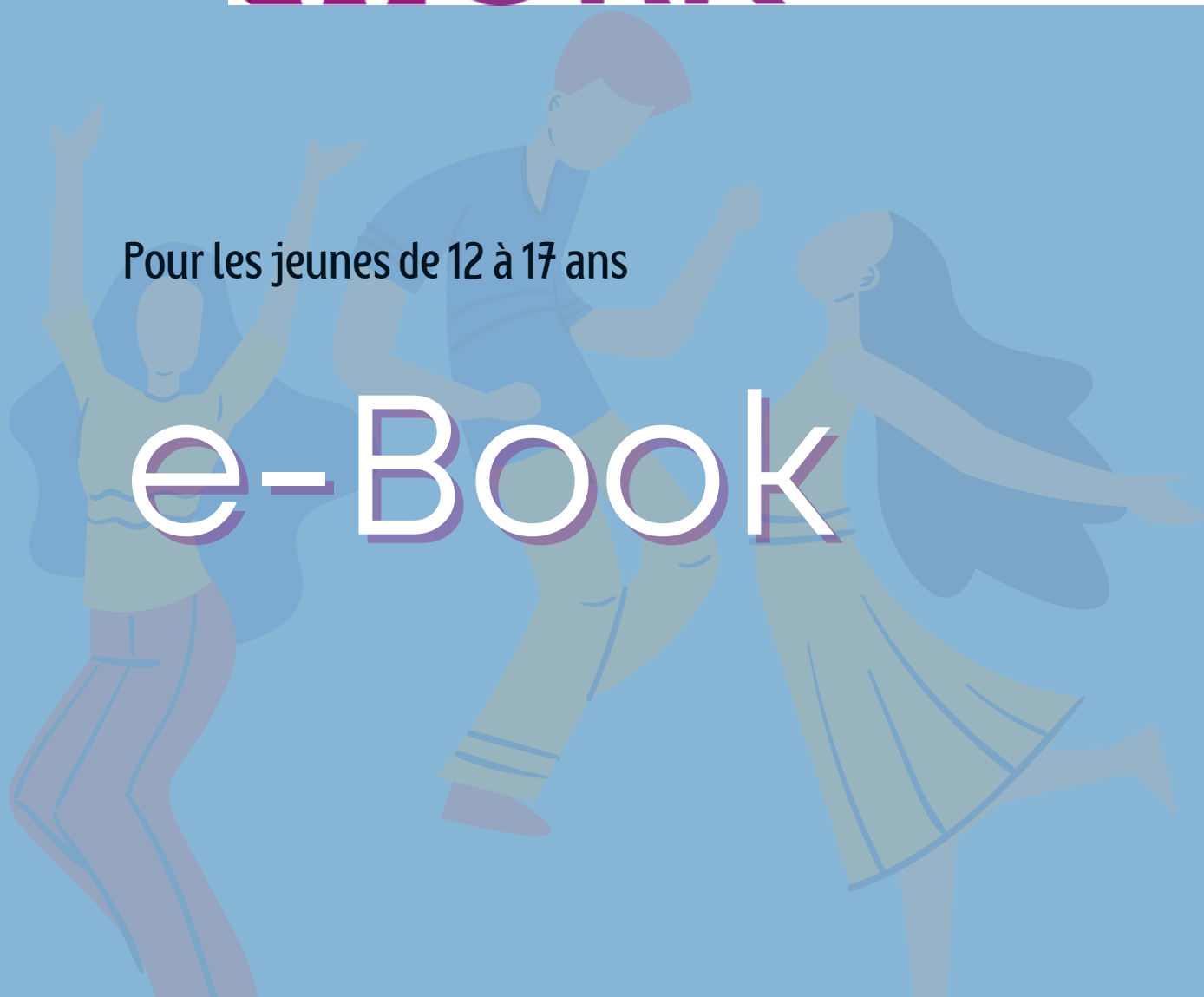


THE DIDACTIC MINE ^{of} YOUTH WORK

Pour les jeunes de 12 à 17 ans

e-Book





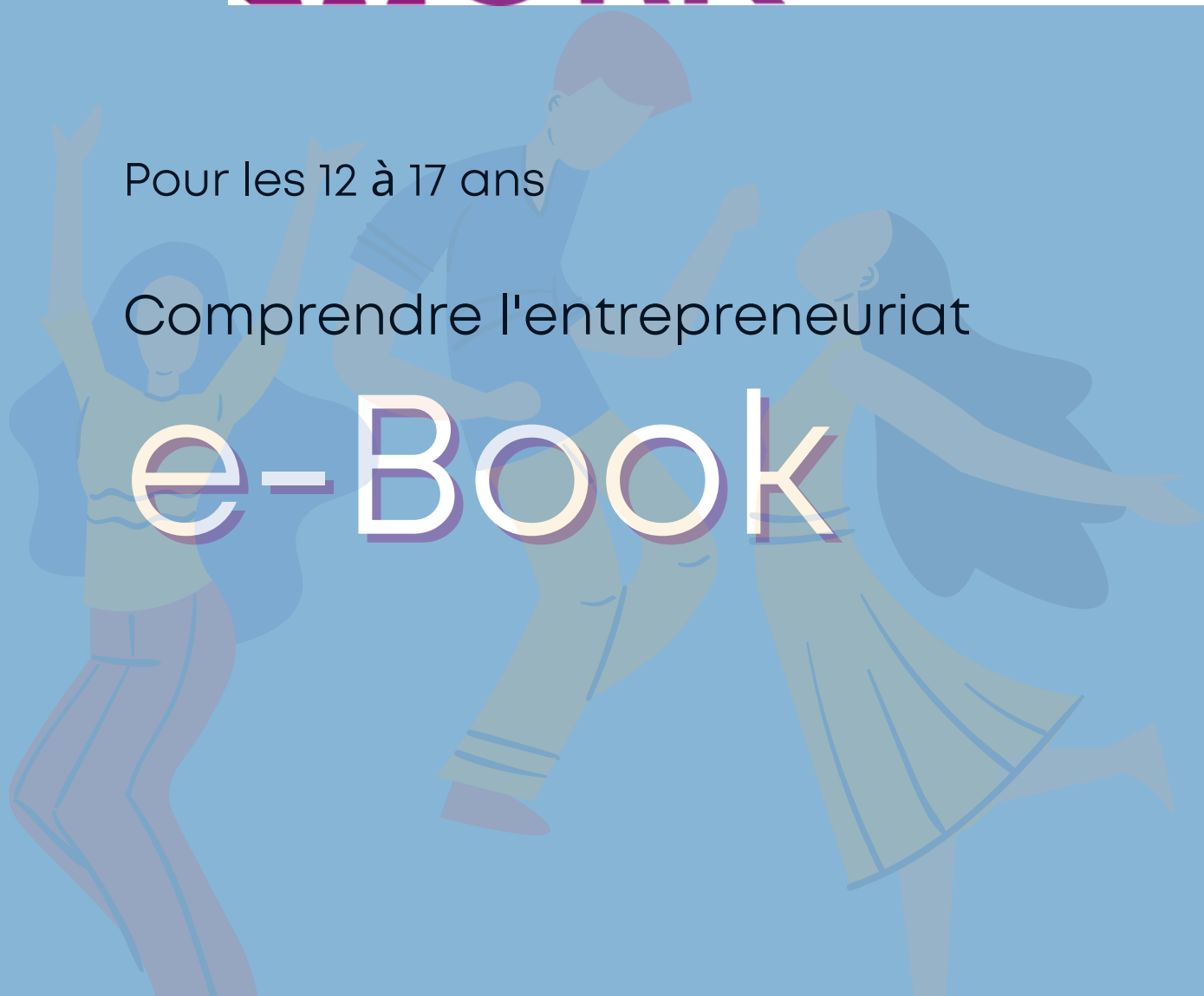
Cliquez ici pour
regarder la vidéo

THE DIDACTIC MINE YOUTH WORK

Pour les 12 à 17 ans

Comprendre l'entrepreneuriat

e-Book



Comprendre l'entrepreneuriat



Aperçu

Cette activité vise à fournir une compréhension globale de l'esprit d'entreprise en examinant les expériences réelles d'entrepreneurs ayant réussi. Grâce à des recherches et des discussions approfondies, les participants découvriront les défis et les innovations qui ont façonné le parcours des entrepreneurs.

En se plongeant dans les histoires individuelles, les participants n'identifieront pas seulement des thèmes communs, mais comprendront également les compétences essentielles à la réussite entrepreneuriale. L'activité favorise la pensée critique, encourage l'apprentissage collaboratif et ouvre la voie à des discussions perspicaces sur les diverses facettes de l'esprit d'entreprise.



Objectifs d'apprentissage

- Identifier les thèmes communs dans les récits des entrepreneurs.
- Définir les compétences d'un entrepreneur qui réussit et sa contribution au monde.
- Comprendre comment les innovations et les entreprises sont liées.
- Discuter des similitudes et des différences que les étudiants ont remarquées entre les différents entrepreneurs.



Âge

12-17 ans.



Temps

45 minutes.



Taille du groupe

Jusqu'à 30.



Matériaux

- Handout: Study a Star Entrepreneur (Polycopié : Étudier un entrepreneur vedette)
- Handout: Entrepreneur Bios (Polycopié : Biographies d'entrepreneurs)



Préparation

L'activité et les biographies des entrepreneurs devront être traduites pour une meilleure efficacité de l'activité.



Description

1. Introduction

- Définissez le terme "entrepreneur" pour les participants, en mettant l'accent sur le risque calculé, l'innovation et la persévérance qu'implique la création d'une nouvelle entreprise. Vous pouvez également ajouter (quelqu'un qui prend un risque calculé pour créer une nouvelle entreprise, souvent en innovant une nouvelle solution à un problème ou à un besoin. De plus, le mot vient du français et est généralement traduit par "croque-mort" ou "aventurier". Cela montre à quel point il est difficile de faire des affaires.) Étant donné que la plupart des nouvelles entreprises échouent, les entrepreneurs qui réussissent ont tendance à être persistants et tenaces face aux obstacles.
- Discutez brièvement de la nature stimulante de l'entrepreneuriat et des caractéristiques des entrepreneurs qui réussissent.



2. Répartissez les participants en petits groupes (4-5 personnes chacun).

3. Expliquez que chaque groupe effectuera des recherches sur un entrepreneur différent à l'aide des documents fournis.

4. Distribuez à chaque groupe la feuille d'activité "Étudier un entrepreneur vedette" et les "Biographies d'entrepreneurs".

5. Les participants lisent et prennent des notes sur l'entrepreneur assigné à leur groupe.

- Encouragez les participants à faire des recherches supplémentaires sur Internet s'ils en ont le temps.

6. Les groupes partagent ce qu'ils ont appris avec les autres groupes. Chaque groupe fait un bref rapport sur l'entrepreneur qui lui a été attribué, en se référant à ses notes.

- Encouragez les groupes à prendre des notes pendant qu'ils écoutent les autres groupes pour conclure les histoires des différents entrepreneurs.

7. Animez une discussion de groupe sur les similitudes et les différences constatées entre les différents entrepreneurs.

8. Questions de débriefing :

- Engager les participants dans une discussion réflexive à l'aide de questions de débriefing.
- Encourager la réflexion critique sur les leçons apprises, les défis rencontrés par les entrepreneurs et les compétences jugées essentielles.

9. Clôture:

- Résumez les principaux enseignements de l'activité.
- Renforcer l'importance de la persévérance, de l'innovation et de la prise de risque calculée dans l'entrepreneuriat.





Conseils pour les animateurs

- L'activité nécessite une bonne connaissance de la langue anglaise. En particulier lorsqu'elle est réalisée dans un contexte international où les étudiants ne sont pas de langue maternelle anglaise, l'animateur doit s'assurer que tout le monde peut suivre le groupe et comprendre ce qui doit être fait.



Débriefing et réflexion

- Quels défis et obstacles ces entrepreneurs ont-ils rencontrés en cours de route ?
- Quelles sont les principales réflexions sur une activité ?
- Quelle(s) leçon(s) avez-vous tirée(s) de cette activité ?
- Quelles compétences les entrepreneurs devraient-ils posséder ?
- D'après les récits des différents entrepreneurs, quelles sont les compétences que vous jugez essentielles pour réussir dans l'entrepreneuriat ?
- Qu'avez-vous appris des récits des différents entrepreneurs ?





Variations

Demandez aux participants de créer leur propre dictionnaire des affaires en recherchant les termes suivants de la culture d'entreprise qu'ils pourraient entendre dans l'émission Shark Tank.

- Capitaux propres.
- Valorisation.
- Brevet.
- Brevet en instance.
- Enjeu.
- Propriété.
- Coût d'acquisition de la clientèle.
- Distribution.
- L'octroi de licences.
- Modèle d'entreprise.
- Preuve de concept.
- Capital social.
- Redevance.
- Valeur de marché.
- Marge.
- Liquidité.
- Le seuil de rentabilité.



References

[What did you learn from different entrepreneurs' stories?](#)



HANDOUT

ÉTUDIER UN ENTREPRENEUR

Il n'est pas facile de créer une entreprise ! Lisez et faites des recherches sur la vie et le travail d'un entrepreneur, puis répondez aux questions ci-dessous.

Partie 1

Quelles innovations ou activités cet entrepreneur a-t-il apportées au monde ?

Qui ou quoi a incité cette personne à devenir entrepreneur ?

Quand et comment cette personne a-t-elle créé son entreprise ?

Quels sont les défis et les obstacles auxquels cette personne a été confrontée au cours de son parcours ?

Partie 2

Dans l'espace ci-dessous, prenez des notes sur d'autres entrepreneurs que vos camarades de classe ont étudiés et présentés.

Comparez les histoires des entrepreneurs. Quels sont les traits ou les thèmes communs que vous relevez ?



HANDOUT

BIOGRAPHIES D'ENTREPRENEURS



ROBIE CABRAL

BenjiLock

Lorsque Robbie Cabral a quitté la République dominicaine pour s'installer aux États-Unis, il a eu du mal à joindre les deux bouts. Il a travaillé comme plongeur et gardien avant d'être finalement embauché dans l'immobilier. Mais l'entreprise l'a licencié au bout de six mois seulement, le laissant sans emploi avec un nouveau-né à la maison.

C'est à ce moment-là que le destin de M. Cabral a commencé à changer. **C'est dans les vestiaires d'un gymnase qu'il a eu l'idée qui allait changer sa vie.** Il se demandait pourquoi il n'existait pas de cadenas à base d'empreintes digitales et a donc décidé d'en fabriquer un. Il a breveté son idée et a travaillé dur pour faire de son nouveau rêve une réalité. Cela l'a conduit à participer à l'émission télévisée Shark Tank, où l'homme d'affaires Kevin O'Leary a adhéré à son idée. M. O'Leary a aidé M. Cabral à signer un contrat avec la société de sécurité Hampton Products International. Son invention, appelée BenjiLock, devrait être commercialisée fin 2018.



JAMIE SIMINOFF

Ring

Lorsque le géant de la technologie Amazon a acheté une entreprise appelée Ring pour plus d'un milliard de dollars en février 2018, ce fut une grande affaire pour le fondateur de l'entreprise, Jamie Siminoff. Il avait travaillé dur sur Ring, et ce travail acharné venait de porter ses fruits, et de loin.

Siminoff était fasciné par la technologie depuis son enfance, mais ce n'est qu'à l'âge adulte qu'il a eu l'idée la plus aboutie. Alors qu'il travaillait dans son bureau à domicile, Siminoff était contrarié de ne pas pouvoir entendre la sonnette de son bureau situé dans le garage. Cela l'a amené à réfléchir à une solution : une « sonnette intelligente » qui alerterait son téléphone portable lorsque quelqu'un se présente à la porte et lui montrerait une vidéo de la personne présente. En 2013, il a présenté son idée à l'émission Shark Tank, mais n'a pas réussi à conclure un accord de partenariat avec l'un des experts de l'émission. Néanmoins, son apparition a été le coup de pouce marketing dont sa jeune entreprise avait besoin, et il a signé ce contrat d'un milliard de dollars cinq ans plus tard - le résultat d'une idée géniale et d'un travail acharné.



ANDREA SRESHTA AND ANNA STORK

LuminAID

De nombreux entrepreneurs veulent simplement s'enrichir, mais d'autres ne sont pas motivés par la richesse. C'est le cas d'Andrea Sreshta et d'Anna Stork, les fondatrices de LuminAID. Sreshta et Stork se sont rencontrées alors qu'elles étudiaient l'architecture à l'université Columbia de New York. Elles étaient toutes deux encore à l'école en 2010, lorsqu'un tremblement de terre a frappé Haïti. La catastrophe a laissé de nombreuses personnes sans maison ni électricité. Sreshta et Stork ont donc imaginé une invention pour venir en aide à la population : une lampe à énergie solaire qui se rangeait à plat pour être facilement transportée.

Les deux femmes ont participé à un épisode de Shark Tank en 2015, où elles se sont associées à l'investisseur Mark Cuban. Aujourd'hui, les produits LuminAID ne se contentent pas de fournir de la lumière ; ils peuvent également recharger les téléphones portables, ce qui les rend encore plus utiles dans les opérations de secours en cas de catastrophe. **Avec leur entreprise, Sreshta et Stork aident les personnes dans le besoin, une lumière à la fois.**



HANDOUT

BIOGRAPHIES D'ENTREPRENEURS



MADAM C.J. WALKER

Madame C.J. Walker a dû surmonter de nombreuses difficultés pour réussir dans les affaires. Elle est née sous le nom de Sarah Breedlove en Louisiane en 1867. Ses deux parents avaient vécu comme esclaves, mais Breedlove est née libre. Malgré tout, elle a eu une vie difficile. Elle se marie pour la première fois à l'âge de 14 ans et donne naissance à une fille quelques années plus tard.

Breedlove a vu une opportunité commerciale dans le fait que les femmes noires n'avaient pas beaucoup d'options en matière de produits de soins capillaires. Elle a travaillé pendant un certain temps pour Annie Turnbo Malone, une entrepreneuse prospère, qui vendait des produits capillaires aux femmes noires. Rapidement, elle s'est mise à son compte, créant sa propre ligne de produits et les promouvant sous un nouveau nom qu'elle jugeait plus porteur sur le plan marketing : Madame C.J. Walker : Madame C.J. Walker. Elle a travaillé dur pour vendre ses produits, et ce travail acharné a porté ses fruits ; certains disent qu'elle a été la première femme américaine à devenir millionnaire par ses propres moyens.



ANDREW CARNEGIE

Andrew Carnegie est né en Écosse en 1835. Lorsqu'il était jeune, sa famille a déménagé en Pennsylvanie, où il a commencé à travailler dès l'âge de 12 ans. Carnegie travaille dur et progresse rapidement dans sa carrière ; à 24 ans, il est déjà surintendant de la division de Pittsburgh de la Pennsylvania Railroad Company.

Carnegie a le don de faire des investissements intelligents qui rapportent gros. Son sens aigu des affaires a porté ses fruits lorsqu'il a décidé que l'avenir était dans l'acier. Il s'est avéré être un brillant homme d'affaires qui a dominé l'industrie sidérurgique en mettant au point de nouvelles techniques de fabrication du métal plus efficaces et plus rentables. En 1901, il vend sa société pour 250 millions de dollars, se retire des affaires et consacre sa vie à la philanthropie. Il s'est efforcé de faire don de son immense fortune à ceux qui en avaient besoin, affirmant qu'un « homme qui meurt riche meurt déshonoré ».



HAMDI ULUKAYA

Hamdi Ulukaya est né en 1972 en Turquie, où il a passé son enfance en tant que berger nomade. Sa famille fabriquait du fromage et du yaourt. M. Ulukaya n'avait pas l'intention de rester dans l'entreprise familiale lorsqu'il s'est installé aux États-Unis, mais c'est exactement ce qu'il a fait. En 2005, il a vu une annonce pour une ancienne usine de yaourt à vendre. À l'époque, le yaourt à la grecque que M. Ulukaya a grandi était une denrée rare aux États-Unis. Il a acheté l'usine fermée, en pariant ses économies sur le fait que les Américains finiraient par aimer le yaourt de sa jeunesse.

Le pari d'Ulukaya a été payant. En l'espace de cinq ans, son entreprise, Chobani, a réalisé un chiffre d'affaires de plus d'un milliard de dollars. Il a acquis la réputation de bien traiter ses employés, de leur offrir de bons salaires et des avantages sociaux, et de donner du travail aux réfugiés. Aujourd'hui, le yaourt d'Ulukaya se trouve dans les réfrigérateurs de toute l'Amérique.





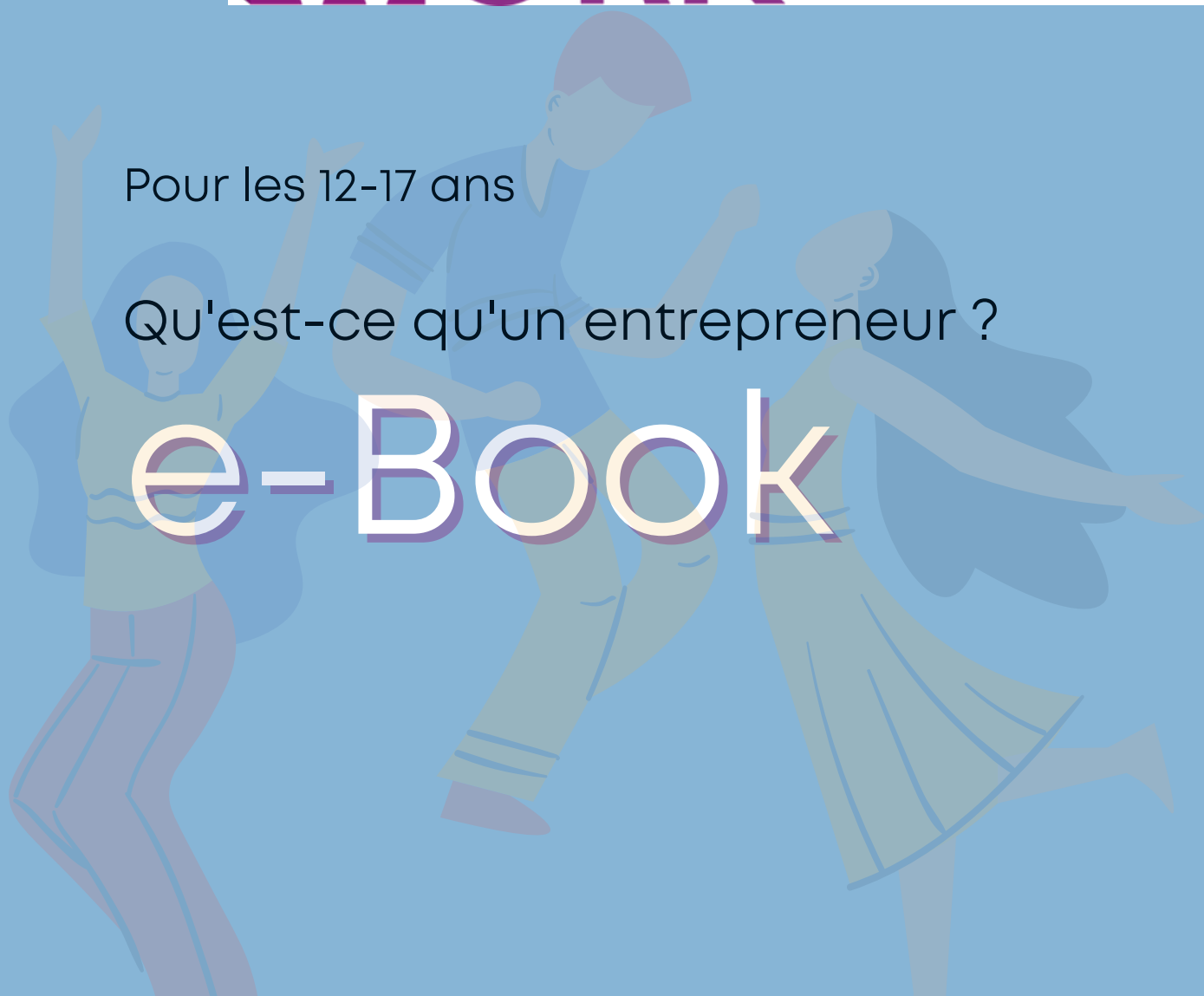
Cliquez ici pour
regarder la vidéo

THE DIDACTIC MINE of YOUTH WORK

Pour les 12-17 ans

Qu'est-ce qu'un entrepreneur ?

e-Book



Qu'est-ce qu'un entrepreneur ?



Aperçu

L'activité vise à identifier la figure de l'entrepreneur. L'entrepreneur n'est pas un personnage isolé, mais ses actions ont un impact sur la société. Grâce à cette activité, les participants comprendront quels sont les traits, les caractéristiques et les compétences qu'une personne doit posséder pour être un entrepreneur.

L'activité est composée de deux parties, la première se concentrant sur la compréhension générale de la figure de l'entrepreneur et de son rôle dans la société, la seconde amenant à analyser les compétences nécessaires divisées en "personnelles", "interpersonnelles" et "pratiques".

Grâce à un mélange de méthodes - travail en petits groupes, présentation, jeu d'acteur et visionnage de courtes vidéos - les participants auront une vue d'ensemble de ce qu'est un entrepreneur.



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre le rôle d'un entrepreneur dans la société.
- Évaluer les qualités/aptitudes personnelles nécessaires pour devenir entrepreneur.
- Identifier les capacités les plus importantes à développer pour devenir entrepreneur.



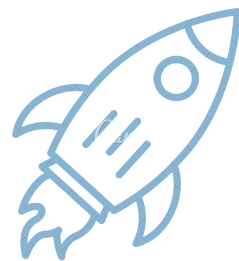
Âge

12-17 ans.



Temps

110-120 minutes.





Taille du groupe

Min. 12 max. 20 participants.



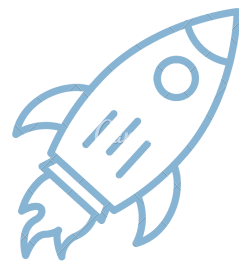
Matériaux

- 1 Tableau de papier et tableau de papier.
- Vidéoprojecteur.
- Ordinateur portable.
- Veillez à ce qu'il y ait au moins un ordinateur portable par groupe (si vous souhaitez utiliser un outil de collaboration en ligne au lieu du papier).
- Une connexion internet stable.
- Accès à une plateforme numérique où les résultats du travail de groupe peuvent être stockés et disponibles même après la fin de l'activité.
- Papier de rechange/recyclé pour que les participants puissent prendre des notes.
- Stylos.
- Marqueurs.



Préparation

- Préparez-vous et étudiez le cadre Entre Comp pour mieux diriger l'activité et tirer les conclusions.
- Étudiez les activités et préparez-vous à expliquer les différents ensembles de compétences que vous fournirez.
- Il est fortement recommandé d'utiliser un support numérique pour collecter les idées que les groupes développeront afin de laisser les résultats disponibles après la fin de l'activité. Veillez donc à préparer l'espace numérique avant de commencer l'activité.



Description

1. Expliquez aux participants que l'activité se compose de deux parties.

- La première partie amène les participants à identifier l'entrepreneur.
- La deuxième partie amène les participants à définir les caractéristiques d'un entrepreneur.

2. Partie I (durée suggérée : 30 min)

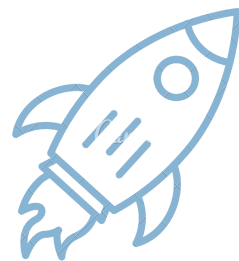
- Répartissez les participants en quatre petits groupes.
- Demandez au premier groupe de discuter des avantages de l'entrepreneuriat.
- Demandez au deuxième groupe de discuter des inconvénients de l'entrepreneuriat.
- Demandez au troisième groupe de discuter de la façon dont un entrepreneur est perçu dans la communauté dans laquelle il travaille.
- Demandez au quatrième groupe de discuter de la façon dont un entrepreneur se perçoit.
- Chaque groupe doit présenter le contenu le plus pertinent sur une affiche ou une plate-forme numérique.
- Donnez-leur 10 minutes pour discuter et préparer l'affiche ou la plateforme numérique.
- Une fois que les groupes sont prêts, demandez-leur de présenter leurs résultats et ouvrez la salle aux commentaires.

L'idée est de réfléchir au fait que la décision de devenir entrepreneur doit être mûrement réfléchie.

Pour clore cette première partie, montrez les vidéos YouTube suivantes sur ce qu'est un entrepreneur :

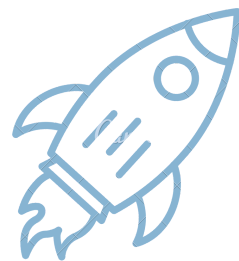
- <https://www.youtube.com/watch?v=V7yKJZd-iCY>
- https://www.youtube.com/watch?v=DW4f_QFUE8g

Ouvrez l'espace aux commentaires, mais ne les forcez pas. L'activité n'est pas encore terminée, il y a encore de la place pour le partage.



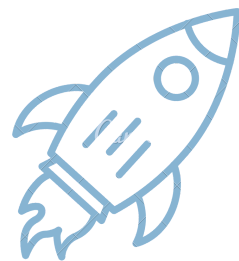
3. Partie II (durée suggérée : 70 min)

- Divisez le groupe en petits groupes de 4/5 personnes.
- Demandez à tous les groupes de dessiner une image qui représente l'entrepreneur et de dresser la liste des caractéristiques qu'il doit avoir utilisées comme "modèle" d'un entrepreneur bien connu de leur communauté ou internationalement célèbre. Donnez-leur 10 minutes.
- Demandez aux groupes de présenter rapidement le travail accompli en évitant de répéter ce que les autres ont déjà mentionné.
- Expliquez-leur qu'ils vont maintenant devoir travailler sur l'ensemble des compétences spécifiques que vous allez leur fournir.
- Tout d'abord, donnez à chaque groupe un ensemble de compétences personnelles qu'un entrepreneur doit posséder et demandez-leur de classer ces compétences par ordre d'importance. Les caractéristiques doivent être placées sur le poster avec le dessin d'un entrepreneur. Donnez-leur 10 minutes.
 - Tolérance au risque
 - Vision
 - Dynamisme et persévérance
 - Désir de contrôle
 - Résilience
 - Optimisme
 - Volonté de prendre des risques
- Ouvrez un espace de réflexion pour mieux clarifier la signification des différentes compétences et leur importance.
- Maintenant, donnez à chaque groupe un ensemble de compétences interpersonnelles qu'un entrepreneur devrait posséder et demandez-leur de choisir la plus importante d'entre elles et de créer une courte pièce de théâtre pour la présenter. Chaque groupe doit présenter une ou plusieurs compétences s'il parvient à les combiner. Chaque pièce ne doit pas durer plus de 3 minutes. Les autres groupes doivent deviner quels traits sont représentés.



- Négociation.
 - Éthique.
 - Leadership et motivation.
 - Communication.
 - Écoute.
 - Relations personnelles.
-
- Ouvrez un espace pour un brainstorming afin de mieux clarifier la signification des différentes compétences.
 - Enfin, donnez à chaque groupe une série de compétences pratiques qu'un entrepreneur devrait posséder et demandez-leur de réfléchir et de partager avec les autres participants celles qu'ils maîtrisent et celles qu'ils aimeraient développer davantage. Fournissez-leur du papier pour prendre des notes. Donnez-leur 10 minutes.
-
- Prise de décision.
 - Fixation d'objectifs.
 - Stratégie de planification et d'organisation.
 - Connaissance de l'entreprise - vente, marketing, finance Pensée créative.
 - Pensée critique.
 - Résolution de problèmes.
-
- Espace ouvert pour un brainstorming afin de mieux clarifier la signification des différentes compétences et de partager les raisons pour lesquelles ils veulent les améliorer (si quelqu'un veut partager).

En fonction de la tranche d'âge (15-17 ans par exemple), l'animateur peut donner des indications sur chacune des compétences en expliquant pourquoi elles sont importantes pour un entrepreneur.



4. Une fois le brainstorming terminé, présentez l'idée qui sous-tend le cadre de l'Entre Comp et expliquez ce que signifie l'esprit d'entreprise tel qu'il est considéré dans l'Entre Comp.

5. Partagez une copie de la fleur Entre Comp (papier ou numérique) que vous trouverez dans les documents de cette activité.

6. Récapitulez les compétences et aptitudes les plus importantes à développer pour réussir en tant qu'entrepreneur, telles qu'elles ressortent des exercices de groupe réalisés.

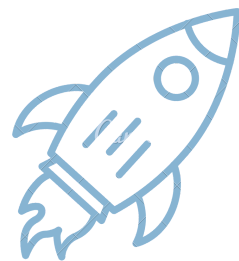
7. Indiquer les nouvelles capacités tirées de la fleur en expliquant pourquoi elles pourraient être ajoutées.

8. Rappelez aux participants que le fait de posséder ces qualités/aptitudes ne signifie pas automatiquement que l'on réussira dans sa propre entreprise. On peut avoir les qualités/aptitudes qui permettent de réussir, mais il faut encore travailler dur pour développer l'entreprise.



Conseils pour les animateurs

- N'oubliez pas que vous travaillez avec des jeunes, faites des pauses avec des stimulants, introduisez des outils interactifs si nécessaire.





Débriefing et réflexion

- Quelles sont vos principales réflexions sur cette activité et qu'avez-vous appris ?
- Pourquoi la façon dont une communauté perçoit un entrepreneur est-elle importante ?
- Quelles sont, selon vous, les compétences les plus importantes que vous devez posséder pour devenir un entrepreneur prospère ?
- Quelles seront les capacités que vous devrez développer ?



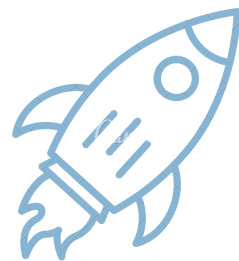
Variations

- Si votre groupe est âgé de 12 à 14 ans, vous pouvez décider de ne faire que la première partie de l'activité et de simplifier la deuxième partie en demandant aux participants d'identifier les traits/qualités les plus importants d'un entrepreneur. Après la présentation du poster, vous pouvez diviser les qualités identifiées en "personnelles", "interpersonnelles" et "pratiques", en ajoutant ce qui manque en se référant à la fleur Entre Comp et en expliquant chaque trait et qualité.

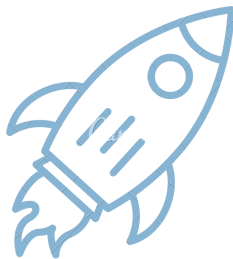
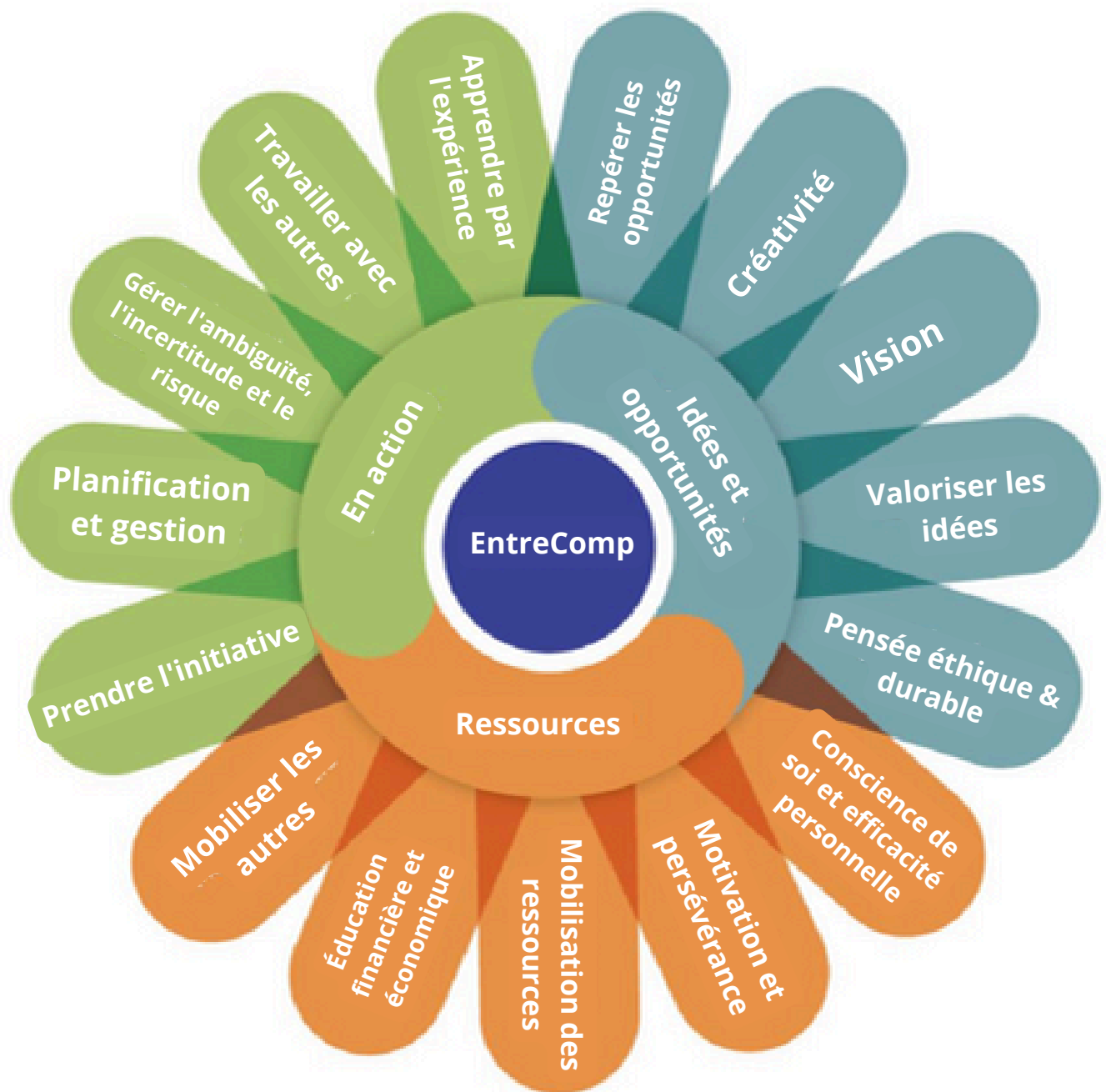


Références

- L'activité est basée sur le module 1.2 des « [Modules éducatifs pour accroître les compétences entrepreneuriales](#) » développés pour le projet ESTEEM - Améliorer et stimuler la confiance tout en explorant de nouvelles formes de modules d'entrepreneuriat.
- Pour vous familiariser avec le cadre « *Entre Comp* », commencez par la [documentation officielle](#).



HANDOUT





Cliquez ici pour
regarder la vidéo

THE DIDACTIC MINE OF YOUTH WORK

Pour les 12-17 ans

L'esprit d'entreprise, c'est la créativité.
Que voyez-vous ?

e-Book

L'esprit d'entreprise, c'est la créativité. Que voyez-vous ?



Aperçu

L'atelier vise à encourager les participants à développer une réflexion créative sur l'entrepreneuriat social et l'économie sociale. Répartis en petits groupes, ils devront créer une histoire qui établit une entreprise sociale. Il s'agit d'une activité attrayante qui implique l'utilisation d'images pour créer un story-board en utilisant des techniques de collage et de bande dessinée. À la fin de l'activité, les participants auront une meilleure idée de la manière dont une entreprise sociale peut être créée.



Objectifs d'apprentissage

- Clarifier les concepts liés à l'entrepreneuriat et à l'entrepreneuriat social.
- Établir un lien entre l'idée de durabilité et l'entreprise.
- Stimuler les participants à développer une pensée créative.
- Comprendre comment les idées entrepreneuriales peuvent être générées par l'observation.
- Encourager une discussion sur les valeurs que l'entrepreneuriat social et l'économie sociale apportent et comprendre comment ils peuvent contribuer à la croissance de la communauté.
- Développer le travail d'équipe et les compétences en matière de communication.
- Stimuler les participants à développer une pensée créative.
- Comprendre comment les idées entrepreneuriales peuvent être générées par l'observation.
- Encourager une discussion sur les valeurs que l'entrepreneuriat social et l'économie sociale apportent et comprendre comment ils peuvent contribuer à la croissance de la communauté. Développer le travail d'équipe et les compétences en matière de communication.





Âge

12-17 ans.



Temps

90 - 110 minutes (peut être moins, selon la taille du groupe).



Taille du groupe

De 10 à 25 participants.



Matériaux

- Photos/images.
- Vieux magazines.
- Stylos, crayons de couleur, crayons de couleur.
- Colle.
- Ordinateur.
- Vidéoprojecteur.
- 1 bloc de tableau de papier et un tableau de papier.
- Papier de rechange.





Préparation

- Préparez une courte présentation sur "l'entrepreneuriat social" et "l'économie sociale" - elle aidera à comprendre l'objectif de l'activité, en particulier si les participants ne connaissent pas ces concepts.
- Si vous préférez, vous pouvez également montrer quelques courtes vidéos pour présenter les concepts et choisir la méthode qui convient le mieux aux participants avec lesquels vous travaillez.
- Sélectionnez un ensemble d'images susceptibles d'inspirer des idées pour l'entreprise - vous pouvez créer un mélange d'images représentant des situations de la vie courante, des produits et des services. Vous devez laisser de la place à la créativité et ne pas fournir d'images qui rappellent explicitement une idée d'entreprise.
- Préparez un jeu pour chaque groupe que vous prévoyez de former. Les jeux ne doivent pas nécessairement être identiques.



Description

1. Expliquer l'activité sans en révéler l'objectif. Répartis en petits groupes, les participants devront créer une histoire liée à la création d'une entreprise sociale.
2. Répartissez les participants en petits groupes de 4 à 5 personnes et fournissez à chaque équipe un dossier contenant 10 images aléatoires, un magazine, des stylos, des crayons de couleur et des marqueurs, ainsi que du papier pour coller le collage et réaliser le scénario.
3. Chaque groupe doit choisir trois images et réfléchir à ce qu'elles représentent pour inventer une histoire.
4. Leur tâche consiste à développer une histoire sur l'économie sociale liée aux photos qu'ils ont choisies. Ils créeront une bande dessinée en faisant un collage de photos, d'images tirées de magazines et d'un peu d'écriture.
 - Les éléments principaux sont les images qu'ils ont choisies.
 - Ils peuvent ajouter un maximum de 2 images tirées d'un magazine OU dessiner 2 images/figures si nécessaire pour ajouter du contenu à l'histoire.
 - Ils peuvent ajouter du texte si nécessaire pour clarifier l'histoire.



5. Ils disposeront de 45 minutes au total.

- Chaque équipe disposera d'un maximum de 5 minutes pour présenter son histoire.

6. Permettez aux participants de poser des questions sur les histoires.

7. Placez toutes les histoires sur le sol et invitez les participants à s'asseoir autour d'elles.

8. Ouvrez la séance pour le débriefing.



Conseils pour les animateurs

- Lorsque vous concluez l'activité, après ou pendant le débriefing, mentionnez les concepts que vous avez introduits au début de l'activité avec les présentations ou les vidéos. Cela aidera les participants à fixer les concepts et à réfléchir à l'expérience.



Débriefing et réflexion

- Comment s'est déroulé le processus de création de l'histoire ? A-t-il été difficile ? Êtes-vous resté bloqué à un moment donné ?
- Quelle stratégie a été utilisée pour créer l'histoire ?
- Quels sont les éléments sur lesquels le groupe s'est le plus concentré lors du choix des images ? Et lors de la création de l'histoire ?
- Voyez-vous des (dés)avantages de l'économie sociale et de l'entrepreneuriat social pour vous, votre communauté ?
- Comment pouvons-nous promouvoir davantage l'entrepreneuriat social et l'économie sociale dans nos sociétés ?
- Pensez-vous que cette activité reflète la réalité ?
- Comment faire en sorte que les grandes entreprises deviennent plus responsables ?





Variations

Vous pouvez décider d'utiliser des outils numériques pour l'activité. Dans ce cas, assurez-vous d'avoir au moins un ordinateur par groupe et d'avoir accès à des plateformes numériques. Les participants peuvent créer leur story-board directement sur la plateforme numérique. Les images, dans ce cas, doivent être partagées en ligne.



Références

L'activité est une reprise de l'activité « Creating Thinking. Qu'est-ce que tu vois ? » utilisée dans le cadre du projet “Entrepreneurship 4 Youth”, réalisé dans le cadre du programme Erasmus Plus - Partenariat stratégique KA2 et disponible sur [Salto Resources](#)





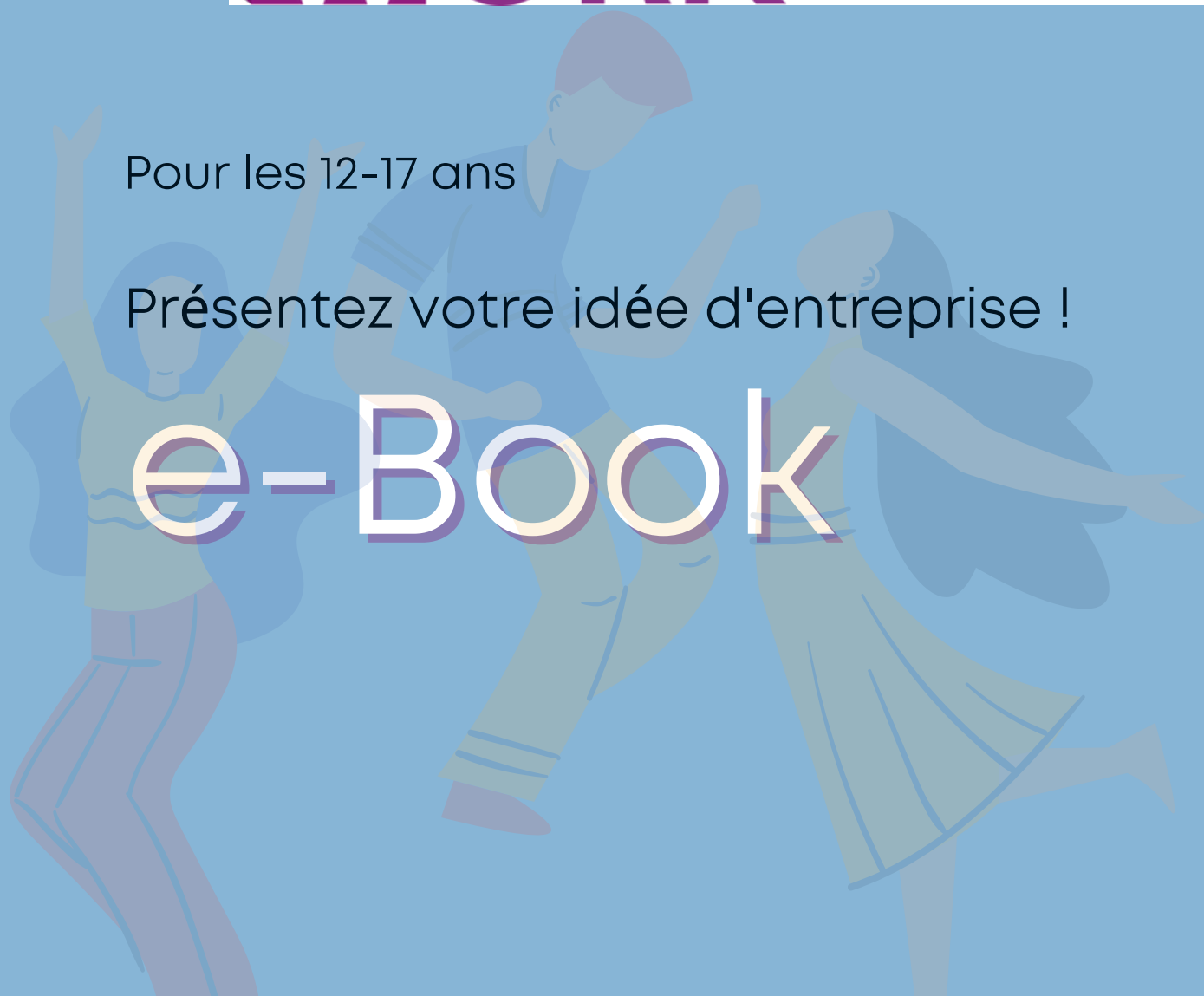
Cliquez ici pour
regarder la vidéo

THE DIDACTIC MINE ^{LO} YOUTH WORK

Pour les 12-17 ans

Présentez votre idée d'entreprise !

e-Book



Présentez votre idée d'entreprise !



Aperçu

L'activité amènera les participants à explorer comment développer des discours persuasifs qui suscitent l'intérêt pour les activités d'une organisation ou d'une entreprise. Il s'agit d'une activité interactive et engageante grâce à laquelle ils apprendront à rédiger un discours efficace qui fera avancer leur idée d'entreprise.



Objectifs d'apprentissage

- Être capable d'expliquer une idée de manière créative et concise.
- Comprendre comment expliquer l'idée de la start-up et laisser l'investisseur curieux d'en savoir plus.
- Comment mieux comprendre notre public et comment se concentrer sur les avantages mutuels pour les participants et leur public.
- Développer le travail d'équipe.
- Aborder les compétences de communication et leur importance dans les différentes sphères de la vie.
- Explorer la signification de l'entreprise - ce n'est pas seulement du business.





Âge

12-17 years old.



Temps

60 minutes.



Taille du groupe

10-20 participants.



Matériaux

- Papier de rechange.
- Stylos, marqueurs, crayons de couleur.
- Accès à un ascenseur (si possible).
- 1 bloc de tableau de papier et un
- tableau de papier. Vidéoprojecteur.
- Ordinateur portable.

Préparation

L'activité de pitching nécessitera un peu de préparation théâtrale afin d'être plus amusante et plus engageante, donc réfléchissez à l'avance à la manière de présenter le(s) investisseur(s). Il peut s'agir d'une personne extérieure au groupe ou même d'un des participants à qui l'on attribue ce rôle - cela dépend également du nombre de participants. Pour ajouter un aspect un peu plus théâtral, vous pouvez utiliser des éléments supplémentaires - chapeau, barbe, beaucoup d'argent factice - pour donner à la personne un aspect plus "investisseur".



Description

1. Présentez l'activité :

- Ils devront réfléchir à une idée d'entreprise et créer une courte présentation ("pitch") suffisamment accrocheuse pour convaincre les investisseurs de miser sur leur idée.
- Expliquez que les entrepreneurs doivent généralement expliquer leur idée d'entreprise à des bailleurs de fonds ou à des clients potentiels pour les persuader de la valeur de leur idée.

Cette activité les aidera à être concis dans la présentation des points principaux de leur idée.

2. Demandez aux participants de fermer les yeux. Demandez-leur d'imaginer ce qui suit :

- Vous attendez l'ascenseur dans un grand bâtiment. Soudain, vous apercevez une personne qui représente une institution de financement qui soutient souvent les jeunes entrepreneurs. Lorsque l'ascenseur arrive, la personne entre avec vous. Vous vous rendez tous les deux au dernier étage du bâtiment. Cela vous laisse deux minutes pour expliquer votre idée d'entreprise et susciter son intérêt... Que direz-vous ?

3. Attendez une minute, puis demandez aux participants d'ouvrir à nouveau les yeux.

4. Expliquez-leur que ce qu'ils viennent de faire dans leur tête s'appelle un "elevator pitch" : un discours d'une durée maximale de deux minutes qui comprend seulement : environ 150-225 mots, beaucoup de passion et une accroche qui attire l'attention de votre public.

5. Demandez aux participants de former des paires ou des groupes de trois et de préparer un tel argumentaire.



6. Pour faciliter le processus, remettez aux participants les documents contenant des informations supplémentaires qui les aideront à préparer leur présentation.

7. Dites-leur que l'argumentaire doit contenir des informations sur les points suivants :

- Qui êtes-vous/votre entreprise ?
- Quel est votre produit ou service ?
- Pourquoi les gens devraient-ils vous l'acheter ?
- Qu'est-ce qui le rend spécial ?
- À qui le vendez-vous ?
- Comment pensez-vous gagner de l'argent ?
- Ils devront mesurer le temps lors de leurs exercices. Ils ne pourront pas parler plus d'une minute !

8. Donnez-leur 20 minutes pour préparer la présentation.

9. Se mettre d'accord sur l'ordre de présentation des pitches.

10. Le reste de l'auditoire devra se tenir à l'écart lorsque les pitches seront présentés.

11. Une fois le temps imparti écoulé, l'investisseur réel arrive.

12. Que le spectacle commence ! N'oubliez pas de respecter le chronométrage et de fermer le pitch au bout d'une minute exactement.

13. Demandez au public de prendre des notes sur chaque présentation. Ils devront donner leur avis à la fin.

14. Une fois que tous les pitches ont été présentés, organisez une courte activité pour aider les présentateurs à sortir de leur rôle - il peut s'agir d'un simple exercice de respiration que vous jouez tous ensemble.



15. Commencez à recueillir les réactions de l'auditoire, pour chaque demande de présentation :

- Qu'ont-ils appris sur cette idée ?
- Était-elle bonne ou y aurait-il quelque chose à changer ?
- Seraient-ils intéressés par l'achat du produit ? Pourquoi (pas)
- ? Y a-t-il des informations manquantes ?



Conseils pour les animateurs

- Si vous pensez que le groupe a besoin d'être encouragé à réfléchir à une idée d'entreprise, vous pouvez distribuer le document "Problèmes existants dans la société" aux participants, afin qu'ils puissent l'utiliser ou s'en inspirer. Peu importe qu'ils choisissent le même sujet, leur présentation sera de toute façon différente.
- Si vous optez pour cette option, n'oubliez pas d'expliquer que les idées d'entreprise peuvent être liées à l'un des sujets proposés ou à d'autres problèmes que les participants peuvent imaginer.
- Si votre groupe est plus âgé (16-17 ans par exemple), vous pouvez lui fournir le photocopié "Conseils supplémentaires pour un bon pitch" afin de l'aider à améliorer ses futurs pitches.





Débriefing et réflexion

Le débriefing a déjà commencé avec la clôture de l'activité, il est donc recommandé de ne pas le rendre trop long.

- Comment s'est déroulée la présentation ? Difficultés rencontrées ?
- Peuvent-ils s'imaginer faire cela dans la vie réelle ?
- Quels sont les points qu'ils pensent devoir améliorer ?
- Terminez le débriefing en soulignant que présenter des informations de manière concise et attrayante est une compétence très utile non seulement dans le cadre d'une idée commerciale, mais aussi dans la vie personnelle, lorsque vous vous présentez à un entretien d'embauche, lorsque vous présentez une proposition pour n'importe quel type d'action que vous souhaitez proposer, même un voyage chez des amis, ou lorsque vous souhaitez présenter plusieurs possibilités parmi lesquelles choisir, lorsque vous souhaitez présenter un concept d'une manière qui ne soit pas trompeuse, même lorsque vous devez parler à un médecin pour lui expliquer votre état de santé... De cette manière, ils comprendront mieux l'importance de la communication et seront encouragés à développer/améliorer cette compétence.



Variations

- L'idée d'entreprise peut être développée dans des domaines plus spécifiques de l'entreprise sociale, tels que le tourisme, l'énergie verte, le développement durable.



Références

- L'activité est basée sur la célèbre activité « *Elevator Pitch* » largement utilisée dans l'enseignement de l'entrepreneuriat. Cette version est un remake inspiré de plusieurs exercices existants englobés dans des projets Erasmus Plus et dans d'autres activités éducatives que l'on peut trouver sur le web.





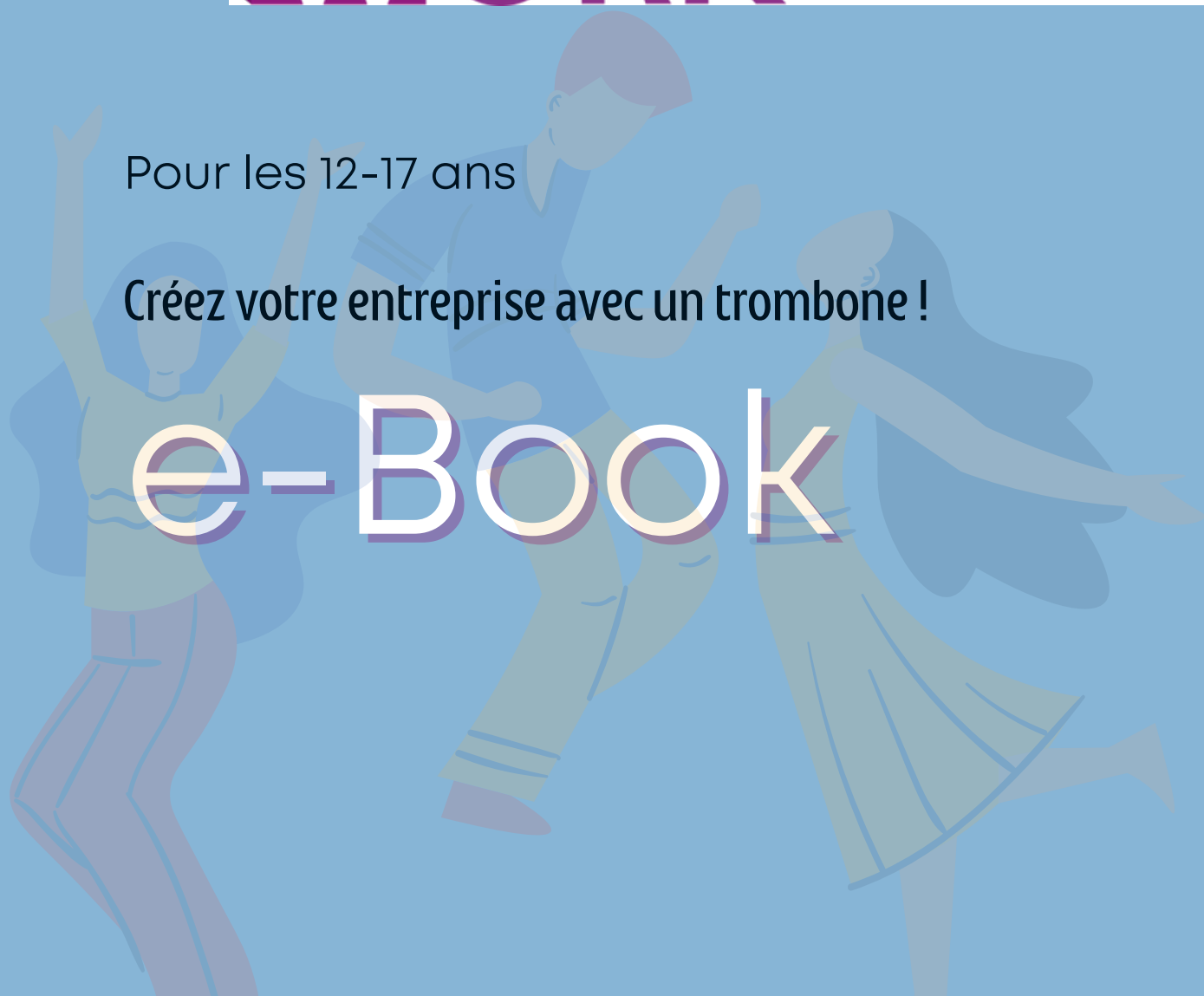
Cliquez ici pour
regarder la vidéo

THE DIDACTIC MINE YOUTH WORK

Pour les 12-17 ans

Créez votre entreprise avec un trombone !

e-Book



Créez votre entreprise avec un trombone !



Aperçu

L'activité "Démarrez votre entreprise avec un trombone" est une activité dynamique qui met l'accent sur le pouvoir du brainstorming et de la créativité pour catalyser des solutions innovantes à des scénarios basés sur des problèmes.

Cette session engageante est centrée sur la créativité, encourageant la réflexion hors des sentiers battus par le biais d'un brainstorming. Avec du matériel comme des stylos, des notes autocollantes, des feuilles de tableau de papier et un humble trombone, les participants s'engagent à définir et à explorer la créativité, en générant diverses idées d'utilisations alternatives des trombones.

Le fait de classer ces idées et de les analyser sous des angles tels que la fluidité, l'originalité, la flexibilité et l'élaboration permet d'approfondir le processus créatif.



Objectifs d'apprentissage

- Évaluer le potentiel créatif.
- Améliorer la pensée et les attitudes novatrices.
- Comprendre comment la créativité et l'innovation contribuent au développement des entreprises.





Âge

12-17 ans.



Temps

45 minutes.



Taille du groupe

5-20 participants.



Matériaux

- Stylos.
- Notes autocollantes.
- Feuilles de flip-chart.
- Marqueurs.
- Trombone.



Préparation

- Veillez à préparer le matériel nécessaire, notamment des stylos, des notes autocollantes, des feuilles de tableau de papier, des marqueurs et un trombone pour chaque participant.
- Préparez une discussion sur la créativité en demandant aux participants leur définition et les qualités de la créativité.
- Insistez sur l'importance de générer une multitude d'idées sans jugement, en encourageant un environnement de brainstorming libre.



Description

1. Lancez la discussion en demandant aux participants de donner une définition de la "créativité" et notez leurs réponses sur une feuille du tableau de conférence.

2. Demandez-leur ensuite quels sont les principaux éléments/aspects qu'une personne doit posséder pour être considérée comme créative.

- Les mêmes écrivent leurs réponses sur une feuille du tableau de conférence.

3. Donnez à chaque participant un trombone et plusieurs notes autocollantes, puis donnez-leur trois minutes pour réfléchir à autant d'alternatives possibles à l'utilisation d'un trombone.

- Pour chaque idée, ils doivent utiliser une note autocollante différente.

4. Ensuite, demandez aux participants de coller leurs idées sur un tableau de papier, tout en les présentant.

- Pour chaque nouveau participant, demandez-lui de coller sur le tableau de papier uniquement les nouvelles idées, c'est-à-dire ce qui n'a pas été mentionné précédemment.

5. Une fois que toutes les idées sont sur le tableau, avec l'aide des participants, répartissez les idées des notes autocollantes en trois catégories : Ils utilisent le papier découpé tel quel.

- Ils modifient quelque chose dans la conception du trombone.
- Ils ajoutent un nouvel objet au trombone, créant ainsi un nouveau produit.



6. Présenter et expliquer les quatre perspectives d'analyse : Fluidité, Originalité, Flexibilité et Élaboration. Animez une discussion sur chaque perspective, en encourageant les participants à réfléchir à leurs idées et à analyser la façon dont elles s'alignent sur ces critères.

- **La fluidité** (le nombre d'utilisations trouvées par chaque personne par rapport au nombre total d'utilisations trouvées par le groupe). Il est important d'analyser la fluidité pour comprendre le potentiel créatif collectif au sein du groupe. Plus les utilisations générées sont diverses, plus la session de brainstorming est riche, reflétant un niveau élevé d'engagement créatif.
- **L'originalité** (le caractère inhabituel d'une idée). Il est important d'analyser la fluidité pour comprendre le potentiel créatif collectif au sein du groupe. Plus les utilisations générées sont diverses, plus la session de brainstorming est riche, reflétant un niveau plus élevé d'engagement créatif. Dans le contexte de cette activité, cela permet d'identifier les idées qui sortent du lot et qui vont au-delà des utilisations conventionnelles. L'analyse de l'originalité est cruciale pour encourager la réflexion hors des sentiers battus, ce qui va dans le sens d'une amélioration des attitudes créatives parmi les participants.
- **Flexibilité** (nombre de domaines couverts par l'idée ; par exemple, si une personne a mentionné l'idée d'utiliser des trombones comme boucles d'oreilles et comme éléments d'un collier, elle n'a couvert qu'un seul domaine d'activité). L'analyse de la flexibilité permet de comprendre l'étendue de la pensée créative et la polyvalence des participants dans l'exploration de divers domaines d'application.
- **Élaboration** (degré de détail des idées). Elle donne une idée de la profondeur de la pensée créative. Des idées plus détaillées indiquent un niveau plus élevé d'engagement et de réflexion. Cela correspond à l'intention de comprendre comment la créativité et l'innovation contribuent au développement des entreprises.



7. Demandez aux participants comment ils sont parvenus à ces idées, puis introduisez l'idée que la créativité peut être entraînée par des exercices quotidiens comme celui-ci.

8. Demandez maintenant aux participants pourquoi la créativité peut être importante dans le monde des affaires.

En fonction de leurs réponses, expliquez-leur qu'il ne suffit pas d'être créatif, de sortir des sentiers battus, mais qu'il est tout aussi important d'être capable de mettre en pratique sa créativité pour résoudre des problèmes au sein de la communauté, pour répondre à des besoins ou pour saisir des opportunités commerciales. Les idées créatives doivent donc être mises en pratique par le biais de l'innovation.



Conseils pour les animateurs

- Aidez-les à comprendre qu'il est très important de continuer à se remettre en question et que les meilleures idées ne viennent généralement que plus tard, plutôt qu'au début du processus.



Débriefing et réflexion

- Demandez aux participants de raconter ce qui s'est passé lorsqu'ils ont vu les idées des autres sur la façon d'utiliser un trombone.
- Avez-vous eu du mal à trouver plusieurs idées, ou les idées se sont-elles enchaînées facilement ?
- Les participants ont-ils eux aussi eu plus d'idées ?
- En examinant les utilisations alternatives trouvées par les participants, demandez-leur après combien d'utilisations alternatives ils ont commencé à devenir plus créatifs dans l'utilisation d'un trombone.



- Qu'est-ce que cela leur apprend ?
- Quelle perspective (fluidité, originalité, flexibilité, élaboration) vous semble la plus évidente dans vos idées, et pourquoi ?
- Comment pensez-vous que ces perspectives d'analyse contribuent à l'objectif global de renforcement de la créativité et de l'innovation ?



Variations

- L'objet choisi pour réfléchir à des utilisations alternatives peut varier (un bocal, une cuillère, un ballon, une chaise, etc.).
- Le scénario peut être complété par une activité supplémentaire dans laquelle vous divisez les participants en groupes de cinq et demandez aux groupes de préparer une publicité / une affiche pour vendre une idée résultant de l'activité précédente sur la façon d'utiliser un trombone. Ils doivent ensuite présenter leurs idées pendant une minute par groupe.



Références

- <https://yourkite.org/toolkit/start-your-business-with-a-paper-clip/>





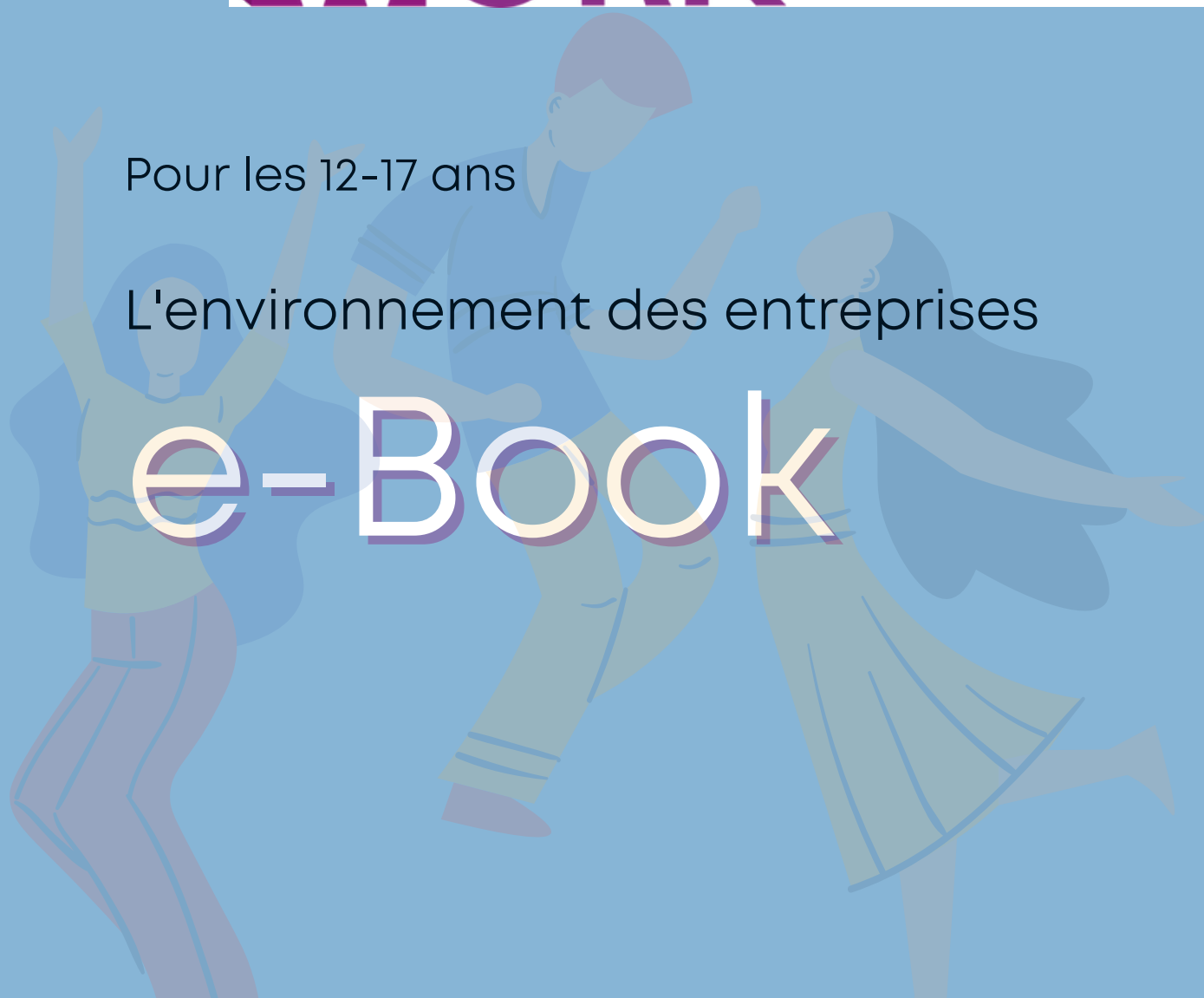
Cliquez ici pour
regarder la vidéo

THE DIDACTIC MINE of YOUTH WORK

Pour les 12-17 ans

L'environnement des entreprises

e-Book



L'environnement des entreprises



Aperçu

L'activité amène les participants à réfléchir à l'impact positif qu'une entreprise peut avoir sur la société. Répartis en petits groupes, les participants créeront des entreprises qui répondent à certains besoins de la société. L'accent est mis sur "entreprise = solution à un problème de la communauté".

Il explore les concepts d'environnement commercial, de durabilité et de prise de décision pour le bien de l'entreprise et de la communauté. L'environnement des entreprises peut offrir de nombreuses opportunités à l'entrepreneur, mais il peut aussi créer des obstacles difficiles à surmonter. Et c'est ce concept que cette activité aborde !



Objectifs d'apprentissage

- Aider à comprendre l'impact qu'une entreprise peut avoir sur la société dans laquelle elle opère.
- Explorer le concept d'environnement commercial et les conséquences qu'il peut avoir sur les choix qu'un entrepreneur doit faire.
- Explorer la nature de l'esprit d'entreprise et les questions personnelles auxquelles un entrepreneur doit faire face.
- Mettre en pratique les compétences en matière de prise de décision.
- Apprendre à écouter les idées des autres et à accepter qu'elles puissent être meilleures que les nôtres.





Âge

12-17 ans.



Temps

80-90 minutes.



Taille du groupe

De 6 à 30 participants.



Matériaux

- 1 Tableau de papier et tableau de papier.
- Vidéoprojecteur.
- Ordinateur portable.
- Veillez à ce qu'il y ait au moins un ordinateur portable par groupe.
- Une connexion internet stable.
- Accès à une plateforme numérique où les résultats du travail de groupe peuvent être stockés et disponibles même après la fin de l'activité.
- Papier de rechange/recyclé pour que les participants puissent prendre des notes.
- Stylos.
- Marqueurs.





Préparation

- Étudier le concept de l'environnement des entreprises avant de mettre en place les détails de l'activité.
- Préparez une courte présentation pour expliquer les concepts d'environnement d'entreprise et d'entrepreneuriat social (si vous souhaitez introduire ce thème). Choisissez des outils adaptés au groupe avec lequel vous allez travailler (courte vidéo, diapositives PPT ou autre outil de présentation, outil numérique interactif...).

Il est fortement recommandé d'utiliser un support numérique pour collecter les idées que les groupes développeront afin de laisser les résultats disponibles après la fin de l'activité. Veillez donc à préparer l'espace numérique avant de commencer l'activité.



Description

1. Introduire le concept d'environnement des entreprises.
2. Invitez les participants à réfléchir aux défis sociaux présents dans leur contexte local et demandez-leur de noter toutes leurs conclusions. Donnez-leur 10 minutes.
3. Constituez une petite équipe de travail de 5/6 personnes.
4. Demandez aux participants du sous-groupe de partager leurs résultats et de choisir le(s) défi(s) social(aux) qu'ils jugent le(s) plus intéressant(s) pour le groupe. Donnez-leur 10 minutes.



5. Chaque équipe doit élaborer un produit ou un service capable de relever le(s) défi(s) identifié(s). Demandez à chaque groupe de préparer une présentation de deux minutes pour partager l'idée qu'ils ont élaborée ainsi qu'un logo.

- Ils doivent souligner la valeur et l'impact social de leur idée et les éléments de l'environnement commercial qu'ils ont pris en considération.
- Chaque groupe doit donner un titre à son invention et l'inscrire sur le tableau de conférence ou dans une colonne spécifique de la plateforme numérique. Donnez-leur 30 minutes.

6. Une fois que les groupes sont prêts, invitez-les à présenter leurs idées ; conseillez-leur d'être attentifs aux présentations car, à la fin, ils devront voter pour celle qu'ils considèrent comme la plus innovante.

- Fixez une limite de temps : en général, 3 à 4 minutes suffisent ; n'accordez pas plus de 5 minutes à chaque personne.

7. Donnez maintenant une épingle à chaque participant, ce sera la façon d'exprimer leur vote. Ils placeront l'épingle sur l'invention la plus intéressante. Les participants ne peuvent pas voter pour leurs propres idées. L'équipe qui obtient le plus d'épingles est l'équipe gagnante.

8. L'animateur peut clore l'activité par un bref compte rendu du processus et amener le groupe à réfléchir au rôle d'un entrepreneur dans la société et à la valeur de l'inclusion sociale dans les entreprises en partageant une vidéo (2:27 min) sur le contexte de cette activité, qui aide à identifier le développement d'idées.





Conseils pour les animateurs

- Nous suggérons de jouer cette activité après celle intitulée "Qui est un entrepreneur ?", ce qui pourrait aider à mieux fixer les caractéristiques d'un entrepreneur.
- Lorsque vous présentez le concept d'environnement professionnel et en fonction de la préparation et de l'intérêt du groupe, vous pouvez faire une distinction entre :

Les facteurs externes du macro-environnement (qui échappent au contrôle d'une organisation spécifique) :

- Les facteurs externes du macro-environnement (qui échappent au contrôle d'une organisation spécifique) :
 - Les conditions économiques : Taux de chômage, taux d'inflation et croissance économique.
 - Facteurs socioculturels : Y compris les normes culturelles, la démographie et les tendances sociales.
 - Facteurs politiques et juridiques : Politiques, réglementations et stabilité du gouvernement.
 - Avancées technologiques : Innovations qui ont un impact sur les industries et les opérations.
 - Préoccupations environnementales : Facteurs liés à la durabilité et aux réglementations environnementales.
- Facteurs externes du micro-environnement (plus proches de l'organisation) :
 - Les clients : Leurs préférences, leurs besoins et leur comportement d'achat.
 - Fournisseurs : La disponibilité et la fiabilité des fournisseurs.
 - Les concurrents : Le paysage concurrentiel au sein de l'industrie.
 - Tendances du marché : Tendances émergentes du marché susceptibles d'influencer l'entreprise.



- Parties prenantes : Les intérêts et les attentes des différentes parties prenantes, y compris les actionnaires, les employés, les groupes d'intérêts et la communauté.
- L'opinion de la société et son évaluation de l'esprit d'entreprise affectent l'environnement des entreprises.
- Il est donc nécessaire d'envisager l'esprit d'entreprise dans un contexte plus large, en prenant en considération l'impact social d'une entreprise, faute de quoi le risque de voir l'ensemble de la communauté s'opposer à l'entrepreneur est élevé.
- Si vous décidez d'utiliser une plate-forme numérique au lieu d'un tableau de papier pour présenter des idées innovantes, trouvez une épingle virtuelle ("j'aime" par exemple) qui peut être placée sur l'idée.

Variations

- Au point 8, en fonction de l'intérêt du groupe, vous pouvez introduire le concept d'entrepreneuriat social en vous inspirant de la vidéo et en préparant une présentation de base pour inviter les participants à en savoir plus.

Références

L'activité est basée sur le module 1.2 des « [Modules éducatifs pour accroître les compétences entrepreneuriales](#) » développés pour le projet ESTEEM - *Enhance and Stimulate Trust while Exploring new forms of Entrepreneurship Modules* (Améliorer et stimuler la confiance tout en explorant de nouvelles formes d'entrepreneuriat).





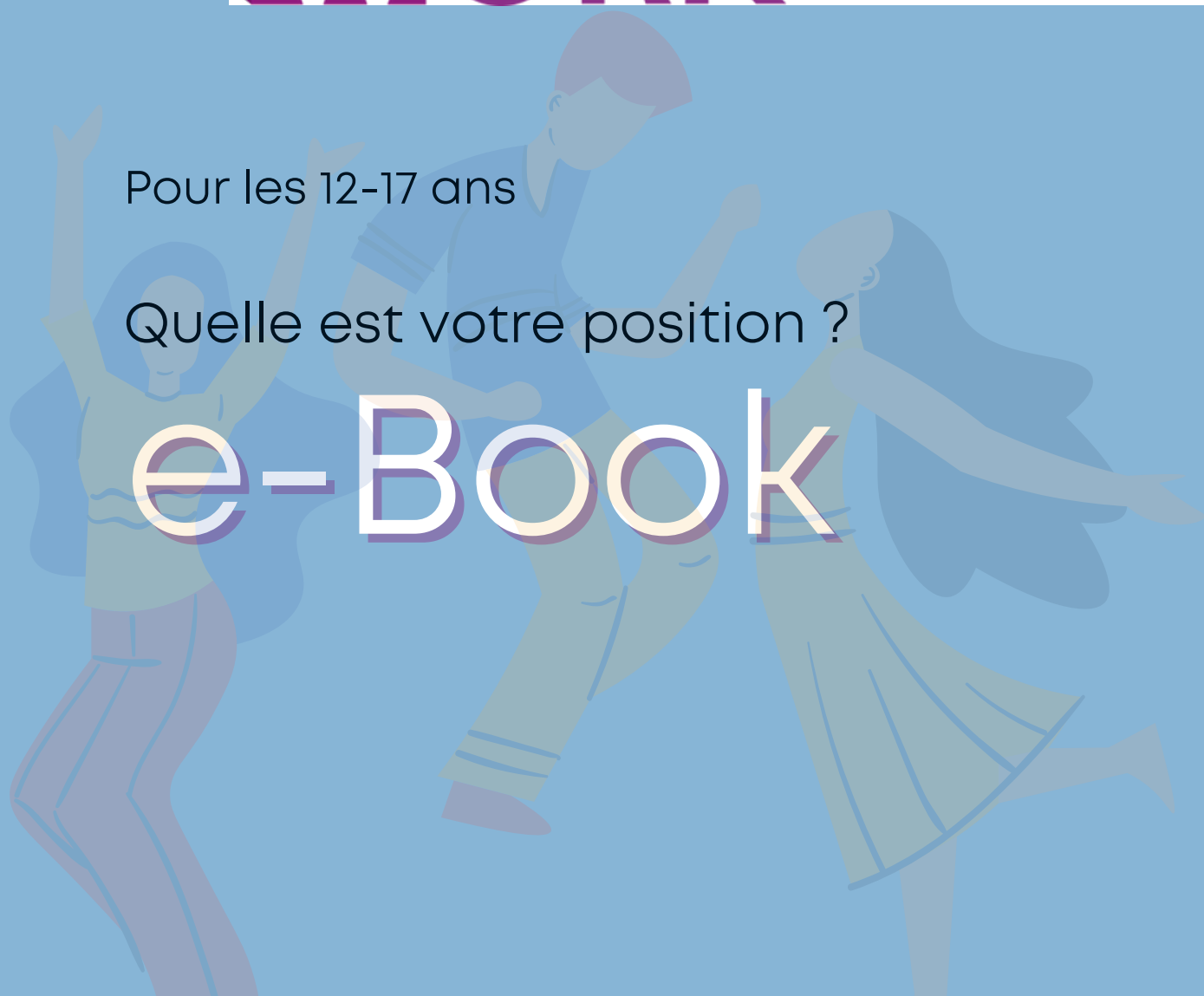
Cliquez ici pour
regarder la vidéo

THE DIDACTIC MINE of YOUTH WORK

Pour les 12-17 ans

Quelle est votre position ?

e-Book



Quelle est votre position ?



Aperçu

L'activité amène les participants à renforcer leurs connaissances sur l'entrepreneuriat et les concepts qui y sont liés (entreprise sociale, profit, croissance de la communauté, risque d'entreprise, ...).

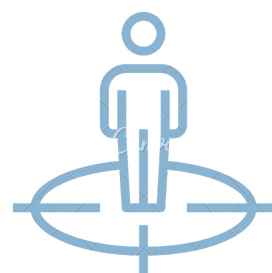
En demandant simplement aux participants de se positionner d'un côté de la salle en fonction de leur " accord " ou de leur " désaccord " par rapport à une affirmation qui leur sera fournie, ils auront l'occasion de réfléchir, de prendre une décision, de changer de point de vue, clarifiant ainsi les concepts liés à l'esprit d'entreprise et à l'esprit d'entreprise social qui sont souvent confondus.

L'activité est simple mais efficace pour les participants à partir de 12 ans.



Objectifs d'apprentissage

- Clarifier les concepts liés à l'entrepreneuriat et à l'entrepreneuriat social.
- Établir un lien entre l'idée de durabilité et l'entreprise.
- Comprendre l'impact positif des entreprises et de l'esprit d'entreprise sur la communauté et la société dans son ensemble.
- Stimuler la curiosité pour approfondir la connaissance des concepts susmentionnés.





Âge

12-17 ans.



Temps

30-45 minutes.



Taille du groupe

De 6 à 30 participants.



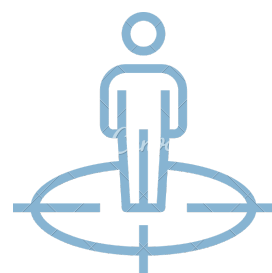
Matériaux

- Veillez à disposer d'une salle suffisamment grande pour permettre aux participants de se déplacer en fonction de leurs préférences en matière d'accord/désaccord.
- 1 bloc de tableau de papier et un tableau de papier.
- Vidéoprojecteur
- Ordinateur portable



Préparation

- Préparez 10 à 12 déclarations qui abordent les différents aspects de l'entrepreneuriat, de l'entrepreneuriat social et des questions connexes. Les affirmations doivent être claires pour ne pas susciter de discussions sur la manière de les percevoir. Vous trouverez une liste d'exemples dans les documents à distribuer.



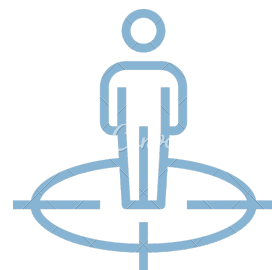
- Préparez une présentation PowerPoint ou toute autre présentation numérique pour montrer les affirmations.
- Vous pouvez également écrire les déclarations sur le tableau de conférence, en veillant à ce que l'écriture soit facile à comprendre.
- Veillez à ce que le tableau de papier et les diapositives soient visibles par tous les participants. Préparez une courte présentation pour expliquer les principales notions que vous allez étudier au cours de l'activité. Elle sera utile à la fin pour mieux fixer les concepts et fournir des explications supplémentaires aux participants.
- Étudiez tous les concepts que vous allez apporter afin de pouvoir les expliquer aux participants !
- En fonction de l'espace dont vous disposez, divisez la pièce en deux parties à l'aide d'une bande adhésive ou de toute autre manière visible et placez des signes d'accord et de désaccord suffisamment éloignés l'un de l'autre pour permettre aux participants de se positionner également au milieu (pas d'accord, pas de désaccord). Il doit y avoir suffisamment d'espace pour que la position des participants soit claire.

Description

Partie I

1. Présentez l'activité aux participants.

- Un certain nombre d'affirmations leur seront distribuées.
- Leur tâche consistera à se déplacer en fonction de leur sentiment d'accord/désaccord par rapport à chaque affirmation.
- Expliquez que chacun doit prendre position et que le fait de rester au milieu implique également une décision.
- Chacun est libre de changer d'avis au cours de la discussion, et donc de changer de camp.



2. Commencez l'activité en montrant et en lisant à haute voix la déclaration. Donnez aux premiers participants le temps de lire et de comprendre la déclaration.

3. Demandez-leur de prendre leur parti et, une fois que tout le monde est prêt, invitez-les à expliquer leur décision.

- Demander des présentations volontaires d'un côté et de l'autre et de ceux qui se trouvent au milieu.

4. Une fois la discussion lancée, laissez-les interagir et n'intervenez que pour donner la parole et éviter les discussions en tête-à-tête.

5. L'objectif de cette activité n'est pas de parvenir à un consensus. Décidez quand il est temps de mettre fin à la discussion et de passer à l'affirmation suivante.

6. Pendant que les participants discutent, vous pouvez prendre des notes sur des questions spécifiques afin d'y revenir dans la deuxième partie de l'activité.

Partie II

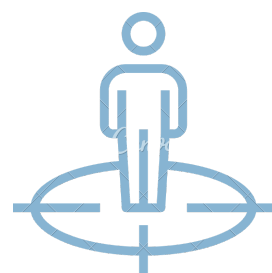
1. Lorsque les déclarations sont terminées, envisagez de demander aux participants ce qu'ils ont ressenti (si la discussion a été très animée, par exemple) et donnez-leur la possibilité de résoudre les questions en suspens.

2. Montrez votre présentation en consacrant plus de temps aux concepts qui ont été moins clairs ou plus débattus lors de l'activité précédente.

3. Laissez de la place pour les commentaires et les questions.

4. Terminez l'activité en montrant cette vidéo :

<https://www.youtube.com/watch?v=aTo0qtdVMpM>





Conseils pour les animateurs

- Ne montrez pas trop d'affirmations, cela pourrait être ennuyeux à la longue.
- Notez plus d'affirmations que vous ne prévoyez d'en montrer, car au cours de la discussion, certains concepts peuvent être évoqués, ce qui gâchera vos prochaines affirmations.



Débriefing et réflexion

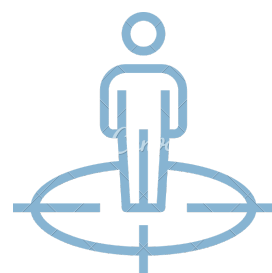
Le débriefing proprement dit devrait déjà avoir commencé dans la deuxième partie de l'activité. En outre, vous pouvez explorer davantage les résultats de l'activité :

- A-t-elle été utile ? Qu'ont-ils appris ou qu'ont-ils clarifié ?
- Demandez aux participants s'ils ont changé d'avis et, dans l'affirmative, quel en a été l'élément déclencheur.
- Cherchez à savoir si quelqu'un aurait été incité à créer une entreprise sociale et pour quelles raisons.



Références

L'activité est une adaptation de l'activité « Où en êtes-vous ? » largement utilisée dans l'éducation non formelle lorsque les formateurs souhaitent introduire des concepts difficiles de manière légère afin d'amener les participants à mieux comprendre le sujet et à l'approfondir.



HANDOUT

Exemples de déclarations

1. Tout le monde peut être entrepreneur.
2. L'entreprise sociale n'a pas besoin de beaucoup d'argent pour être lancée/gérée.
3. Il est nécessaire d'avoir une formation adéquate pour pouvoir créer une entreprise.
4. Les entrepreneurs doivent donner la priorité à la durabilité et à la responsabilité environnementale dans leurs pratiques commerciales.
5. Le profit est très important pour les entreprises sociales.
6. Une association ou une organisation non gouvernementale peut être une entreprise sociale.
7. Le secteur privé dispose des ressources et des compétences entrepreneuriales nécessaires pour créer un changement social.
8. Dans le domaine du développement, les grandes entreprises privées peuvent apporter des changements à une échelle bien plus grande que de nombreuses petites ONG réunies.
9. Le mélange d'organisations à but lucratif et non lucratif peut conduire à des abus ou à des conflits d'intérêts potentiels.
10. Un homme d'affaires et un entrepreneur sont la même personne.
11. Un employé ne peut pas être un entrepreneur.
12. Les initiatives gouvernementales sont plus efficaces que les efforts des entrepreneurs pour résoudre les problèmes sociaux.
13. L'innovation est un élément clé de l'entrepreneuriat traditionnel et de l'entrepreneuriat social.
14. L'équilibre entre la motivation du profit et les considérations éthiques est un défi insurmontable pour les entrepreneurs.
15. La notion d'« échec rapide » dans l'entrepreneuriat peut être contre-productive dans le secteur social, où la durabilité à long terme est cruciale pour l'impact.
16. L'essor des entreprises sociales axées sur la technologie soulève des questions sur l'équité numérique et l'exclusion potentielle des communautés marginalisées.
17. Le concept de « consumérisme conscient » peut entraîner des changements positifs, mais il peut aussi inciter les gens à dépenser plus et à servir les intérêts des grandes entreprises au nom de la durabilité de la communauté et de l'environnement.
18. L'entrepreneuriat social doit relever le défi de l'extensibilité sans compromettre sa mission et ses valeurs initiales.





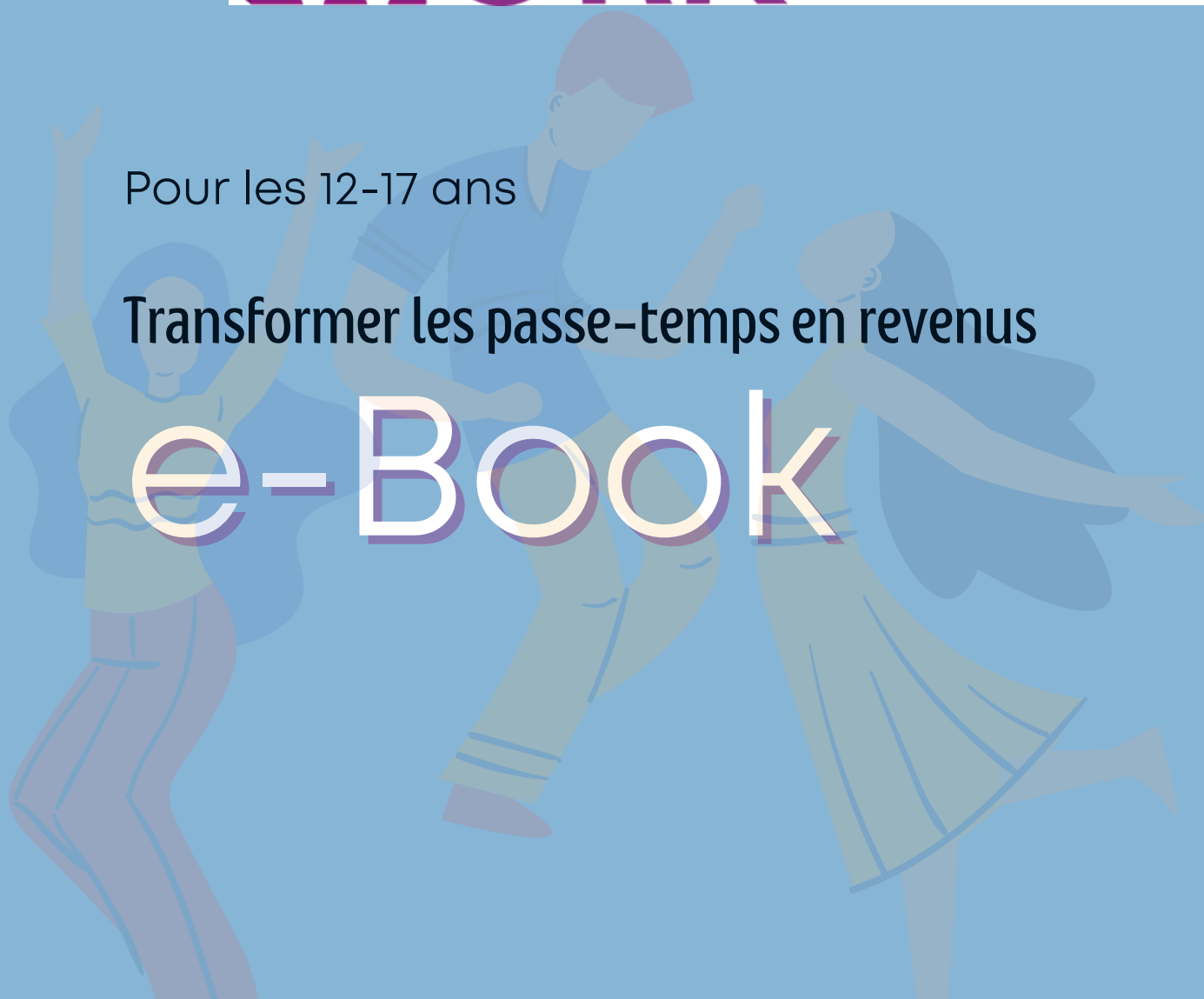
Cliquez ici pour
regarder la vidéo

THE DIDACTIC MINE of YOUTH WORK

Pour les 12-17 ans

Transformer les passe-temps en revenus

e-Book



Transformer les passe-temps en revenus

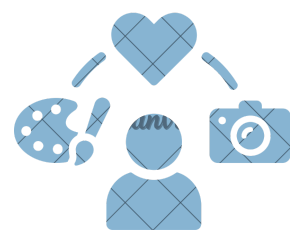


Aperçu

L'activité "Transformer ses hobbies en revenus" est conçue pour les participants âgés de 11 à 14 ans afin qu'ils explorent le concept de l'économie parallèle et découvrent comment leurs hobbies et leurs compétences peuvent être transformés en sources potentielles de revenus. L'objectif principal de cette activité est d'initier les participants à l'idée que leurs passions et leurs compétences peuvent déboucher sur des opportunités de gagner de l'argent dans l'économie des petits boulots.

Les participants comprennent comment leurs centres d'intérêt peuvent se transformer en opportunités d'emploi pratiques et à court terme en repensant à leurs passe-temps, en échangeant des idées en groupe et en évaluant différents emplois possibles. En plus de promouvoir l'éducation financière, l'exercice aide les participants à devenir plus créatifs et entrepreneurs en leur permettant d'explorer et de trouver des moyens de monétiser leurs centres d'intérêt.

By doing this activity, financial education is presented in a relevant and practical way, allowing participants to see the value of their abilities outside of the traditional workforce and encouraging a proactive attitude towards monetizing their interests.





Objectifs d'apprentissage

- Réfléchir aux passe-temps et activités personnels des participants qu'ils apprécient pendant leur temps libre et reconnaître les compétences qu'ils ont développées grâce à ces passe-temps et activités.
- Explorer les compétences acquises grâce aux passe-temps qui peuvent devenir des opportunités de gagner de l'argent dans l'économie de l'abondance.
- S'engager dans des discussions de groupe pour réfléchir et explorer de manière créative des idées non conventionnelles, en mettant l'accent sur la collaboration et la pensée innovante.
- Sensibiliser les participants aux moyens alternatifs de gagner de l'argent au-delà de l'emploi traditionnel, en encourageant un sentiment d'autonomie financière et de pensée entrepreneuriale.



Âge

11-14 ans.



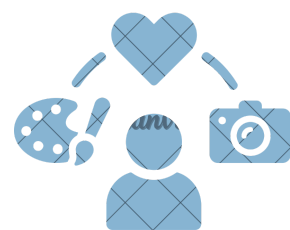
Temps

30-45 minutes.



Taille du groupe

Max. 25 participants.





Matériaux

- Transformer les hobbies en revenus - Polycopié.
- Casseroles.
- Marqueurs.
- Tableau de conférence (recyclé).
- Papier A4 (recyclé).



Préparation

- Imprimez des copies de tous les documents pour chaque participant ou préparez-vous à ce que les participants y aient accès par voie électronique.

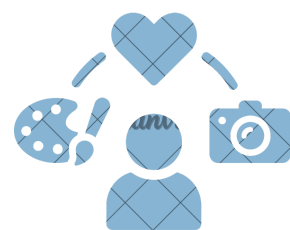


Description

1. Introduisez l'idée de l'économie de l'engagement, dans laquelle des personnes peuvent être engagées pour une courte durée afin d'accomplir une tâche ou une mission spécifique.

2. Expliquez que, parfois, les compétences et l'expérience que nous avons acquises dans le cadre de nos passe-temps et de nos activités nous permettent d'accéder à certains emplois.

- Assurez-vous que les participants comprennent le vocabulaire clé :
 - Gig : Un projet ou une tâche unique pour lequel un travailleur est engagé pour travailler à la demande. Certains contrats sont un type d'emploi à court terme, et certains travailleurs utilisent les contrats comme une option d'emploi indépendant.
 - Gig economy : Généralement, un terme informel pour les situations où les gens sont embauchés pour des projets ou des tâches uniques ou des emplois à court terme, souvent par l'intermédiaire d'une place de marché numérique.
 - Emploi : Un arrangement spécifique dans le cadre duquel vous effectuez des tâches pour un employeur.



3. Demandez aux participants de réfléchir à ce qu'ils aiment faire pendant leur temps libre.

- Encouragez-les à énumérer au moins deux passe-temps ou activités qui les passionnent et pour lesquels ils sont compétents.

4. Répartissez les participants en groupes de quatre ou cinq personnes.

5. Demandez à chaque participant d'indiquer dans la case du document un ou deux passe-temps ou activités qu'il aime pratiquer pendant son temps libre et pour lesquels il est doué.

6. Demandez-leur de choisir un passe-temps ou une activité et de le partager avec le reste de leur groupe.

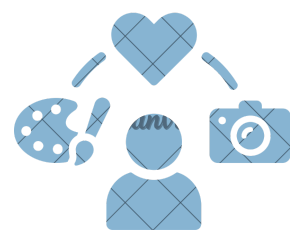
- Donnez aux participants le temps de partager avec leur groupe les passe-temps et les activités qu'ils ont énumérés.

7. Au cours de l'étape suivante, remettez au groupe un deuxième document et demandez-lui de créer une liste de groupe détaillant les passe-temps/activités et les compétences liées à chaque activité.

- Faites savoir aux participants qu'au cours de leurs discussions, les groupes peuvent proposer d'autres idées que celles qu'ils ont générées individuellement.

8. En groupe, identifiez les activités qui peuvent déboucher sur des contrats lucratifs.

- Les participants doivent revoir la liste de leur groupe et identifier les passe-temps et les activités qui, selon eux, pourraient rapporter de l'argent.
- Demandez-leur de cocher les idées qui, selon eux, pourraient devenir des activités lucratives.



Si les participants sont bloqués pendant le travail, vous pouvez partager quelques-unes des idées suivantes : garde d'animaux, promenades de chiens, toilettage d'animaux, cours d'obéissance pour animaux.

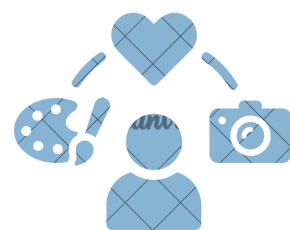
- Tâches ménagères ou travaux de jardinage (peinture, tonte de pelouse, ratissage des feuilles, déneigement, etc.)
- Photographie.
- Donner des cours de musique, de natation, de ski, etc.
- Donner des cours particuliers.
- Devenir arbitre.
- Faire de la pâtisserie.
- Faire du baby-sitting.
- Monter un groupe de musique pour jouer lors de mariages ou d'autres événements.

9. Réunissez les groupes pour qu'ils partagent leurs idées.

- Encouragez les participants à noter les idées soulevées par d'autres groupes qui, selon eux, pourraient leur convenir.

10. Remettez aux groupes un dernier document et laissez-leur le temps de répondre à la question "Approfondir".

11. Réunissez à nouveau les groupes pour leurs présentations et le processus de débriefing.





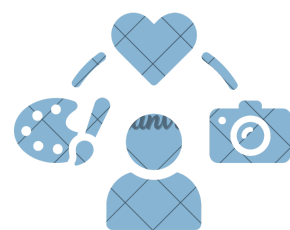
Conseils pour les animateurs

- Écouter les discussions de groupe et aider à les réorienter si nécessaire pour rester dans la course. Encouragez les participants à exprimer ouvertement leurs passe-temps, leurs passions, leurs intérêts et leurs pensées en créant un environnement ouvert et sans jugement. Cela favorise l'originalité et la diversité des points de vue.
- Incorporez des discussions sur les objectifs de développement durable, en soulignant comment leurs idées économiques possibles complètent des objectifs internationaux plus vastes pour un avenir durable.
- Donnez des exemples concrets de personnes qui ont réussi à transformer leurs intérêts en entreprises rentables. (par exemple, Satoshi Tajiri - Pokémon, William Boeing - The Boeing Company, Walt Disney, etc.)



Débriefing et réflexion

- Quelles sont les choses intéressantes que vous avez découvertes sur vous-même et sur vos compétences en réfléchissant à vos passe-temps ?
- Quelles sont les compétences que vous avez identifiées grâce à vos passe-temps et comment envisagez-vous de les améliorer pour créer des opportunités de revenus potentiels ?
- Quelles sont les idées intéressantes que votre groupe a trouvées au cours de l'activité ? Comment le fait de travailler ensemble a-t-il permis de créer des idées encore meilleures ?
- Pouvez-vous imaginer des façons dont vos loisirs et vos compétences pourraient contribuer à rendre le monde meilleur ? En quoi vos idées sont-elles liées à ce que nous pouvons faire pour aider les gens et notre planète ?
 - Si l'on considère les objectifs de développement durable, comment les choses que tu as pensé à faire pour t'amuser peuvent-elles aussi contribuer à atteindre ces grands objectifs ?
- Avez-vous rencontré des difficultés lorsque vous avez envisagé de transformer vos passe-temps en idées lucratives ? Comment vous et vos amis y êtes-vous parvenus ?
- Si vous pouviez choisir une idée d'aujourd'hui à explorer davantage, quelle serait-elle ? Comment pourriez-vous faire un petit pas pour la concrétiser ?





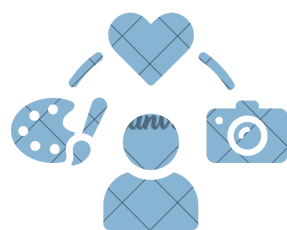
Variations

- Si les participants n'ont pas de passe-temps ou ne veulent pas les partager avec d'autres, au lieu de se concentrer sur les passe-temps individuels, demandez à chaque participant de parler d'une compétence ou d'un talent unique qu'il possède. Ensuite, demandez-leur de créer ensemble une mini liste d'idées entrepreneuriales où chaque compétence contribue à un événement ou un projet de plus grande envergure.



Références

- <https://www.consumerfinance.gov/consumer-tools/educator-tools/youth-financial-education/teach/activities/turning-hobbies-earnings/>



HANDOUT

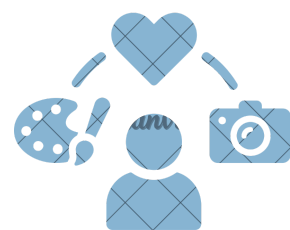
Exploring key financial concepts

De nombreuses personnes aiment profiter de leur temps libre pour s'adonner à un passe-temps ou participer à une activité qui leur permet d'acquérir de nouvelles compétences ou aptitudes. Parfois, ces passe-temps ou activités peuvent se transformer en opportunités de gagner de l'argent. Le jardinage, la menuiserie, l'écriture de chansons ou la couture sont des exemples de ces passe-temps ou activités. Le fait d'être engagé pour effectuer une seule tâche, un seul projet ou un seul travail de courte durée peut être appelé un « job ». Ce type de travail occasionnel fait partie de ce que l'on appelle l'« économie des petits boulots ». Certaines personnes acceptent des contrats à court terme ici et là pour gagner de l'argent en dehors de leur emploi principal, tandis que d'autres créent leur propre activité indépendante en combinant de nombreux contrats.

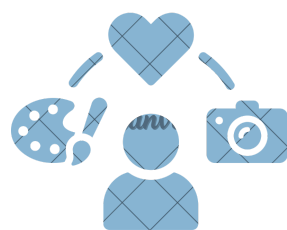
Lorsqu'une personne accepte de travailler en dehors de son emploi principal, on parle communément de « travail d'appoint ». Il peut s'agir d'un arrangement informel qui permet à une personne de faire quelque chose qu'elle n'aurait pas pu faire dans le cadre de son emploi habituel.

Les personnes peuvent également utiliser leur activité secondaire pour essayer une nouvelle carrière sans quitter l'emploi qu'elles occupent déjà.

Si les employeurs recrutent depuis longtemps des travailleurs pour une tâche unique ou une mission de courte durée, l'économie parallèle a évolué ces dernières années. Aujourd'hui, de nombreuses entreprises mettent les travailleurs en relation avec ces emplois par l'intermédiaire de sites web ou d'applications mobiles.

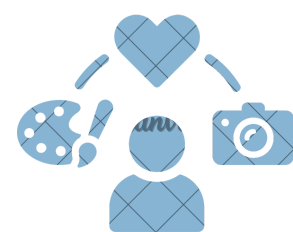


Mes loisirs et mes activités préférées



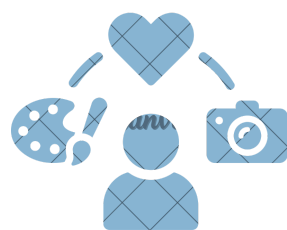
Liste des groupes

Hobby ou activité	Compétences connexes	✓ S'il s'agit d'un contrat potentiel	Type de concert
Exemple : Aimer passer du temps avec des bébés et des enfants en bas âge	S'occuper d'enfants en bas âge ; suivre un cours de baby-sitting dans un collège communautaire pour obtenir un certificat.	<input type="checkbox"/>	Gardiennage d'enfants Nounou
1.		<input type="checkbox"/>	
2.		<input type="checkbox"/>	
3.		<input type="checkbox"/>	



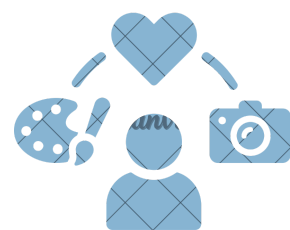
Liste des groupes

4.		<input type="checkbox"/>	
5.		<input type="checkbox"/>	
6.		<input type="checkbox"/>	



Approfondir

Quel est le passe-temps, l'activité ou l'idée que vous aimeriez transformer en activité lucrative ? Pourquoi ?





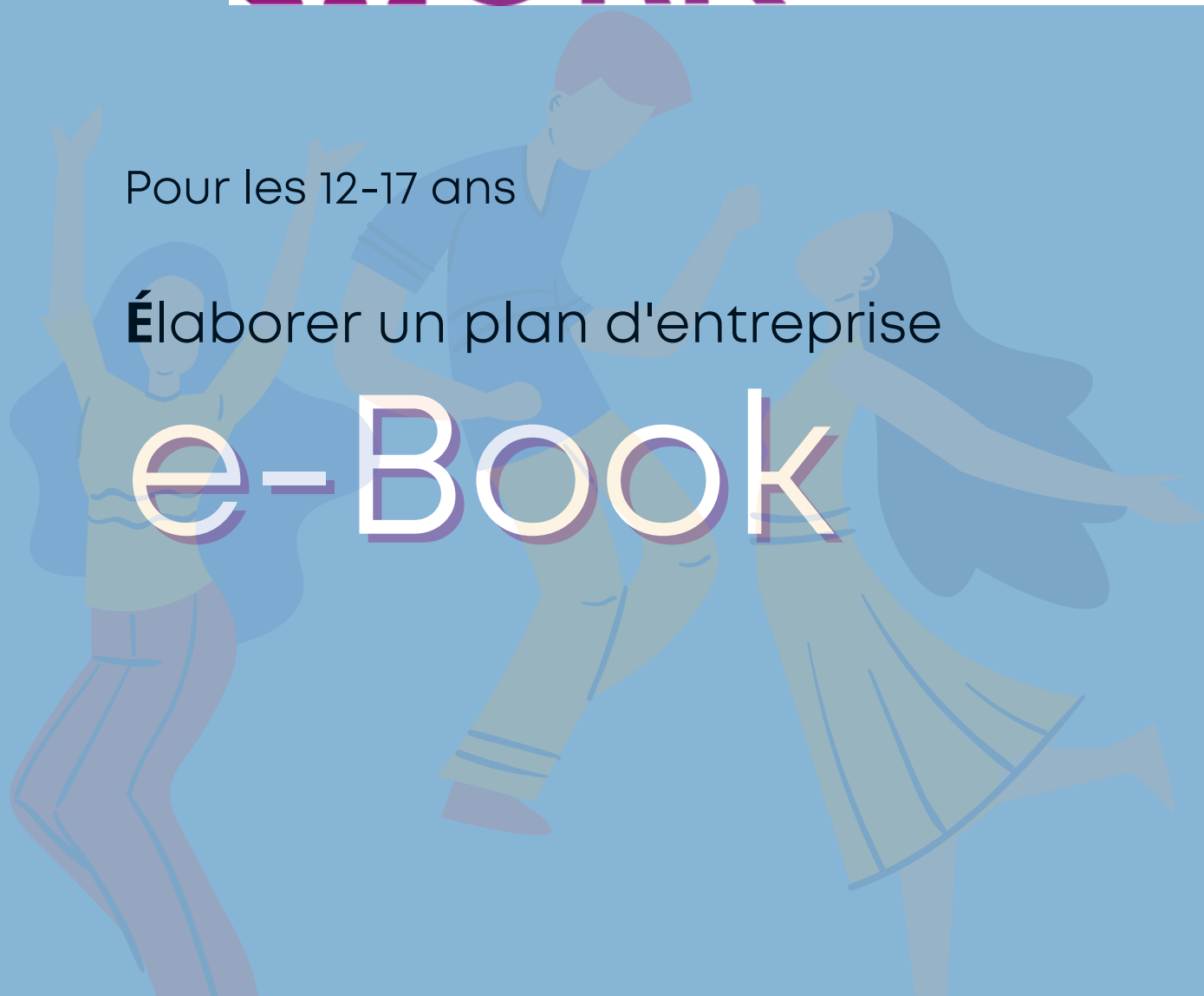
Cliquez ici pour
regarder la vidéo

THE DIDACTIC MINE of YOUTH WORK

Pour les 12-17 ans

Élaborer un plan d'entreprise

e-Book



Élaboration d'un plan d'entreprise



Aperçu

Cette activité est idéale pour les entrepreneurs en herbe et les jeunes participants, car elle met l'accent sur les composantes d'analyse et de planification du développement d'une entreprise.

Il vise à améliorer les capacités de réflexion critique en explorant les éléments importants nécessaires à la création d'un plan d'affaires. Les participants sont invités à approfondir tous les aspects de la planification afin d'acquérir une meilleure connaissance de la réflexion stratégique essentielle à la réussite de l'entrepreneuriat.

Les principaux objectifs d'apprentissage consistent à exposer les participants aux concepts de la planification d'entreprise et à les inciter à créer des éléments pour leur projet d'entreprise, tels qu'un logo, un slogan ou une déclaration de mission.



Objectifs d'apprentissage

- Familiariser les participants avec le concept d'élaboration d'un plan d'entreprise.
- Améliorer les capacités de réflexion critique en explorant en détail les différentes composantes de la planification d'entreprise.
- Introduire les participants aux concepts et principes essentiels de la planification d'entreprise.
- Développer les capacités d'analyse pour évaluer les nombreux éléments nécessaires à la création d'un plan d'entreprise complet.
- Encouragez les participants à mettre en pratique leurs connaissances théoriques en concevant activement des aspects tels que des logos, des slogans et des déclarations de mission pour leur entreprise potentielle.





Âge

12-17 ans.



Temps

60 minutes.



Taille du groupe

Jusqu'à 30 participants.



Matériaux

- Papiers A4.
- Stylos.
- Feuilles de flip-chart.
- Marqueurs.
- Document à distribuer : Élaborez votre plan d'affaires.



Description

1. Commencez par demander à chacun ce dont les entrepreneurs ont besoin. Discutez des raisons pour lesquelles les entrepreneurs en ont besoin.

- Travaillez en groupe pour trouver les éléments importants d'un plan d'affaires et ses principales composantes.



2. Parlez des principaux éléments d'un plan d'entreprise et expliquez aux participants qu'un plan d'entreprise efficace doit comporter ces éléments :

- **Description de l'entreprise** (explication de ce que sera l'entreprise et de ce qu'elle fera pour les clients).
- **Analyse de marché** (étude de la concurrence dans le secteur).
- **Stratégie de marketing et de vente** (un plan sur la manière de vendre les services ou les produits de l'entreprise et de convaincre les gens de les acheter).
- **Les besoins de financement** (une estimation de la somme d'argent nécessaire à la réussite de l'entreprise).
- **les projections financières** (une estimation de la somme d'argent que l'entreprise sera en mesure de gagner).

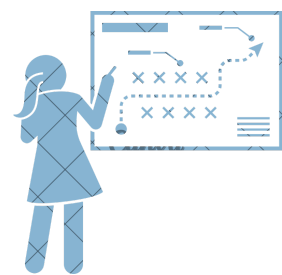
3. Distribuez le document "Élaborez votre plan d'affaires" afin de fournir aux participants un guide structuré pour l'activité.

4. Incitez les participants à se mettre dans la peau d'un entrepreneur en choisissant individuellement une entreprise qu'ils admirent sincèrement.

- Qu'il s'agisse d'un studio de cinéma renommé, d'une grande marque de vêtements ou d'une société de jeux vidéo de pointe, permettez à chaque participant de faire son propre choix afin de garantir la diversité des opinions.

5. Maintenant que vous avez choisi une entreprise que vous admirez, utilisez cet organisateur (document "Faites votre plan d'affaires") pour créer un plan d'affaires comme si vous le lanciez vous-même.

- Plus vous fournirez de détails, plus votre plan sera efficace - et plus votre entreprise sera prospère !



Les parties à remplir dans le document sont les suivantes :

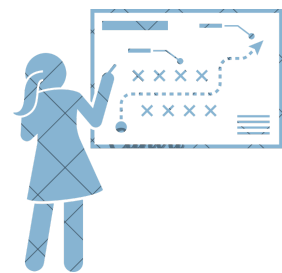
- **DESCRIPTION ET RÉSUMÉ DE L'ACTIVITÉ** - Quel produit ou service cette entreprise va-t-elle fournir ? Comment le fera-t-elle ? À quel besoin répondra-t-elle ?
- **ANALYSE DU MARCHÉ** - Quels sont les autres entreprises et produits avec lesquels cette entreprise sera en concurrence ? Quelles sont les forces et les faiblesses de ces concurrents ? Quel avantage votre entreprise aura-t-elle sur ses concurrents ?
- **STRATÉGIE DE MARKETING** - Comment votre entreprise va-t-elle vendre ses produits ou services ? Comment convaincra-t-elle les consommateurs de les acheter ?
- **FINANCEMENT** - Combien d'argent faudra-t-il pour créer votre entreprise ? À quoi servira cet argent ?
- **PROJECTIONS FINANCIÈRES** - Comment votre entreprise va-t-elle gagner de l'argent ?

6. Si la dynamique du groupe est collaborative, vous pouvez certainement les faire travailler en petits groupes, en encourageant le brainstorming collectif et l'échange d'idées innovantes. Si les participants choisissent la même entreprise connue, encouragez-les à célébrer l'individualité de chaque idée d'entreprise.

- Cela peut susciter des débats intéressants, chaque groupe apportant un point de vue unique sur la manière dont il envisage de créer et de développer l'entreprise choisie à partir de zéro. Cette diversité enrichira l'exercice, permettant aux participants d'examiner de nombreuses facettes de la planification d'une entreprise et de tirer des enseignements de chacune d'entre elles.

7. Une fois que les participants ont choisi les entreprises qu'ils admirent et formulé des plans d'affaires, un espace est prévu pour les présentations individuelles et collectives.

- Chaque participant ou groupe peut présenter sa vision de la création d'une entreprise à partir de zéro, en mettant l'accent sur des éléments clés tels que la description de l'entreprise, l'analyse du marché et les projections financières.



8. Discussion de groupe et retour d'information : Après les présentations, animez une discussion de groupe au cours de laquelle les participants peuvent partager leurs idées, poser des questions et fournir un retour d'information constructif à leurs pairs.



Conseils pour les animateurs

- Lorsque vous distribuez le document "Élaborez votre plan d'entreprise", assurez-vous que les participants comprennent l'objectif de chaque section et la manière dont elle contribue au plan d'entreprise global. Encouragez les participants à remplir chaque section du document de manière exhaustive, ce qui leur permettra de mieux comprendre le processus de planification d'entreprise.



Débriefing et réflexion

- Quelles sont les bases d'un plan d'affaires avec des exemples ?
- En quoi cette exposition aux concepts de planification d'entreprise a-t-elle modifié votre perception de l'entrepreneuriat ?
- Pensez-vous que l'activité et les plans d'entreprise élaborés peuvent être appliqués à la réalité ?
- Comment l'activité a-t-elle mis à l'épreuve votre esprit critique dans le contexte de la planification d'entreprise ?
- Quel aspect du processus de planification vous a semblé le plus difficile ou a nécessité une exploration supplémentaire ?
- Quelles seront vos prochaines étapes concernant le plan d'entreprise ?



Variations

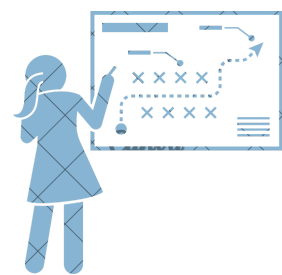
- Invitez les élèves à concevoir un nouveau logo, un slogan ou une déclaration de mission pour leur entreprise. Insistez sur l'importance de ces éléments pour le marketing



Références

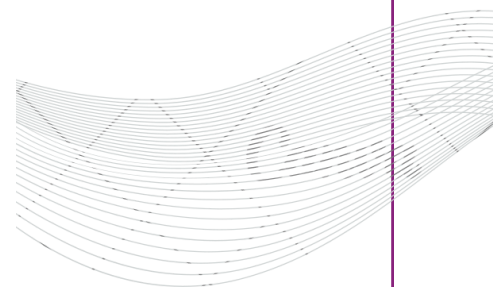
L'activité est adaptée de :

https://www.scholastic.com/sharktank/pdfs/Shark_Tank_Teaching_Guide.pdf



NOM _____

FAITES VOTRE BUSINESS PLAN



Maintenant que vous avez choisi une entreprise que vous admirez, utilisez cet organisateur pour créer un plan d'affaires comme si vous le lanciez vous-même. Plus vous serez précis, meilleur sera votre plan - et plus votre entreprise sera prospère !

Nom de l'entreprise _____

DESCRIPTION ET RÉSUMÉ DE L'ENTREPRISE

Quel produit ou service cette entreprise fournira-t-elle ? Comment le fera-t-elle ? À quel besoin répondra-t-elle ?

ANALYSE DU MARCHÉ

Quels sont les autres entreprises et produits avec lesquels cette entreprise sera en concurrence ? Quelles sont les forces et les faiblesses de ces concurrents ? Quel avantage votre entreprise aura-t-elle sur ses concurrents ?

STRATÉGIE DE MARCHÉ

Comment votre entreprise va-t-elle vendre ses produits ou services ? Comment convaincras-t-elle les consommateurs de les payer ?

FINANCEMENT

Combien d'argent faudra-t-il pour créer votre entreprise ? À quoi servira cet argent ?

PROJECTIONS FINANCIÈRES

Comment la société de gestion de l'argent va-t-elle gagner de l'argent ?



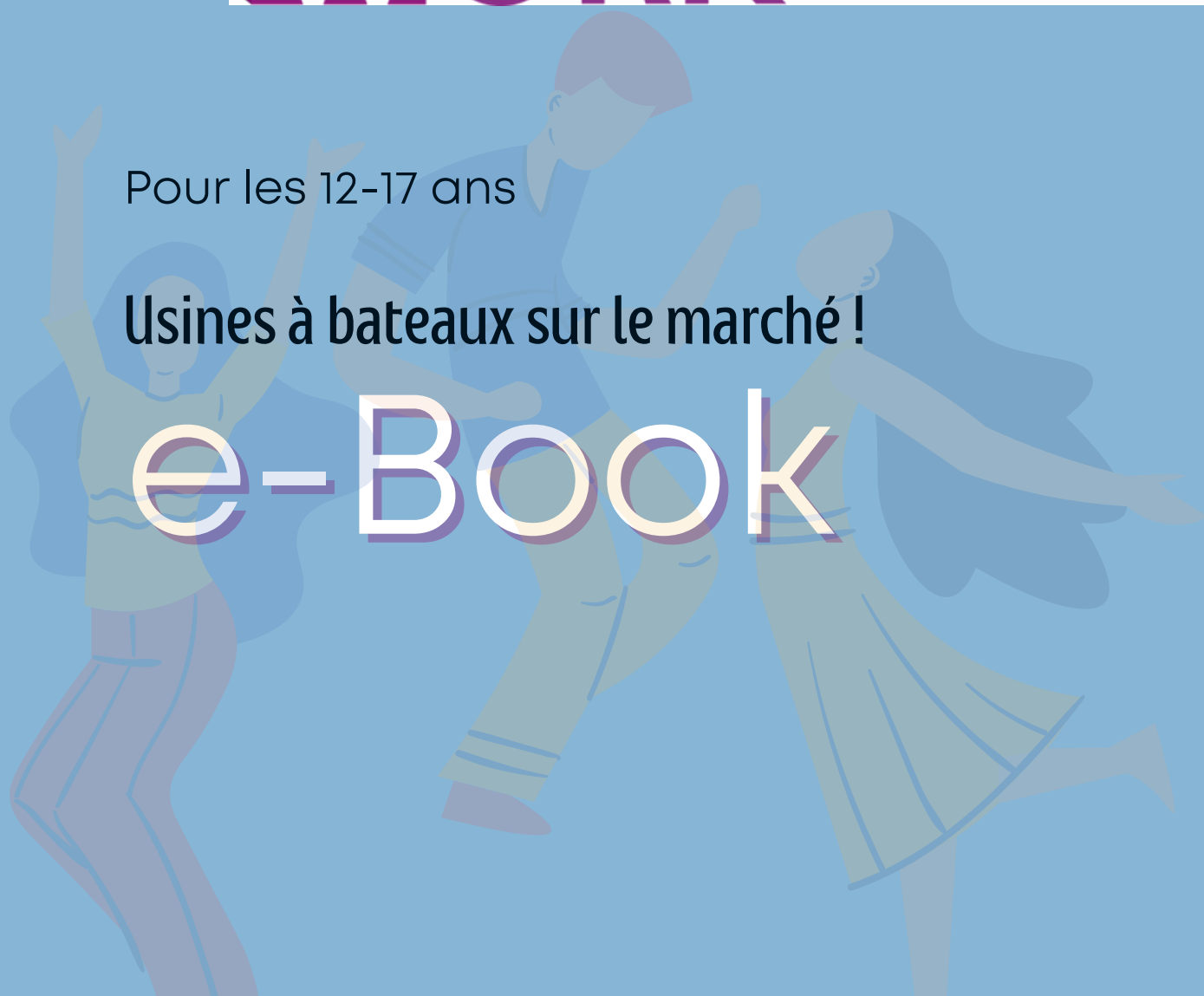
Cliquez ici pour
regarder la vidéo

THE DIDACTIC MINE of YOUTH WORK

Pour les 12-17 ans

Usines à bateaux sur le marché !

e-Book



Usines à bateaux sur le marché !



Aperçu

Cette activité porte sur un investissement réalisé par un business angel et des usines qui construisent des bateaux et les vendent sur le marché. L'activité explique les concepts de demande et d'offre et montre comment la production et les ventes peuvent être influencées par la concurrence, les exigences et les fluctuations du marché. Elle explique également comment vous pouvez faire évoluer le marché en votre faveur lorsque vous savez comment optimiser les coûts, la production, le marketing et les ventes.

C'est pourquoi l'activité "Des usines à bateaux sur le marché" est l'occasion d'intégrer le concept de recyclage et de développement durable dans la simulation d'entreprise. En utilisant du papier recyclé (déjà utilisé) pour la construction de bateaux, l'activité souligne l'importance des pratiques respectueuses de l'environnement dans les opérations commerciales. En outre, l'activité s'aligne sur les objectifs de développement durable (ODD) relatifs à la consommation responsable, à l'innovation industrielle et à la durabilité environnementale.



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre et reconnaître l'interconnexion de la production, des ventes et du marché tout en tenant compte des principes de durabilité, de consommation responsable et d'innovation industrielle.
- Appliquer des concepts économiques tels que l'offre et la demande dans un marché simulé, en mettant l'accent sur les pratiques durables en matière d'environnement.
- Développer des compétences créatives en matière de résolution de problèmes et une capacité d'adaptation à l'évolution du marché, en intégrant la durabilité comme principe fondamental dans la prise de décisions commerciales.





Âge

12 à 14 ans.



Temps

60 minutes.



Taille du groupe

5 à 30 limiter la taille du groupe pour ne pas gaspiller trop de papier même s'il s'agit de papier de rechange déjà utilisé.



Matériaux

- Rassemblez de nombreux papiers recyclés A4 (déjà utilisés) (de 50 à 100 papiers, en fonction de la taille du groupe), vous pouvez même utiliser de vieux magazines si le format le permet.
- Crayons de couleur.
- Des billets de couleur, qui serviront de monnaie factice. Ils peuvent être fabriqués avec du papier déjà utilisé.
- Polycopié "Comment plier un bateau avec du papier, étape par étape".





Préparation

- Être préparé aux concepts de business angels, d'investissement, de demande et d'offre, ainsi qu'aux principes de durabilité et de consommation responsable.



Description

Étape 1 : Introduction

1. Expliquez que, parfois, les compétences et l'expérience que nous avons acquises dans le cadre de nos passe-temps et de nos activités nous permettent de prétendre à certains emplois. Commencez par répartir les participants en groupes de quatre ou cinq, chacun représentant une usine de fabrication de bateaux.
2. Remettez à chaque groupe le document "Comment plier un bateau avec des instructions en papier".
3. Distribuez 10 feuilles A4 (recyclées) et des crayons de couleur à chaque groupe, en précisant que ces ressources représentent un investissement de la part d'un business angel pour la construction de bateaux et la préparation d'un salon nautique.
4. Préparez le terrain en expliquant que cette activité intègre les concepts de l'offre et de la demande, en soulignant l'influence de la concurrence, des exigences du marché et des fluctuations sur la production et les ventes. Soulignez l'importance d'intégrer les principes de durabilité, de consommation responsable et d'innovation industrielle dans les opérations commerciales.
5. Expliquez donc aux participants qu'ils n'ont pas à payer pour ces ressources car il s'agit d'un investissement réalisé par un business angel qui leur demande d'utiliser des feuilles de papier et des crayons de couleur pour construire des bateaux et préparer l'usine pour la prochaine foire nautique, où ils devront vendre leurs bateaux. Ils n'ont que 8 minutes pour construire des bateaux durables et des bateaux et se préparer à les vendre à la foire. Les bateaux doivent avoir un prix. Ne donnez aucune instruction sur la façon dont les bateaux doivent être construits, ni sur leur nombre ou leur prix.



Étape 2 : Première foire

1. Demandez aux groupes de construire des bateaux sans directives spécifiques sur la conception, la quantité ou le prix dans un délai de 8 minutes.
2. Jouer le rôle de business angel pendant la foire, en achetant tous les bateaux sans négociation. Fournir de l'argent fictif aux groupes en fonction de leurs demandes.
3. Informez les groupes que pour continuer à construire des bateaux, ils doivent acheter du papier et des crayons, en fixant le prix de chacun. Prévoyez 8 minutes pour la prise de décision.

Étape 3 : Deuxième foire

1. Reprendre le rôle de l'investisseur en entreprise, en exprimant des contraintes financières dues à une crise.
2. N'achetez que trois bateaux (les moins chers) et ne vous approvisionnez pas auprès de chaque usine ! Les groupes qui ont encore de l'argent peuvent choisir d'acheter plus de ressources (du papier ou des stylos).
3. Vous leur annoncez la bonne nouvelle : un nouvel investisseur arrive sur le marché et s'intéresse aux bateaux, mais il a une technique/un programme précis que les usines doivent suivre pour construire les bateaux. Vous fournissez à chaque groupe le schéma de construction du bateau et de préparation de la foire.
4. Fournissez à chaque groupe le schéma et allouez 10 minutes pour la préparation des nouveaux bateaux ou le remodelage des anciens.



Étape 4 : Troisième foire

1. Agir en tant qu'investisseur lors de la troisième foire, en n'achetant que des bateaux répondant à des normes de qualité, de durabilité environnementale et de consommation responsable.
2. Terminez le jeu en expliquant les concepts de l'offre et de la demande, en illustrant comment la production et les ventes sont influencées par la dynamique du marché.
3. Souligner l'importance de l'optimisation des coûts, de la production, du marketing et des ventes pour réussir sur un marché concurrentiel, en s'alignant sur les principes de durabilité et les pratiques commerciales responsables.



Conseils pour les animateurs

- À la fin de l'activité, expliquez clairement le lien entre les règles de l'offre et de la demande expérimentées dans le jeu et l'importance réelle de la durabilité dans les opérations commerciales. Soulignez le rôle du recyclage dans la promotion de la consommation responsable et son influence positive sur la dynamique du marché.





Débriefing et réflexion

- Qu'est-ce qu'une réflexion sur une activité ?
- Qu'avez-vous personnellement appris au cours de cette session ?
- Maintenant que vous savez comment vos clients peuvent réagir à vos produits, que ferez-vous différemment ? (Par exemple, dans la première phase, lorsque la demande sur le marché est élevée, il peut être intéressant de fixer des prix plus élevés et de produire davantage).
- Comment la demande du marché et les préférences des clients pourraient être influencées par des pratiques écologiques. Étudier l'impact positif potentiel sur les ventes et la fidélité des clients (ODD 8 - Travail décent et croissance économique).
- Comment le choix d'utiliser des matériaux recyclés a-t-il influencé les performances de votre usine de bateaux sur le marché ?
- Compte tenu des phases de forte demande, avez-vous observé une corrélation entre la mise en place de pratiques respectueuses de l'environnement et les préférences des clients ?
- En réfléchissant à l'impact environnemental de votre usine de fabrication de bateaux, quels changements apporteriez-vous à votre production future pour l'aligner sur les objectifs de durabilité ?
- De quelle manière votre future entreprise potentielle peut-elle intégrer des pratiques durables et comment cela pourrait-il influencer la perception et la demande des clients ?



Variations

- Envisagez de choisir un autre objet qui peut être construit à partir de matériaux recyclés, en veillant à ce qu'il soit conforme aux objectifs de durabilité et qu'il offre un équilibre entre la complexité et la faisabilité.



Références

- <https://yourkite.org/toolkit/launch-your-boats/>



HANDOUT

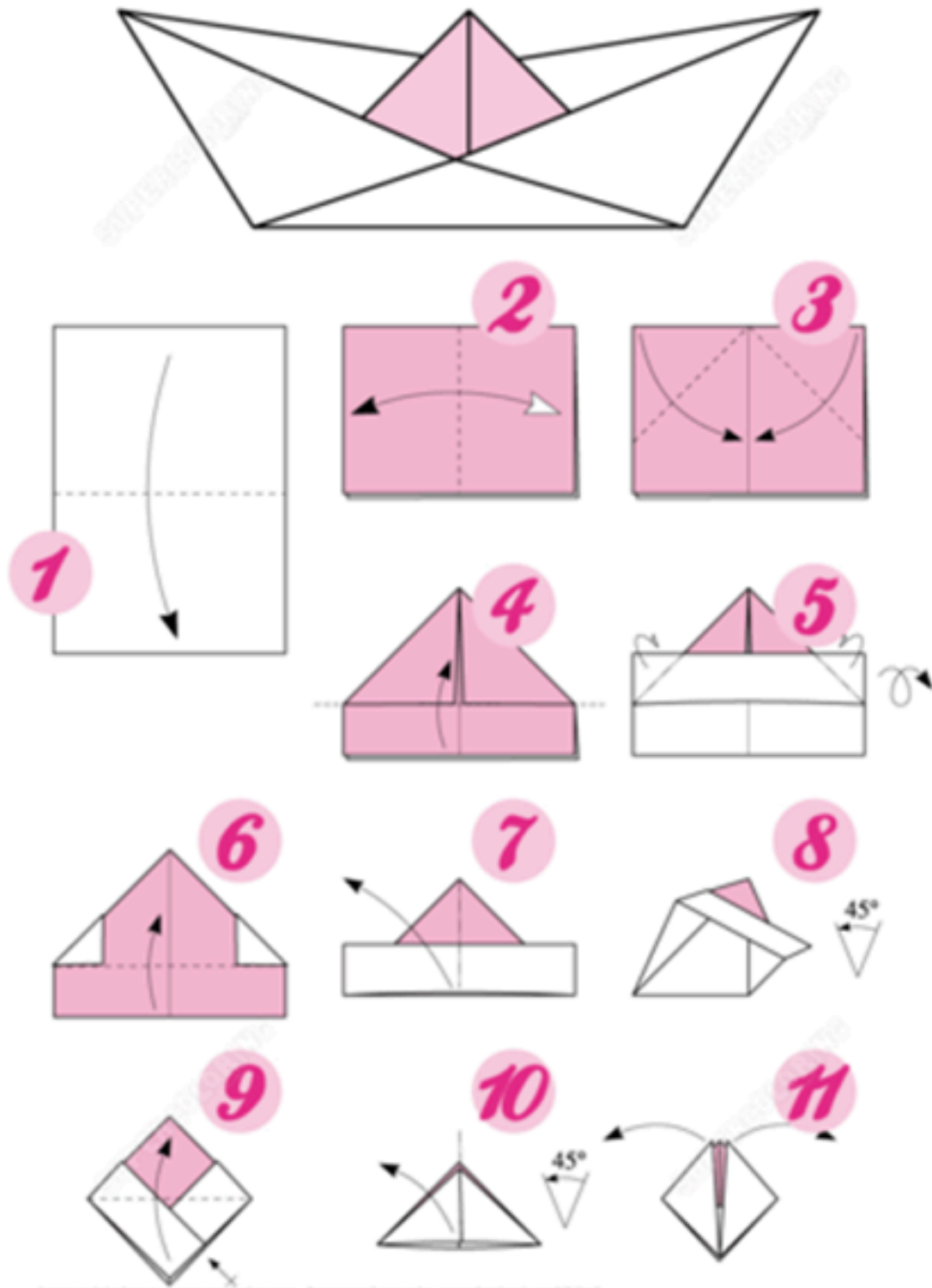


Image printed on www.superdrawing.com - for personal use only - reproduction is prohibited

