**Lignes directrices pour formateurs (formation présentielle)**

**MODULE 4 : L’entreprenariat**

**DESCRIPTIF DU MODULE**

# OBJECTIFS D’APPRENTISSAGE

Les travailleurs sociaux auprès des jeunes acquièrent des connaissances rudimentaires sur l’entreprenariat, et seront en mesure de répondre à des questions générales telles que :

* Qu’est-ce qu’un entrepreneur ?
* Qu’est-ce qu’un business plan ?
* Quels sont les critères pour être entrepreneur ?

Les travailleurs sociaux auprès des jeunes connaitront les différentes étapes de création d’une entreprise

## Au cours de ce module, les travailleurs sociaux auprès des jeunes en apprendront plus sur :

* Le marketing personnel
* Le réseautage
* L’entreprenariat social
* Les règles financières pour obtenir un prêt
* L’innovation
* Les business models et les business plans

**Introduction**

## Qu’allez-vous apprendre de cette formation ?

Vous serez prêts à travailler avec les jeunes qui s’apprêtent à quitter la protection de l’Enfance sur l’entreprenariat

## Objectifs principaux

* Comprendre les principaux éléments constitutifs d’un business Plan
* Définir des pistes de travail possibles avec les jeunes qui s’apprêtent à quitter la protection de l’Enfance
* Préparer un business Plan
* Discuter de différentes études de cas
* Trouver le modèle fondateur
* Évaluer et s’auto-évaluer

#### Méthodes

Au cours de la session de formation présentielle, les travailleurs sociaux auprès des jeunes prennent également part à des activités, jeux et remue-méninges afin de vraiment réfléchir et de vraiment faire l’expérience certaines étapes du processus d’entreprenariat. Ces exercices ont été sélectionnés afin de venir en renfort des documents présentés dans le cadre de l’e-learning et de la formation présentielle et d’approfondir leur compréhension des différents sujets

#### Jeu d’introduction : LE PONT (15 MINUTES) MATÉRIEL UTILISÉ

Nod-A “Makestorming” (Design Thinking Game disponible en France) : https://makestorming.com/

**Matériel nécessaire**

* Plusieurs feuilles de papier à imprimante
* Du scotch, des ciseaux, des bâtons de colle
* Des chaises (une par équipe)
* Un stylo

### Consignes :

* Créez des équipes de 3 ou 4 personnes. Voici ce qu’ils doivent faire : ils doivent créer un pont de papier pour relier les deux chaises situées à 1 mètre l’une de l’autre. Pour relever ce défi, chaque équipe ne dispose que d’une feuille de papier, une paire de ciseaux et d’un bâton de colle. Votre pont sera mis à l’épreuve et devra supporter le poids d’un stylo.
* Vous disposez de 5 minutes pour réfléchir individuellement aux solutions possibles pour relier les deux chaises au moyen d’un pont. ATTENTION : à ce stade, aucune discussion n’est autorisée
* Faîtes part de vos idées à votre groupe et commencez à faire des tests en utilisant différentes possibilités avec votre équipe afin de trouver la meilleure solution.
* La première équipe qui parvient à construire un pont capable de support le poids d’un stylo a gagné ! (max 10 minutes)

#### Note pour le / la formateur / trice:

Pendant que les groupes travaillent à la construction de leur pont, prêtez attention aux différentes personnalités présentes dans le groupe : les meneurs, les penseurs, les faiseurs, qui suit les méthodes, qui se lance directement à faire des prototypes… ce que vous observez pourra faire l’objet de commentaires intéressant lors du debrief. Vous pouvez également encourager l’équipe à essayer plusieurs prototypes, différentes méthodes : ils doivent expérimenter.

### Debrief

Discutez de la signification de cet exercice avec les participants, par exemple, vous pouvez leur poser des questions telles que :

* Pourquoi avons-nous commencé par cet exercice ?
* Quels enseignements avez-vous tire de cet exercice ?
* Comment s’insère-t-il dans le thème de l’entreprenariat ?

Discutez avec les participants et expliquer leur qu’être entrepreneur est un sport d’équipe ! Créer une entreprise requiert non seulement de travailler avec les autres mais également d’innover avec les autres. Être créatif, réfléchir vite, travailler en équipe, communiquer (autant d’éléments utilisés dans ce jeu) sont essentiels à la création d’une entreprise durable. Un entrepreneur doit également être en mesure d’identifier différents talents et personnalités au sein de leur réseau qui sont complémentaires entre eux et bénéfiques à une startup. Et le plus important est sûrement que les entrepreneurs échouent (un pont qui ne tient pas par exemple) et être en mesure d’analyser leurs erreurs et apprendre de ces erreurs.

**Qu’est-ce qu’un entrepreneur ?**

#### Les caractéristiques d’un entrepreneur :

Regarder cette courte vidéo d’introduction sur les caractéristiques d’un entrepreneur.

# REMUE-MÉNINGES : UN ENTREPRENEUR C’EST… (5-10 MIN)

### Objectifs

Pour s’assurer que les participants ont retenu les informations contenues dans la section d’introduction. Ils devront comprendre et être en mesure de décrire les rudiments de ce qu’est l’entreprenariat et de ce qu’il faut pour être un bon entrepreneur afin de couvrir le reste des sujets de la formation avec succès.

### Matériel nécessaire

* Un tableau blanc ou un paperboard

### Consignes

Après avoir présenté les diapositives sur ce qu’est un entrepreneur, c’est maintenant au tour des participants de créer leur propre définition à partir de ce que vous leur avez enseigné.

Demandez aux participants :

* Qu’est-ce qu’un entrepreneur ?
* De quoi avez-vous besoin pour être un bon entrepreneur ?

Les participants peuvent répondre en faisant des phrases entières ou simplement avec des mots clés. Pendant qu’ils partagent leurs résultats, le formateur écrit les mots clés sur un tableau ou un paperboard. Le formateur peut ensuite confirmer si les participants sont sur la bonne voie : s’ils ont entièrement compris les concepts de base présentés en introduction et les définitions et qu’ils sont en mesure de les formuler avec leurs propres mots. Le formateur peut également identifier les concepts qui doivent faire l’objet d’une clarification et / d’une explication approfondie.

**Créer un business model et un business plan**

L’objectif de cette section est de présenter les concepts de business model et de business plan qui sont le socle d’une startup, une fois que l’on a l’idée d’une startup. En plus d’acquérir des connaissances générales sur ces outils, les participants découvriront quels sont les principaux éléments constitutifs de ces documents et ils commenceront à expérimenter la création de ces outils fondamentaux pour l’entreprenariat.

Ces étapes sont cruciales et nécessaire pour lancer une startup.

#### EXERCICE EN GROUPE : CRÉEZ VOTRE BUSINESS MODEL (30 MIN)

Après avoir présenté le tableau du business model, les éléments constitutifs d’un business model et l’exemple du business model d’AirBNB, les participants devront maintenant reconstruire le business model d’une entreprise que les participants connaissent bien. Utiliser une entreprise existante, qu’ils connaissent rend l’exercice plus facile dans le temps imparti que de partir d’une idée d’une toute nouvelle entreprise. Dans une vraie situation de création d’entreprise, créer et finaliser un business plan peut prendre des jours ou des mois. Ce document devient ensuite la base du business plan et le socle de l’entreprise.

#### MATÉRIEL UTILISÉ

**Sites internet**

<https://www.alexandercowan.com/business-model-canvas-templates/> <https://www.innovationtactics.com/business-model-canvas-airbnb/> [https://medium.com/@sarathkumar\_66483/nine-components-of-business-model-canvas-cc67607ccb53](https://medium.com/%40sarathkumar_66483/nine-components-of-business-model-canvas-cc67607ccb53)

### Matériel nécessaire

**-** les tableaux de business model imprimés en plusieurs exemplaires (document vierge au format PowerPoint) au format A3

### Consignes

En fonction de la taille du groupe, les participants peuvent former des groupes de deux ou des petits groupes. Chaque groupe disposera de 25 minutes afin de remplir le tableau de business model. Toutes les sections doivent être remplies avec au minimum quelques notes. Il sera peut-être plus intéressant que tous les groupes travaillent sur le business model de la même entreprise, cela permettra de laisser place à des comparaisons et des débats lors du debrief. À titre d’exemple, si deux groupes différents ont identifié une proposition de valeur différente, les groupes peuvent défendre leurs différents points de vue.

Si nécessaire, le formateur peut revenir rapidement sur les diapositives afin d’expliquer les 9 éléments constitutifs d’un business model, mais comme le formateur aura déjà présenté cette section, les participants devront avoir retenu les principaux éléments de chaque section :

1. – Les segments de clients : qui sont vos clients ?
2. – Votre offre (proposition de valeur) : votre offre est-elle innovante ? Plus efficace ? Quelles sont les valeurs de votre entreprise ? À quels problèmes apportez-vous des solutions ?
3. – Les canaux de distribution : comment atteindre vos clients ?
4. – La relation client
5. – Les sources de revenu
6. – Les ressources clés : humaines, financières, technologiques….
7. – Les activités clés : qu’allez-vous faire ?
8. – Les partenaires clés : avec qui allez-vous travailler ?
9. – Les coûts de structure : quels coûts pour exercer votre activité ?

### Debrief

Après le travail en petit groups pour créer leur business model, rassemblez-les tous ensemble. Chaque groupe a 2 minutes pour présenter chaque section sur laquelle il a travaillé. 10 min

Ex : Commencez avec les segments de clients : le groupe 1 fait sa présentation, puis groupe 2, 3… Ensuite, proposition de …. Cela permettra au groupe de discuter des points communs et différences dans la manière dont ils ont rempli le tableau de business model.

Pour conclure l’activité, les participants peuvent répondre aux questions suivantes (5) :

* À quelles difficultés ont-ils dû faire face ?
* Les sujets qui n’étaient peut-être pas clairs ?
* Qu’avez-vous appris grâce à cet exercice ?
* Le tableau de business model peut-il être utile pour aider les jeunes qui souhaitent montrer leur entreprise. Seriez-vous à l’aise pour les aider à remplir ce type de documents ?

**EXERCICE En GROUPE : Comment aider les jeunes pris en charge par la protection de l’Enfance à créer (10 MIN)**

**MATÉRIEL UTILISÉ**

#### Sites internet :

https://[www.princes-trust.org.uk/Document\_Business-Plan\_Business-Plan-Template-.doc](http://www.princes-trust.org.uk/Document_Business-Plan_Business-Plan-Template-.doc)

### Consignes

Maintenant que les participants comprennent les bases d’un business plan et ce à quoi il sert, ils regarderont une vidéo qui les aidera à se souvenir de l’importance du business plan et les principaux éléments constitutifs d’un tel document.

En petits groupes de 2 ou 3 participants, ils réfléchiront ensuite aux questions suivantes :

* Pourquoi a-t-on besoin d’un business plan et quelle est son utilité ?
* Comment pouvez-vous aider les jeunes pris en charge par la protection de l’Enfance à créer un business plan ?
* Qui pourriez-vous ou les jeunes prise en charge par la protection de l’Enfance contacter pour les aider avec leur business plan dans leur région ?

- ….

L’objectif de cette activité est de discuter du business plan avec leurs propres mots, ce qui leur permettra de plus facilement expliquer ce document complexe aux jeunes pris en charge par la protection de l’Enfance. Ils peuvent commencer par discuter avec d’autres professionnels sur la manière dont ils peuvent aider les jeunes à créer un business plan (ex : leur donner un template, organiser une réunion sur le sujet, les mettre en contact avec un entrepreneur local…) Il est important qu’ils aient une compréhension sommaire de ce qu’est un business plan et pourquoi il est important d’en créer un mais ils ont éventuellement besoin d’autres partenaires et d’entrepreneurs locaux pour aider les jeunes pris en charge par la protection de l’Enfance pour les aider directement à monter une entreprise.

À la fin de la session de remue-méninges, vous pouvez leur montrer un exemple susceptible de les aider, eux et les jeunes pris en charge par la protection de l’Enfance à travailler sur cet exercice :

<https://www.princes-trust.org.uk/Document_Business-Plan_Business-Plan-Template-.doc>

### Debrief

* Les sujets qui n’étaient pas tout à fait clairs ?
* Qu’avez-vous retenu de cet exercice ?
* Le template de business plan peut-il vous être utile pour aider les jeunes qui souhaitent créer une entreprise ? Seriez-vous à l’aise pour les aider à remplir ce type de documents ?

**Les financements dans l’entreprenariat**

**Remue-méninges : Les critères décisifs de financement**… **(5-10 MIN)**

### Consignes

Avant de chercher des financements, et afin de chercher le bon type de financement auprès des bons interlocuteurs, réfléchissez à ce qui est important et possible pour vous :

Par exemple :

* + La paperasse (l’option que vous envisagez requiert elle beaucoup de travail administratif ?)
  + L’expérience (Quelle est votre expérience ? De quelle expérience avez-vous besoin ?)
  + L’évolutivité (À quel point ce financement vous aidera-t-il ? Vous permettra-t-il de faire évoluer votre activité ?)
  + Les compétences numériques (Quelles compétences numériques sont nécessaires ? Quelles sont vos compétences numériques ?)
  + Les ressources financières (de quelles ressources avez-vous besoin ? De quelles ressources financières disposez-vous déjà ?)

Demandez à chaque participant de rédiger une liste individuelle de leurs propres critères (et l’ordre de priorité) et puis d’en discuter avec un partenaire parmi le groupe de formation. Ils doivent réfléchir aux questions qu’ils doivent poser ou auxquelles ils doivent avoir les réponses avant de commencer à chercher des financements. Par exemple, est-il plus important pour vous d’avancer rapidement ? D’avoir la sécurité à long terme ? Ces questions les aideront à identifier leurs critères.

**Développer et entretenir un réseau solide**

#### EXERCICE EN GROUPE : CONNAISSEZ VOTRE RÉSEAU (20MIN)

**MATÉRIEL UTILISÉ**

Nod-A “Makestorming” (Design Thinking Game disponible en France) : https://makestorming.com/

### Matériel nécessaire

* Un tableau blanc ou un paperboard
* Des feuilles de papier pour chaque groupe

### Consignes

Partie 1 : avec le groupe entier (10 min)

Dessinez un cercle dans un cercle sur le tableau ou le paperboard (exemple sur la diapositive 33). La startup et l’entrepreneur sont situés dans le cercle intérieur. L’objectif de la première partie de l’exercice est d’identifier quels acteurs sont potentiellement dans le réseau / écosystème de la startup.

Tous ensemble, les participants doivent réfléchir aux types d’acteurs autour du projet et s’ils ont un impact direct ou indirect sur la startup (ou s’ils sont impactés directement ou indirectement par la startup). Le formateur remplira les cercles en fonction de leurs idées. Par exemple, dans le cercle interne, vous pouvez avoir l’incubateur qui peut aider à mettre sur pied la startup ou bien les clients, d’autres entrepreneurs… dans le cercle externe, on peut trouver les grandes entreprises dans le même secteur que la startup, ils doivent être en mesure à identifier certains types de personnes susceptibles de faire partie de ce réseau, grâce à l’introduction faite pour cette section sujet.

Une fois que vous avez renseigné certains acteurs potentiels dans votre réseau

Partie 2 : en petits groupes de 2 ou 3 (10 min)

Chaque groupe doit travailler à la définition d’un « profil » pour un ou plusieurs acteurs identifies (en fonction de la taille du groupe et des résultats de la partie 1). Sur une feuille de papier, pour chaque acteur, ils doivent répondre aux questions suivantes :

* Qui ? (Ex : d’autres entrepreneurs, l’équipe d’un incubateur, les amis et la famille
* Pourquoi font-ils partie de votre réseau ? Pourquoi les solliciter ? (Ex : pour du financement, pour leurs contacts, pour des informations…)
* Quel impact ont-ils sur votre startup ? (Ex : augmenter la base de clients, la communication de votre entreprise...)
* Que pourriez-vous faire ensemble ? (Ex : un contrat pour acheter des produits auprès de fournisseurs, des partenariats…)

Chaque groupe dispose de 10 minutes pour répondre à ces questions et coucher ses réponses sur papier.

### Debrief

Chaque groupe a 2 minutes pour faire part de son travail aux autres groups.

Puis, les participants discuteront en s’appuyant sur les questions suivantes :

* Quels sont les difficultés auxquelles ils ont été confrontés
* Quels sujets n’étaient pas tout à fait clairs ?
* Qu’avez-vous retenu de cet exercice ?

**EXERCICE En GROUPE : LA PREMIÈRE IMPRESSION (10 MIN)**

### Matériel Nécessaire

* Des ordinateurs ou des smartphones avec accès à internet

### Consignes

Demandez au groupe de travailler par deux. Chaque participant doit faire une recherche Google du nom de leur camarade (pendant 3 min). Ils doivent chercher autant d’informations que possible, prendre des notes et puis échanger sur l’impression et l’image qu’il ou elle ferait à un nouveau partenaire commercial.

### Debrief

Commencez une discussion ouverte avec le groupe en vous appuyant sur les questions suivantes :

* Pourquoi la première impression est-elle importante pour vous lorsque vous rencontrez un partenaire commercial pour la première fois ?
* Sur quels critères et informations avez-vous axé votre recherché ?
* Avez-vous été surprise par l’image et le feedback dont vous a fait part votre partenaire ?

#### EXERCICE EN GROUPE : L’argumentaire éclair (20 MIN)

#### MATÉRIEL UTILISÉ

<https://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm>

### Consignes

Les participants doivent former des petits groupes (3-4 personnes).

Imaginez que vous disposez de 30 secondes pour intéresser un investisseur potentiel à votre start-up. Étant donné que les participants à la formation n’ont pas forcément d’idée de startup, ils feront un argumentaire éclair sur eux-mêmes. Beaucoup de partenaires et investisseurs dans des startups prennent également en compte l’entrepreneur derrière le projet : qui ils sont et la manière dont ils se présentent !

Chaque participant doit préparer un discours de 30 secondes (10min) individuellement.

Puis, les participants se présenteront, dérouleront leur argumentaire, l’un après l’autre devant les autres participants (5-10min). Pendant que les autres participants déroulent leur argumentaire, ceux qui écoutent peuvent prendre en note leurs commentaires sur des post-it ou sur une feuille de papier. Après chaque argumentaire, allouez une à deux minutes pour commenter la présentation : qu’est-ce qui a marché ? Qu’est-ce qui pourrait être amélioré ? Encouragez-les et émettez des critiques constructives.

### Debrief

Pendant la session de remue-méninges, discutez des différentes méthodes et stratégies qui ont fonctionné ou non une fois que vous aurez entendu tous les argumentaires.

Sur la diapositive suivante, partagez quelques trucs et astuces susceptibles de les aider à élaborer un excellent argumentaire. Gardez en tête que vous devez prodiguer des conseils élémentaires et que vous devrez changer votre approche en fonction du sujet de l’argumentaire.

Les astuces que vous partagez devront être succincts tout en faisant passer des informations essentielles. Pour élaborer un bon argumentaire, suivez les étapes suivantes :

* + - Identifier votre objectif.
    - Expliquer ce que vous faites.
    - Parler de votre proposition unique de vente
    - Interagir avec une question.
    - Mettre en forme.
    - Répéter.

Essayez d’avoir sur vous une carte de visite ou un objet à donner à votre interlocuteur, cela l’aidera à se souvenir de vous et de votre message. Et enlever toute information qui ne serait pas absolument nécessaire.

**Créer un climat propice à l’innovation**

#### EXERCICE EN GROUPE : IDENTIFICATION DES BESOINS (15MIN)

**Consignes**

**Partie 1 : Profil client (5min)**

Scindez le groupe en trois groupes égaux. Chaque groupe prend des post-it de différentes couleurs et crée une liste :

Le groupe 1 note des noms de métiers (ils peuvent s’inspirer des métiers par lesquels les jeunes pris en charge par la protection de l’Enfance étaient attirés par le passé). Un métier par post-it

Le groupe 2 : note des traits de caractère qu’ils rencontrent souvent. Un trait de caractère par post-it.

Le groupe 3 : note des noms de lieux (par exemple, des noms de ville, de villages, de quartiers voisins). Un lieu par post-it.

Nota bene : Vous devez recueillir autant de post-it qu’il y a de participants à la formation (par exemple, s’il y a 8 participants, il doit y avoir 8 post-it avec des noms de métiers, 8 post-it avec des traits de caractère et 8 post-it avec des noms de lieux). Après une minute, ils doivent cesser d’écrire et retourner les post-it de façon à ce que l’on ne voit pas ce qui est écrit dessus.

Un participant après l’autre choisit au hasard un post-it par couleur, ainsi, ils créent des descriptions surprenantes et uniques d’une personne et de leur profil en fonction de leur métier, de leur trait de caractère et de l’endroit où ils se trouvent.

#### Partie 2 : remue-méninge des solutions (10min)

Chaque participant fera part aux autres de ses profils de clients. Tout le groupe procèdera ensuite à une session de remue-méninge des produits innovants et services à offrir aux types de profils crées au cours de la partie 1. Ces sessions doivent être courtes : le groupe ne disposera que de quelques minutes pour trouver des solutions pour chaque profil (en fonction du nombre de participants).

Le formateur notera ensuite les différentes idées sur le tableau ou sur le paperboard.

**À rappeler aux participants :** Soyez créatifs ! Lors d’une session de remue-méninge, il n’y a pas de mauvaise réponse. Il est important de se concentrer sur les besoins des profils crées lors de cette session. Par exemple, mettez-vous à la place de votre client. De quoi aura besoin quelqu’un qui est nettoyeur professionnel, qui est très organisé et qui vit dans une grande ville telle que Paris ?

### Debrief

Discutez en vous appuyant sur les questions suivantes :

* Pourquoi est-il important de connaître son client et des détails sur son activité professionnelle, où ils vivent, leur personnalité, leur mode de vie ?
* Comment ces informations peuvent-elles devenir une source d’inspiration au cours du processus de création d’une nouvelle startup ?