont été résumés dans les sections "2. Conditions régionales" et "3. Résultats - Pilotage".

Partie 2 - Tables rondes sur la transférabilité des résultats du projet aux pays non représentés dans le consortium.

Tout au long du processus des tables rondes, les résultats ont montré que la plateforme du projet est bien accueillie pour son design intuitif et réfléchi ainsi que pour son contenu clair et accessible. Le concept s'est révélé flexible et adaptable pour un transfert facile dans différents systèmes. Un élément crucial de la transférabilité est l'implication personnelle des participants. En abordant les aptitudes et les compétences globales et en utilisant une approche globale, la plate-forme s'est révélée adaptable à toute utilisation individuelle dans les pays partenaires et très prometteuse pour d'autres pays également.

L'approche globale s'est avérée particulièrement utile pour les personnes désireuses de développer leurs compétences dans certains domaines, mais aussi pour une utilisation dans des contextes éducatifs. Cependant, cela a également montré une divergence dans les structures nationales ainsi que la force de l'approche axée sur les aptitudes et les compétences. En donnant à tout utilisateur la liberté de créer son propre profil de compétences.

Les principaux résultats des tables rondes susmentionnées sont résumés ci-après. Les pays participants étaient la Bulgarie, l'Allemagne, Malte, la Macédoine du Nord, la Pologne, la Roumanie, la Slovénie et la Turquie.

Les participants ont fait l'éloge de la plateforme, notamment en ce qui concerne la mise en page/la conception de la plateforme et le choix du contenu. Ils ont indiqué que les domaines et les outils choisis sont très pertinents pour l'entrepreneuriat numérique et pour les groupes cibles concernés.

Les participants ont estimé que le forum sur la plateforme avait un grand potentiel et devrait être utilisé pour élargir la portée et l'impact du projet, en créant un réseau d'entrepreneurs/personnes intéressées par le sujet/personnes souhaitant commencer à travailler dans ce domaine. Une majorité des participants aux tables rondes ont également convenu que la plate-forme avait le potentiel d'être exploitée dans des domaines non liés à l'entrepreneuriat, tels que la conception graphique et web en général.

Ces participants ont mentionné que la plateforme serait très utile et utile pour les nouveaux entrepreneurs dans leur pays de résidence et qu'elle pourrait également être utilisée dans leurs classes (certains d'entre eux étaient des enseignants). Cependant, les participants ont également noté qu'il pourrait être plus difficile d'atteindre les personnes âgées - ce qui a également été expérimenté pendant le pilotage. Bien que, d'une manière générale, le cadre numérique favorisera beaucoup plus les personnes ayant déjà des compétences numériques que les autres. Ces personnes s'en sortiraient également mieux dans la phase d'auto-apprentissage que celles qui n'ont pas suffisamment de connaissances et d'expérience.

La capacité à améliorer les compétences dans les domaines de la communication, du marketing et du commerce électronique a également été mise en avant. En particulier pour les zones rurales, la plateforme offre un grand potentiel pour renforcer l'entrepreneuriat numérique dans le secteur agricole.

Les barrières linguistiques ont constitué un facteur important pour toutes les parties prenantes. Tous les participants ont convenu que pour avoir un impact significatif, la plateforme doit être disponible au moins dans les langues nationales. Une traduction dans d'autres langues afin d'accompagner également les communautés de migrants serait en outre d'une immense utilité. Ainsi, les traducteurs plug-in - même s'ils ne sont pas toujours la meilleure option - peuvent au moins faciliter la vie des utilisateurs. Cependant, la version anglaise offre également la possibilité de se familiariser avec la terminologie anglaise spécifique et d'améliorer le profil international d'une entreprise.

De nombreux participants ont également convenu que des informations supplémentaires sur la manière de créer une entreprise dans le pays de résidence constitueraient également une valeur ajoutée. Il s'agirait également d'informations spécifiques à la région sur les finances, les impôts, les factures, la comptabilité, "comment faire", "à qui s'adresser", "comment surmonter tous les obstacles liés à la création d'une entreprise", les personnes et institutions à contacter, les questions de sécurité sociale, etc. Pour que tout cela reste gérable et pour éviter que les informations ne deviennent obsolètes, il serait souhaitable, dans un premier temps, de créer des références et des liens vers les sites officiels.

Les tables rondes ont également estimé que la plateforme nécessitait des compétences numériques rudimentaires pour être utilisée avec succès et qu'il serait donc conseillé de l'accompagner d'ateliers récurrents et de davantage de conseils pour les utilisateurs. Il a également été mentionné que ces ateliers pourraient également être élargis pour couvrir des questions telles que les exigences légales pour la création d'entreprises ainsi que les questions de confidentialité et de droits d'auteur. Ils pourraient être mis en œuvre en partenariat avec les institutions et organisations locales respectives.

SWOT Analysis of the possible impact and potential of the project



S

STRENGTHS (POINTS FORTS)

- Visuellement attrayant et intuitif
- Interface utilisateur simple et claire
- Informations collectées et classées de manière compacte
- Approche globale
- Structure et contenu
- Utilisation de vidéos explicatives
- Badges comme motivation pour l'apprentissage
- L'accès au contenu est gratuit



W

WEAKNESSES (FAIBLESSES)

- Sensibilisation des personnes âgées
- Sensibilisation des personnes ayant peu de compétences numériques
- Barrière linguistique pour les migrants
- Manque d'initiation à la culture numérique



O

OPPORTUNITIES (POSSIBILITÉS)

- Inclure des informations régionales pertinentes
- Variété du cours - plus de groupes de personnes peuvent être abordés
- Ajouter plus d'informations sur la façon d'aider les futurs entrepreneurs à créer leur propre entreprise en fonction du pays de résidence.
- Le champ d'application du cours est très large, les participants peuvent aborder tous les domaines et outils et choisir uniquement ceux qu'ils préfèrent.
- Inclure la plate-forme dans le programme des écoles ou comme cours de formation pour les centres de formation ou même les universités supérieures.



T

THREATS (MENACES)

Traductions de la plate-forme dans différentes langues
Ne pas proposer aux groupes cibles des formations supplémentaires sur des compétences non techniques, telles que les "soft skills".
Maintenir les ressources à jour
Proposer aux groupes cibles une formation supplémentaire sur l'utilisation de la plate-forme ou sur d'autres compétences.
Langues manquantes
Matériel qui n'est plus accessible
Pas de mises à jour régulières de la plate-forme
Manque de motivation pour l'auto-apprentissage
Matériaux qui ne sont plus disponibles en ligne

Conclusion

En conclusion, le projet a reçu un accueil enthousiaste de la part des partenaires, des parties prenantes et des participants. Il a été grandement crédité pour la conservation et l'adoption de son contenu ainsi que pour sa conception, son interface et sa facilité d'utilisation.

Les outils présentés pour chaque section ont été soigneusement sélectionnés et répondent parfaitement aux besoins abordés. La variété des outils choisis permet également de répondre aux différents besoins et niveaux de compétences des utilisateurs. En outre, la gamification du processus d'apprentissage par l'utilisation de badges a été très bien accueillie. Il a également été suggéré d'inclure la plate-forme dans les programmes scolaires afin de préparer les étudiants au marché du travail et à leur carrière professionnelle.

En outre, des sections spécifiques pour les groupes cibles sous-représentés (par exemple, un retour d'information personnalisé pour les femmes/immigrants) pourraient être ajoutées au contenu de la formation. Par exemple, les personnes âgées recevraient un tutoriel sur la manière de commencer progressivement la formation si elles n'ont pas de connaissances techniques. En outre, les groupes cibles pourraient également recevoir une formation supplémentaire sur les compétences non techniques, telles que les compétences non techniques.

Il est prévu de faire connaître et de partager la plate-forme par le biais d'autres projets liés à l'esprit d'entreprise, car les supports se sont révélés très utiles pour les entrepreneurs potentiels.