# La création d'entreprise
# Méthodologie Apprendre à Entreprendre

Mardi 25 avril 2006

ESC Martigny

# Entreprendre c'est…

- Se prendre en charge et développer ses ressources personnelles
- Favoriser et développer l'esprit d'initiative et susciter le goût du risque
- Développer des comportements spécifiques et acquérir un savoir-faire
- Encourager le travail de groupe et l'esprit d'équipe
- Favoriser l'acceptation de l'échec possible
- Valoriser la réussite
- Contribuer à la croissance et au dynamisme d'un pays, d'une région

# Apprendre à Entreprendre - Description

- Public visé entre 15 et 19 ans
- Ecole supérieure de commerce / Centre professionnel/Ecole des Métiers
- De 6 mois à 1 année scolaire
- Une approche interdisciplinaire: tous les professeurs concernés
- Entreprise réelle basée sur un produit/service
- Développement en Suisse

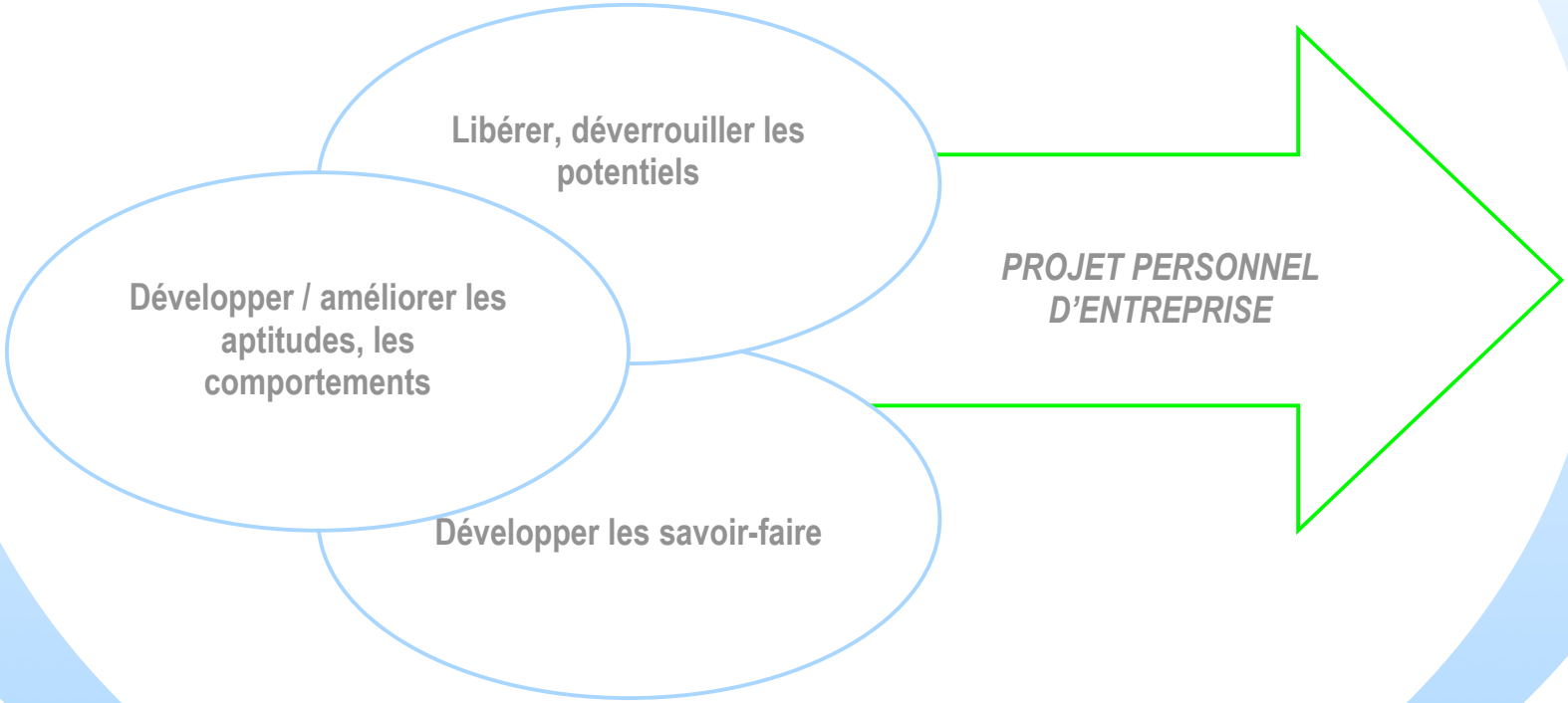
# Apprendre à Entreprendre - Les objectifs

- Eveiller la perception de la culture d'entreprise au sein de l'école
- Tisser de nouvelles passerelles entre l'école et le monde du travail
- Acquisition de savoir-faire spécifiques:
  - Business plan
  - Budgétisation
  - Etude de marché, sondages
  - Législations, propriété intellectuelle
  - Rédaction de PV
  - Création de logo, de dessin technique
  - Présentation power point
  - Etc…

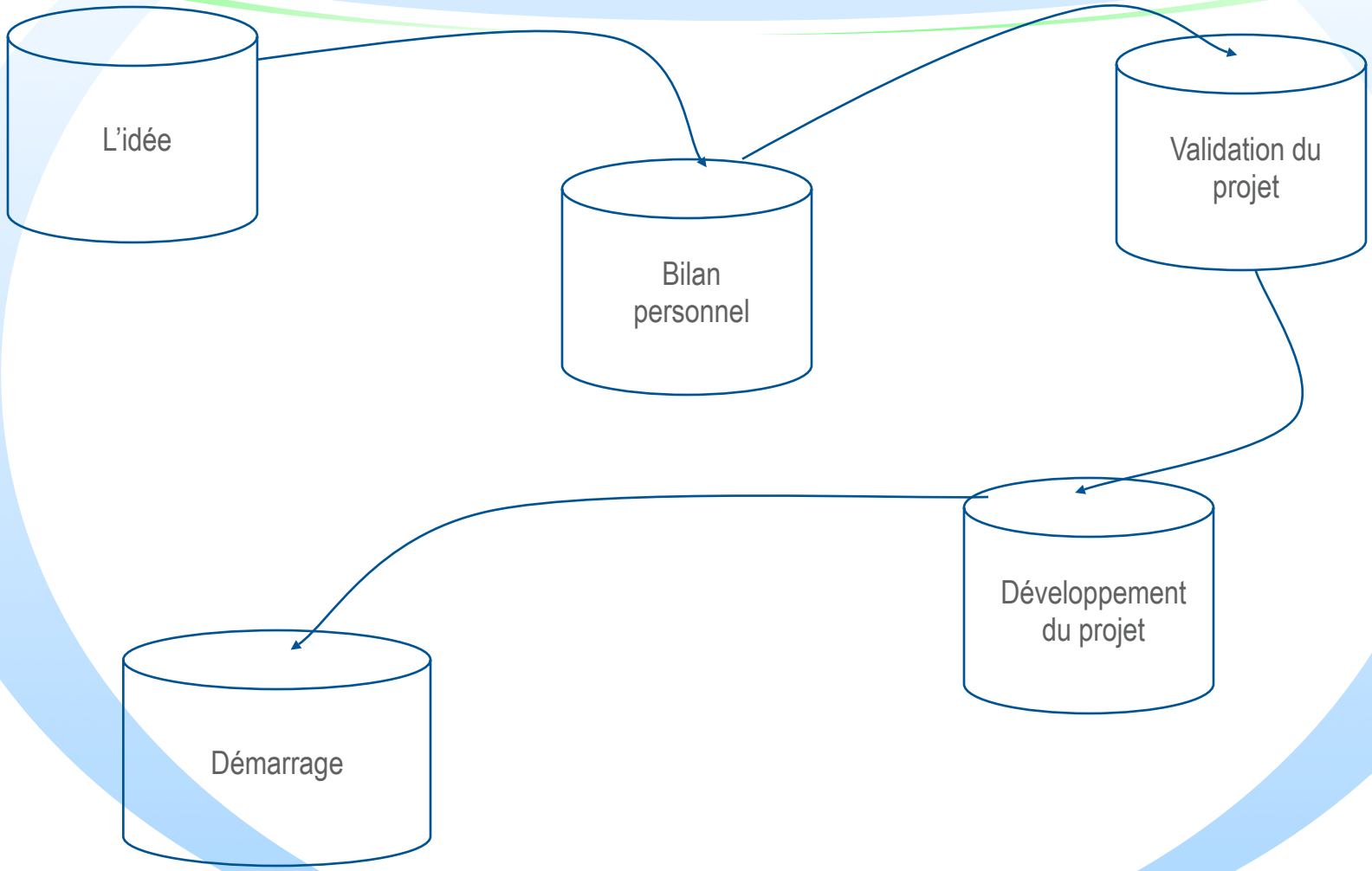
# Apprendre à Entreprendre - les objectifs

- Acquisition d'un savoir-être
  - Oser prendre des décisions et s'affirmer
  - Apprendre à accepter un échec
  - Apprendre à prendre des risques
  - Apprendre à s'engager et accepter les différents niveaux d'engagement
  - Savoir travailler en groupe
  - Présenter et défendre ses propres idées et convaincre les autres
  - Se mettre en question et s'évaluer
  - Accepter les idées des autres
  - Faire preuve de tolérance
  - Etc…

# Apprendre à Entreprendre : les objectifs



# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (1)



# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (2)

- L'idée
  - Les formes d'idée
  - Définition de l'idée
  - Un résumé en quelques lignes
  - Ses forces et ses faiblesses

*Outil utilisé:*
- guide de validation de l'idée

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (3)

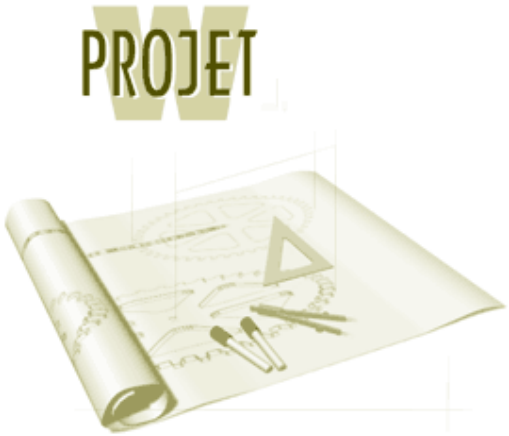
- Le bilan personnel
  - Vérification de la cohérence du projet d'entreprise avec le projet personnel:
    - Définition du projet personnel
    - Analyse des contraintes et exigences liées au projet

*Outils utilisés:*

☛ bilans de compétences

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (4)

- La validation du projet
  - Place clef dans le développement d'un projet
  - Permet de:
    - Bien connaître et comprendre son marché
    - De définir sa stratégie commerciale
    - De choisir ses premières actions commerciales
  - Questions clés:
    - Que va t-on vendre et pourquoi?
    - A qui vendre?
    - A quel besoin correspond le produit/service?
    - Comment vendre?
    - Quels sont les concurrents?
    - Quels sont les moments propices à l'achat du produit/service?
    - Ou implanter l'entreprise?
    - Comment estimer son chiffre d'affaires?




*Outils utilisés:*
- Modèle de résumé de projet
- Modèle de présentation ppt

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (5)

- Le développement du projet
  - Approfondir les éléments trouvés dans la partie « validation du projet »
  - Traduire en termes financiers, tous les éléments réunis précédemment

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (6)

- Le démarrage
  - 4 fonctions essentielles
    - Vendre
      - Concevoir et mettre en place les actions commerciales
      - Etablir le prix de vente et vérifier le prix de revient
      - Définir les outils et documents commerciaux
    - S'organiser
    - Planifier
    - gérer

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (7)

1. Introduction

Fin août

- Présentation du programme Entreprendre Ensemble:
  - son contenu
  - son programme
  - la charge de travail
  - les embûches qu'ils rencontreront
- 1ère approche sur la création d'entreprise
  - que veut dire être un entrepreneur aujourd'hui?
  - quelques réalités économiques
- 1ère discussion sur l'idée et la créativité

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (8)

2. Choix des micro-projets d'entreprise

Début septembre

•Suite sur la définition de l'idée de projet
•Analyse de toutes les idées de projet des étudiants
•Choix des 4 projets à présenter au Comité de Sélection
•Bilan de compétences

- Choisir des projets présentables au Comité de Sélection

- Eviter les projets « bateau » du type « organisation de festivals et autres events pour les jeunes » ou « création d'une cafétéria dans l'établissement scolaire ».

- Eviter les projets de service

- Vérifier la composition des groupes autour de chaque projet d'entreprise

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (9)

3. Préparation des étudiants au Comité de Sélection

Mi septembre
Fin septembre

- Evaluation du marché et étude de faisabilité
- Premières notions théoriques
  - savoir réaliser une étude de marché
  - quelques notions en marketing

- Vérifier la cohésion et le travail à l'intérieur de chaque groupe
- Mettre les étudiants en condition réelle en organisant des grills en blanc
- Coordonner le travail avec le professeur d'informatique (utilisation de PowerPoint)

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (10)

- Fin septembre - début octobre
  - Passage au Comité de Sélection
    - Représentants du monde de l'économie, l'entrepreneuriat, et des milieux scolaires
    - 10 min de présentation et 10 min de questions par groupe
    - Délibération à huit clos et communication de la décision à la fin des présentations
    - Critères de sélection:
      - économiques
      - pédagogiques
      - de présentation

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (11)

- Fin septembre - début octobre
  - Organisation de la classe
    - Choix des chefs de groupe
    - Choix d'un chef d'entreprise par les étudiants
    - Partage de la classe en 4 groupes correspondants aux 4 départements d'une entreprise (marketing, produit, organisation, finance)
    - Explication de la suite du travail

- Attention aux pertes de motivations des élèves dont le projet n'a pas été sélectionné

- Vérifier la composition de chaque groupe en se basant sur les bilans de compétences réalisés.

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (12)

4. Validation du projet

Début octobre
à avril

- Finalisation de l'étude de marché
- La négociation vente
- Savoir se présenter et se valoriser
- Planification markting
  - Marketing mix
  - Stratégie de vente
  - Stratégie de communication
- Notions financières
- Les charges sociales, les assurances obligatoire et la TVA
- Les ressources humaines

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (13)

5. De la théorie à la pratique

Mi septembre
Mi janvier

- Contact clientèle
- Recherche de partenaires financiers éventuels
- Intervention d'entrepreneurs
- Intervenants de divers spécialistes

- Confronter les étudiants le plus rapidement possible à leur marché
- Choisir des entrepreneurs dans lesquels les élèves peuvent se reconnaître
- Toujours privilégier la pratique à la théorie
- **ET SURTOUT VENDRE**

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (14)

- Dès janvier - Fabrication du produit ou mise en place du service
  - Analyse technique
  - Calcul du coût de revient
  - Recherche de fournisseurs / sous-traitants

-Dans le cas d'un service, passer le plus vite possible au démarrage des activités de l'entreprise.

- Dans le cas d'un produit, résoudre le plus rapidement possible les problèmes techniques et passer à sa fabrication.

⇒ Permet d'éviter les pertes de motivation et les phases de découragement des étudiants.

# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (15)

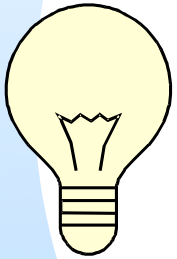
- Dès février - Recherche de financement

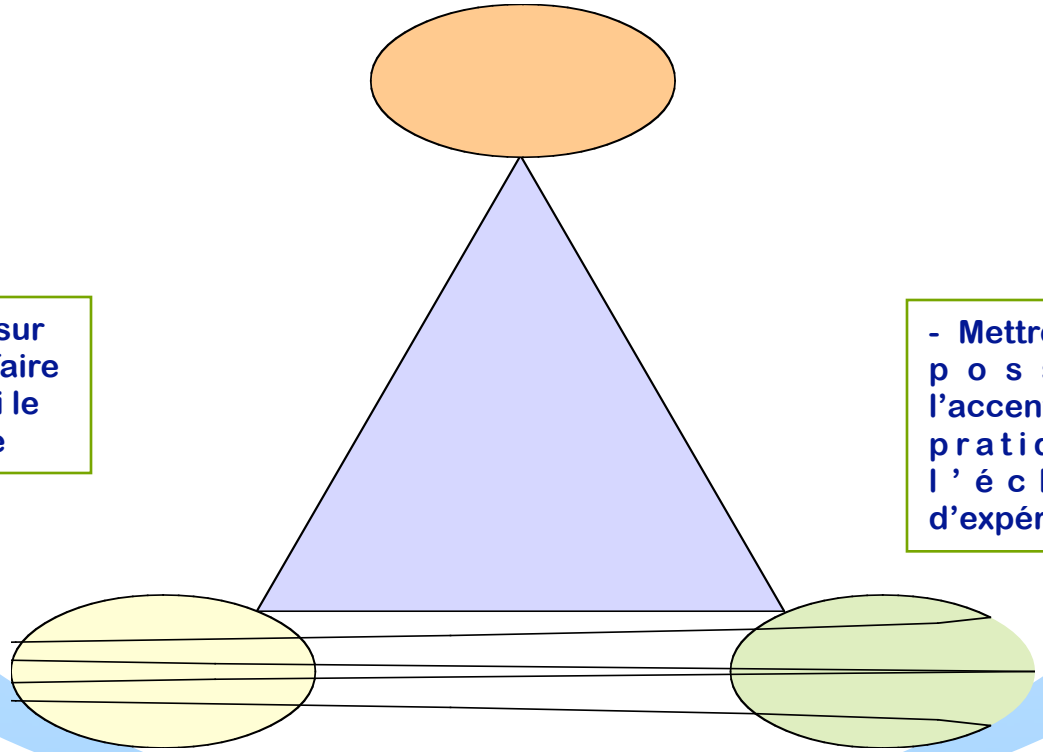
  - Véritable recherche de financement
  - Elaboration d'un budget de trésorerie et d'un compte d'exploitation prévisionnels réalistes!
  - Intervention d'un banquier avec simulation de demande de crédit
  - autre sources de financement?

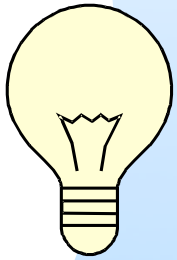
# Les étapes d' Apprendre à Entreprendre (16)

En bref….

**Développement du projet personnel d'entreprise**







**Travailler sur le savoir- faire mais aussi le savoir être**

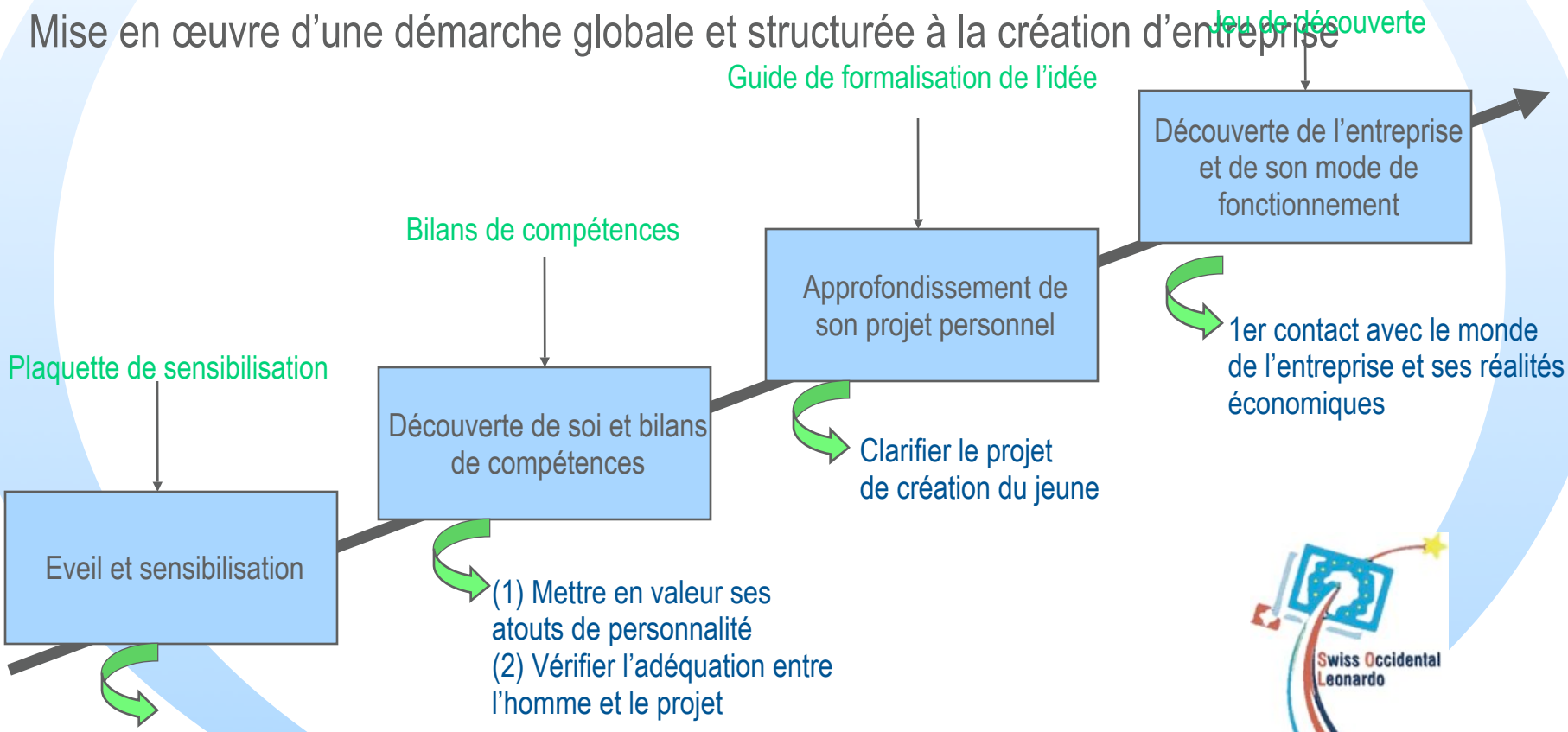
**- Mettre le plus possible l'accent sur la pratique et l'échange d'expérience**

**Dispense des cours**

**Organisation de la Micro-entreprise**

# Genilem Valais c'est…des projets européens avec CREACTIVA

- Mise en œuvre d'une démarche globale et structurée à la création d'entreprise




Swiss Occidental Leonardo

# Genilem Valais c'est…des projets européens avec CREACTEURS

- Lancé en 2004
- Durée: 3 ans
- But:
  - Développer de nouveaux outils d'accompagnement à destination des jeunes créateurs peu formés
- Pays partenaires: France, Italie, Pologne et Suisse
- Grand concours lancé en avril 2005 avec Swiss Occidental Leonardo
  - 4 projets retenus:
    - O'Soleil
    - Cram'Art
    - Projet de crèche dans le canton de Neuchâtel
    - Grapheln

# Les projets futurs

- Extension d'Entreprendre Ensemble
- Mise en place d'un nouveau type d'accompagnement pour jeunes créateurs peu formés et pour tous les arts et métiers