

APTE-Sénégal

Projet d'Amélioration des Performances de Travail et d'Entrepreneuriat au Sénégal

Module 9 : Notion de marché

Manuel du professeur /de la professeure du Collège d'Enseignement Moyen



Module 9 : Notion de marché

« Ndank ndank moy japp golo ci gnaay »
(Lentement et avec subtilité, on arrive à attraper le singe dans la forêt)

Objectifs de la notion de marché :

À la fin du module, les élèves seront capables de :

- ✓ Identifier les rôles, caractéristiques et traits d'un entrepreneur ;
- ✓ Expliquer les éléments principaux d'un projet d'affaires ;
- ✓ Évaluer ses propres caractéristiques, attitudes et compétences en rapport avec le profil d'un(e) entrepreneur(e).

Aperçu du module 9

 Activité	 Durée
 Séance 1 : Introduction à l'entrepreneuriat	2 heures 15 minutes
1 : Rôle et caractéristiques d'un entrepreneur/d'une Entrepreneur et la notion d'étude de marché (y compris l'autoévaluation)	2 heures 15 min
 Séance 2 : Entreprises dans votre communauté	2 heures 55 minutes
2 : Activités économiques et entreprises dans la communauté	1 heure 20 minutes
3 : Opportunités sur le marché et élaboration d'un business plan- Les six " P" de l'entrepreneuriat	1 heure 35 minutes (facultatif 45 minutes)
 Séance 3 : Apte au travail : les compétences et aptitudes d'un(e) entrepreneur(e) et d'un(e) employé(e)	2 heures 15 minutes
4 : L'application des compétences de la préparation au travail à l'entrepreneuriat et l'emploi	1 heures 15 minutes
5 : Jeux de créativité	1 heure
	Durée totale : 7 heures 20 minutes (facultatif 45 min)

Documents à l'intention des élèves :

- 9.7 : Application des six « P » ;
- 9.8 : Avant de commencer- Questionnaire de base.

Autoévaluation

Module 9 : Notion de marché

Il n'y a ni bonnes ni mauvaises façons de répondre à cette activité d'autoévaluation. Nous voulons juste recueillir vos manières de penser et de faire pour nous aider à mieux dérouler ce qui va suivre. Ceci servira également à votre usage personnel lors de ce cours. Le professeur/la professeure va lire une compétence énumérée dans la colonne de gauche.

Lisez les choix dans la partie supérieure. En pensant à vous-même, dites quel point représente le mieux votre situation en cochant la case correspondante dans chaque colonne. À la fin de ce module, nous répéterons cette évaluation.

Mon expérience	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Connaissances, compétences et capacités	Je n'ai aucune connaissance à ce sujet	J'ai peu de connaissances à ce sujet	J'ai quelques connaissances à ce sujet pour parfois le faire correctement	J'ai beaucoup de connaissances à ce sujet et je peux le faire régulièrement	J'ai beaucoup de connaissances à ce sujet et je peux le faire correctement et de façon consistante
Identifier les activités économiques et entreprises dans ma communauté locale					
Définir la notion d'étude de marché					
Expliquer l'importance d'une étude de marché					
Identifier des opportunités d'entreprises					
Identifier les caractéristiques et traits d'un(e) entrepreneur(e)					

Mon expérience	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Connaissances, compétences et capacités	Je n'ai aucune connaissance à ce sujet	J'ai peu de connaissances à ce sujet	J'ai quelques connaissances à ce sujet pour parfois le faire correctement	J'ai beaucoup de connaissances à ce sujet et je peux le faire régulièrement	J'ai beaucoup de connaissances à ce sujet et je peux le faire correctement et de façon consistante
Expliquer comment les compétences actuellement requises au travail (communication, service, leadership, service à la clientèle, fixation d'objectifs et planification, etc.) sont reliées à l'entrepreneuriat					
Évaluer mes propres caractéristiques, aptitudes et compétences nécessaires pour être un(e) bon(ne) entrepreneur(e)					
Identifier les ressources dans la communauté qui m'aideront à trouver un emploi ou à démarrer ma propre entreprise					

Séance 1 : Introduction à l'entrepreneuriat

Titre de l'activité 1 : Rôle et caractéristiques d'un(e) entrepreneur(e) et la notion d'étude de marché.

- ✓ **Objectifs** - À la fin de cette activité, les élèves seront capables de :
- Expliquer ce qu'est l'« entrepreneuriat » ;
 - Citer des exemples d'un(e) entrepreneur(e) connu(e)s des élèves ;
 - Identifier les caractéristiques et traits d'un(e) entrepreneur(e) ;
 - Expliquer le rôle d'un(e) entrepreneur(e) ;
 - Définir la notion d'étude de marché ;
 - Dire l'importance d'une étude de marché.

 **Durée Requête** : 2 heures

 **Méthodologie** : remue-méninge, discussion en grand groupe, travail en binôme discussion en panel.

 **Matériel et préparation** : tableau padex, tableau noir, craie, marqueurs, scotch

- Passer en revue **9.1 : Rôle d'un(e) entrepreneur(e)** et **9.2 : Caractéristiques et traits d'un(e) entrepreneur(e)**.
- Lire l'histoire dans l'**Outil du professeur/de la professeure 9.1 : Histoires de réussite de jeunes entrepreneur(e)s** afin d'être en mesure de donner des explications aux élèves en cas de besoin.
- Une semaine avant cette séance, inviter 3 à 4 jeunes entrepreneur(e)s qui ont créé leur propre entreprise (trouver les jeunes dans différents domaines -agro-business, services hospitaliers,) à venir parler de leur expérience.



Étapes :

1. Expliquer que l'objectif général de cette séance est d'apprendre les éléments essentiels de l'entrepreneuriat. Demander aux élèves à quoi ils/elles pensent lorsqu'ils/elles entendent le mot « entrepreneuriat » (création d'une entreprise).

Demander aux élèves de remplir la fiche d'auto-évaluation pour voir ce qu'ils/elles connaissent déjà sur la sécurité et la santé en milieu de travail ; **(15 min)**

2. Leur expliquer qu'ils/elles découvriront quelques éléments essentiels de l'entreprenariat - Qui sont les entrepreneur(e)s dans leur communauté ? Quelles sont leurs caractéristiques et qu'est-ce qu'ils/elles font ? Quel est le rapport entre l'entreprenariat et les compétences exigées au travail (exemple : fixation des objectifs, planification, communication, prise de décision, résolution des problèmes, leadership, travail en équipe et service à la clientèle) ? Vers la fin, il y aura une autoévaluation qui reflètera s'ils/elles sont prêt(e)s pour l'entreprenariat ou non et aidera à identifier ce que l'on peut faire pour devenir un entrepreneur/une entrepreneure. À la fin du module, nous saurons ce qu'est l'entreprenariat.

(5 min)

3. Demander aux élèves de penser aux hommes et femmes d'affaires / entrepreneur(e)s qu'ils/elles connaissent dans leur communauté. Qu'est-ce qu'ils/elles font ? Comment ont-ils/elles commencé ? Est-ce qu'ils/elles ont réussi ? Qu'est-ce qui fait qu'ils/elles réussissent ou non ? Leur demander de discuter de leurs réponses avec un camarade de classe.

(10 min)

4. Partager l'histoire de Fatou dans l'**Outil du professeur/de la professeure 9.1 : Histoires de réussite de jeunes entrepreneur(e)s** avec le groupe. Poser les questions suivantes :

- Connaissez-vous quelqu'un comme Fatou qui, récemment, a commencé sa propre petite entreprise ? Parlez-nous de ces personnes.
- Quelles compétences avez-vous acquises jusqu'à présent dans le projet APTE SENEGAL qui peuvent vous aider à commencer une entreprise ?
- Qu'a fait Fatou pour que son entreprise prospère ?
- Quelles caractéristiques entrepreneuriales possède Fatou ?
- Quels conseils pouvez-vous lui donner pour que son entreprise prospère davantage ?

Demander aux élèves de partager leurs réponses avec le groupe. S'il y a assez de temps, lire et discuter la deuxième histoire de René, jeune exploitant agricole au Sénégal.

(15 min)

5. Passer en revue **9.1 : Rôle d'un(e) entrepreneur(e)** et **9.2 : Caractéristiques et traits d'un(e) entrepreneur(e)** avec le groupe.

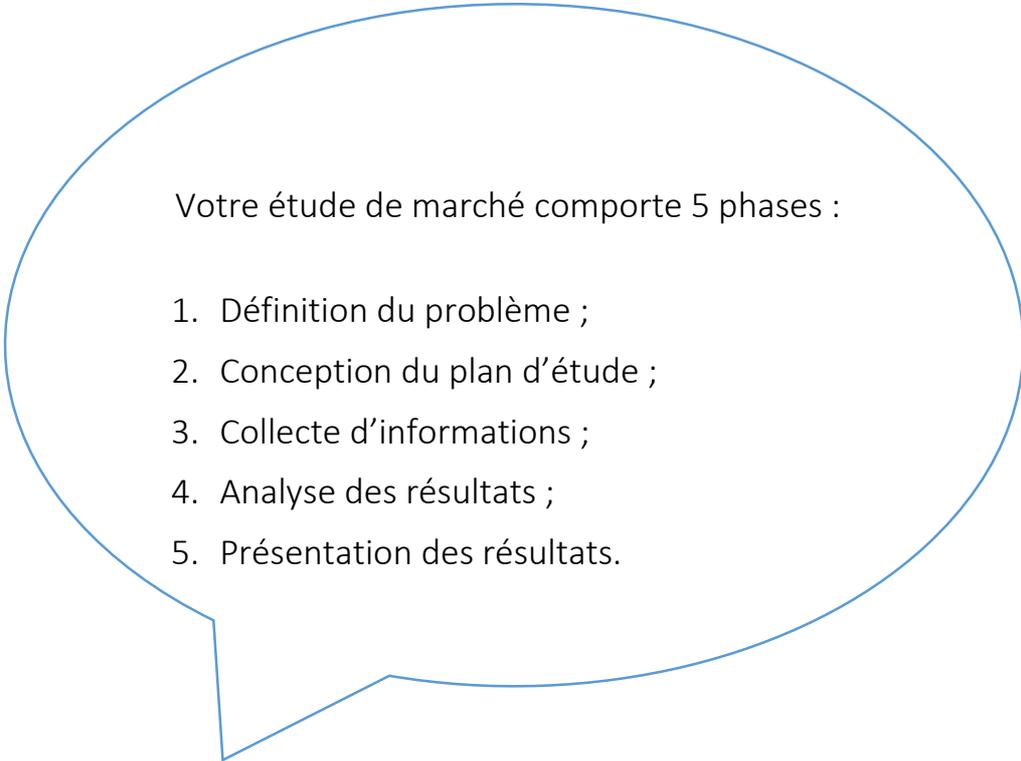
(10 min)

6. Expliquer qu'un certain nombre d'entrepreneur(e)s ont été invités à l'atelier pour discuter de leurs expériences - ce qu'ils/elles faisaient avant de devenir entrepreneur, comment ils/elles ont eu leur idée d'entreprise, ce qu'ils/elles ont fait pour mettre en œuvre leur idée, les défis rencontrés et les conseils qu'ils/elles ont donnés pour ceux et celles qui vont démarrer leur propre entreprise, etc.

Par groupe de deux, les élèves devraient penser à d'autres questions qu'ils/elles voudront poser aux entrepreneur(e)s du panel.

(10 min)

7. Inviter chaque membre du groupe d'experts à parler de son expérience en suivant les questions ci-dessus (10 minutes par personne). Permettre aux élèves de poser des questions à la fin de chaque présentation. **(45 min)**
8. Demander aux élèves de partir des explications reçues pour proposer une définition de la notion d'étude de marché (*Une étude de marché est la mise en œuvre d'un ensemble de techniques de collecte et de traitement d'informations ayant pour objectif de mieux connaître un marché*). **(5 min)**
9. Demander aux élèves de relever dans l'histoire de René les passages qui montrent l'importance d'une étude de marché avant de démarrer son entreprise (Réduire l'incertitude des décisions ultérieures). **(5 min)**
10. Expliquer les 5 phases d'une étude de marché, mettant l'accent sur la collecte et l'analyse d'information pour bien identifier une entreprise. **(5 min)**



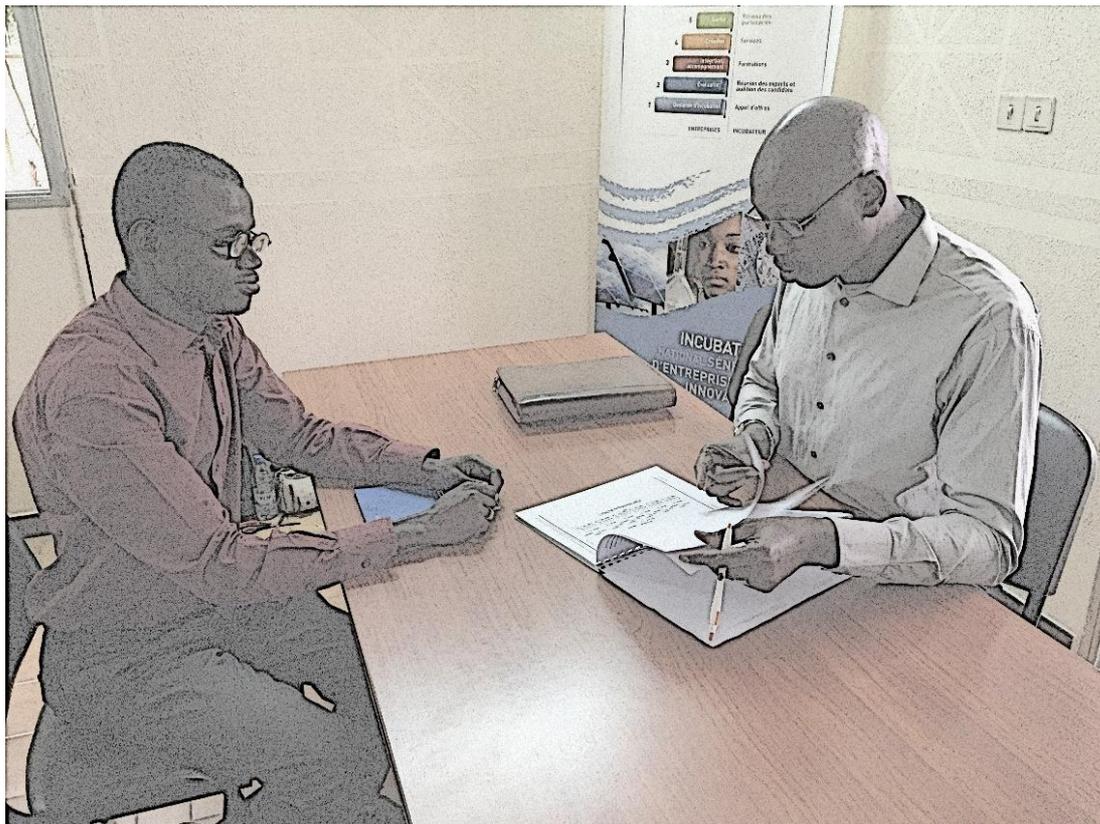
Votre étude de marché comporte 5 phases :

1. Définition du problème ;
2. Conception du plan d'étude ;
3. Collecte d'informations ;
4. Analyse des résultats ;
5. Présentation des résultats.

11. Demander aux élèves de faire l'autoévaluation du module 8 en leur expliquant encore une fois que ce n'est pas une épreuve, mais un parcours qui leur permettra de faire le point sur ce qu'ils/elles savent déjà ou ne savent pas encore. **(10 min)**

🔑 Sujets clés 🔑

- Signification du concept d'entrepreneuriat ;
- Caractéristiques et traits d'un(e) entrepreneur(e).



Un entrepreneur présente son plan d'affaires à un organisme de financement potentiel.

Outil du professeur/de la professeure 9.1 : Histoires de réussite de jeunes entrepreneur(e)s

1. L'histoire de Fatou :

Fatou est une jeune fille qui a fréquenté l'université et qui a obtenu sa licence en biologie. Elle a partout cherché un emploi dans l'administration mais n'a pas réussi à trouver. Recrutée comme hôtesse à l'occasion de la Foire Internationale de l'Agriculture et des Ressources Animales (FIARA), elle découvrit un stand d'agroalimentaire tenu par une jeune fille ancienne étudiante de l'Université et sortie du Centre de formation en agroalimentaire. Après discussion avec celle-ci et après avoir réalisé une petite étude de marché elle décide de faire le concours d'entrée au dit centre pour créer sa propre entreprise. Ainsi, après avoir réussi au concours elle prit la décision d'économiser sa bourse pour financer ladite entreprise.

Elle se dota du petit équipement pour la production des jus de fruits bien conditionnés : Thermo soudeur, sachets, ustensiles, bouteilles) et de la matière première.

Elle disposait de deux agents de fabrication et la vente qu'elle avait recrutés dans le quartier.

Fatou venait de créer son entreprise. Sa volonté est de la voir grandir étape par étape.

La production journalière de Fatou était de 200 sachets de jus qu'elle arrivait à écouler au cours de la journée devant l'école DELAFOSSE. À sa descente, elle faisait l'état de ses comptes grâce à une application qui se trouvait dans son Smartphone que son école lui avait offert pour mieux gérer sa comptabilité.

Au fil des jours, Fatou voyait son entreprise prospérer. La demande était supérieure à l'offre, ce qui la poussa à augmenter sa production et ce qui lui rapporta plus d'argent. Dans cette logique, elle projeta d'élargir sa gamme de produits en faisant des concentrés et des sirops et d'élargir aussi son marché en vendant ses produits à des cérémonies.

Dans le futur, Fatou voudrait avoir ses propres locaux. Grâce à un financement et ses notions en gestion d'affaires, elle sait comment gérer son argent. Fatou est une femme motivée, dynamique et disciplinée. Avec sa capacité à gérer la pression et les situations inattendues dans n'importe quel environnement de travail, elle verra son entreprise prospérer.

2. L'histoire de René, jeune exploitant agricole au Sénégal

René, pourrais-tu te présenter à nos lecteurs ?

J'ai 33 ans, je suis sénégalais d'origine burundaise. Je suis né et j'ai grandi au Sénégal, que j'ai juste quitté pour entamer des études supérieures en Belgique de Chimie et Bioindustrie. Aujourd'hui, je suis associé dans une PME de production et d'exportation de fruits et légumes.

Est-ce que tu pourrais nous parler de ton expérience de jeune entrepreneur ?

Je me suis lancé dans l'agro afin d'assouvir une vieille passion pour la terre... Il s'agissait de savoir où et comment. J'avais vu une opportunité à l'époque avec deux produits phares, le melon pour l'exportation et la tomate pour le marché domestique. Je me suis jeté dans l'aventure en 2002, un véritable saut dans l'inconnu, je ne saisissais ni le secteur ni les contraintes du métier. Ma formation me donnait néanmoins une pleine maîtrise des intrants chimiques (produits phytosanitaires et engrais). Avec l'aide de mon partenaire, on s'est procuré 6 hectares dans la vallée du fleuve Sénégal. Aujourd'hui, nous en sommes à presque 100.

Tes débuts ont-ils été plutôt faciles ou plutôt difficiles ?

Ils ont été plutôt pénibles, pour deux raisons : d'un point de vue agronomique, nos premières terres n'étaient pas du tout favorables à la culture du melon ; et sur un plan commercial, nous ne connaissions pas du tout le marché des fruits et légumes. Résultat des courses : des rendements médiocres et de grosses difficultés à écouler nos marchandises. Cela nous a pris deux ans pour maîtriser les techniques culturales et les ficelles du marché.

Est-ce que tu pourrais nous expliquer le modèle d'organisation de ton entreprise de la production à la vente ?

Nous produisons en moyenne une dizaine de tonnes de produits agricoles par jour qui sont récoltées avant 13 heures pour des raisons techniques. Le lendemain, les produits sont acheminés sur les principaux marchés de Dakar, pour une mise en place dès l'aube. Le gros de nos ventes s'effectue dans les premières heures de la matinée.

Dès le début, le principal défi a été de maîtriser toute la chaîne de valeur (production, transport et distribution) pour avoir le plein contrôle sur les prix. Pour ce faire, je vends à une vingtaine d'intermédiaires semi-grossistes, des femmes originaires des zones avoisinant notre exploitation, qui elles-mêmes revendent à une centaine de détaillants.

Ces semi-grossistes prennent une marge prédéterminée qui oscille entre 3 et 15% du prix consommateur, sachant qu'une vendeuse douée vend en moyenne 200 kilos/jour.

Est-ce que cela a été difficile pour toi de pénétrer ces marchés ?

Concernant le melon, il s'agissait surtout d'avoir un produit de qualité parce que la clientèle est plus exigeante (constituée d'expatriés et de la classe moyenne supérieure). Au début, il fallait se différencier des rares concurrents dont le produit était plutôt médiocre et à très bas prix. En entrant sur le marché, on a dû s'aligner sur les prix en cours mais avec un produit de meilleure qualité. Cependant, voyant que les clients ne distinguaient pas notre produit, on a utilisé un facteur de différenciation, l'étiquetage. Il s'en est suivie une hausse sensible de nos

ventes et vu nos coûts de production, il nous a fallu augmenter nos prix qui atteignent aujourd’hui trois fois le prix de départ.

Qu’est ce qui t’a rendu le plus fier dans ton projet entrepreneurial ?

L’idée de recruter et d’embaucher une population rurale et, par effet de levier, de créer un pouvoir d’achat dans une partie de la population absente des statistiques économiques, reste une de mes plus grandes satisfactions.

Aujourd’hui, nous embauchons environ 200 personnes en pleine saison, dont la plupart viennent des villages alentours de nos zones de production, auxquelles il faut rajouter la vingtaine d’intermédiaires qui vivent principalement des produits que nous commercialisons.

Quel conseil ou quel message donnerais-tu à un jeune africain qui serait intéressé par l’agriculture ?

Lance-toi et saisis ton risque.

Interview réalisée par **Emmanuel Leroueil** /terangaweb.com › Analyse Economique

9.1 : Rôle d'un(e) entrepreneur(e).

Qu'est-ce qu'un(e) entrepreneur(e) ?

Un(e) entrepreneur(e) est une personne qui a commencé une entreprise.

L'entreprise peut être grande ou petite.

Un(e) entrepreneur(e) :

1. Observe l'environnement ;
2. Identifie des opportunités d'affaires dans un environnement propice ou non au développement d'une entreprise ;
3. Rassemble les ressources nécessaires ;
4. Met en œuvre une activité ;
5. Reçoit des récompenses financières ou sociales.

Votre étude de marché comporte 5 phases :

1. Définition du problème ;
2. Conception du plan d'étude ;
3. Collecte d'informations ;
4. Analyse des résultats ;
5. Présentation des résultats.

9.2 : Caractéristiques et traits d'un(e) entrepreneur(e) :

1. **Dévouement** : Commencer une entreprise demande beaucoup d'énergie et de motivation. Ceci implique la capacité de travailler pendant de longues heures lorsque c'est nécessaire ;
2. **Confiance en soi** : pour réussir, les entrepreneur(e)s doivent être sûrs d'eux-mêmes/d'elles-mêmes et de leurs capacités d'atteindre les objectifs qu'ils/elles se sont fixés ;
3. **Capacités de construction de l'avenir** : ce que recherche la plupart des hommes et femmes d'affaires qui réussissent est la sécurité de l'emploi et l'acquisition de revenus grâce à leurs propres capacités. Le développement d'une entreprise générant des revenus peut prendre plusieurs années ;
4. **Vision axée sur le profit** : être intéressé à faire du profit est un indicateur clair d'aptitudes pour être un(e) entrepreneur(e). Ceci implique qu'il faut reconnaître que les affaires viennent en premier lieu. Une fois les intérêts générés, l'entrepreneur(e) peut décider comment les utiliser, soit dans l'expansion de l'entreprise ou dans les affaires personnelles ;
5. **Fixation d'objectifs** : la réussite dans le milieu des affaires dépend de la capacité à fixer des objectifs réalistes et à travailler avec détermination pour les atteindre ;
6. **Persistance** : toutes les entreprises ont leurs problèmes et déceptions. Persister pour trouver des solutions à un problème constitue l'une des clés du succès ;
7. **Capacités à gérer les échecs** : tous les projets d'entreprise rencontrent inévitablement quelques déceptions et obstacles de même que des réussites. Savoir gérer les échecs implique les reconnaître, en tirer des leçons et chercher de nouvelles opportunités ;
8. **Valorisation des conseils des autres** : les entrepreneur(e)s sont prêt(e)s à obtenir de la rétroaction et des conseils utiles auprès des autres ;
9. **Esprit d'initiative** : les recherches ont montré que les entrepreneur(e)s qui réussissent sont ceux et celles qui prennent l'initiative de se mettre dans une position où ils/elles sont personnellement responsables des réussites et des échecs ;
10. **Capacités d'écoute** : être capable d'écouter les conseils des autres est une caractéristique importante qualifiant un(e) entrepreneur(e) ;
11. **Fixation de standards** : fixer des niveaux de performance et travailler en vue de les atteindre est un autre indicateur d'un(e) entrepreneur(e) qui a du succès. Ces

standards peuvent être la rentabilité, la qualité, les ventes et les produits. Année après année, la plupart des entrepreneurs et entrepreneures veulent s'améliorer, fixer des standards élevés et les atteindre ;

- 12. Capacité à gérer les incertitudes** : être entrepreneur(e) s'accompagne de beaucoup plus d'incertitudes que lorsqu'on est employé par autrui. Celles-ci peuvent être liées aux ventes et au chiffre d'affaires, mais aussi à d'autres sphères telles que la livraison des matériaux et leur prix ainsi que le soutien bancaire. Être capable de gérer ces incertitudes sans être trop stressé est aussi un trait nécessaire pour être entrepreneur(e) ;
- 13. Engagement** : démarrer et gérer une entreprise exige un engagement total de la part de l'entrepreneur(e) quant au temps, à l'argent et au mode de vie ;
- 14. Valorisation des points forts** : les hommes et femmes d'affaires qui réussissent fondent leur travail sur leurs points forts. Il peut s'agir de leurs compétences en activités manuelles, en communication, en vente, en organisation ou en écriture, de leur connaissance d'un produit ou d'un service particulier, de leurs contacts dans le monde des affaires et de leur capacité de créer et utiliser un réseau de contacts ;
- 15. Fiabilité et intégrité** : l'honnêteté, la justesse en négociation et la capacité d'honorer ses promesses font partie des qualités essentielles qu'un(e) entrepreneur(e) doit avoir ;
- 16. Bonne gestion du temps** : Un(e) entrepreneur(e) est capable de faire ce qu'il/elle a à faire au bon moment (planifier d'avance, planifier ce qui doit être fait et quand, etc.) ;
- 17. Prise de risques** : Les entrepreneur(e)s prennent des risques mesurés ou calculés. Ces risques impliquent l'estimation des coûts et des gains probables, les probabilités de réussite et la confiance d'être capable de tirer profit du risque.

Séance 2 : Entreprises dans votre Communauté

Titre de l'activité 2 : Activités économiques et entreprises dans la communauté

- ✓ **Objectifs** – À la fin de cette activité, les élèves seront capables de :
- Lister les différents types d'activités économiques dans leur milieu ;
 - Identifier les différentes entreprises qui existent dans leur milieu ;
 - Expliquer comment les entreprises profitent les unes des autres et à la communauté.

 **Durée Requise** : 1 heure et 20 minutes

 **Méthodologie** : travaux en petits groupes, discussion en grand groupe.

 **Matériel et préparation** : tableau padex, tableau noir, craie, marqueurs, scotch.

- Passer en revue **9.3 : Exemples de petites entreprises** et **9.4 : Différentes formes d'entreprises**.



Étapes :

1. Accueil des élèves à la séance
2. Expliquer qu'au cours de cette séance, nous examinerons de près les entreprises dans leurs communautés, différents types d'entreprises et des considérations à prendre lors de l'identification et l'évaluation d'une idée d'entreprise. Plus précisément, nous aborderons :

Sujets clés

- Activités économiques et entreprises dans la communauté ;
- Différentes formes d'entreprises ;
- Comment identifier et tester une opportunité d'affaires ;
- Éléments de base du marketing ;
- 6 « P » : produits, personnes (clientèle), place, prix, promotion, et production.

3. Expliquer aux élèves qu'il faudra réfléchir à la manière dont les gens gagnent leur vie dans leur communauté. En petits groupes de 5 personnes, leur demander de citer autant d'exemples que possible.

Demander à chaque groupe de partager sa liste avec les autres, en ajoutant seulement les points n'ayant pas été mentionnés par le groupe précédent. Écrire leurs réponses sur le tableau padex ou le tableau noir. **(20 min)**

4. Demander aux élèves s'ils/elles croient que tous les éléments sur la liste constituent le même type d'activité ou d'entreprise. Leur demander en quoi ils sont différents (*certaines entreprises peuvent être très petites alors que d'autres sont de grandes entreprises industrielles, certaines peuvent faire partie du domaine de l'agriculture alors que d'autres sont des boutiques...*).

Expliquer aux élèves qu'il existe différents types d'entreprises, telles que la **fabrication d'objets, la vente au détail et les services**. Les fabricants et fabricantes sont ceux et celles qui produisent des marchandises telles que des produits alimentaires, des meubles, etc. Les détaillants et détaillantes sont ceux et celles qui vendent des articles déjà fabriqués (comme dans une boutique). Enfin, les entreprises qui offrent des services sont celles fournissant des prestations aux gens, telles que les restaurants, les salons de beauté ou les garages d'entretien automobile ou la boutique de Fatou qui vend du jus de fruits. **(10 min)**

5. Répartir les élèves en 3 groupes. Le premier groupe représentera les **fabricant(e)s** (ces entreprises qui produisent des meubles, de la nourriture, etc.). Le deuxième groupe sera celui des **détaillant(e)s** (ces entreprises qui vendent des produits déjà fabriqués tels que des commerçant(e)s ou propriétaires de magasins). Le troisième groupe représentera les **fournisseurs/fournisseuses de services** (tels que les services de réparation d'automobiles, hôtels, etc.). Demander à chaque groupe d'identifier les entreprises de la liste qui se rattachent à sa catégorie d'entreprise (fabrication, vente au détail ou service).

Ensemble, parcourir encore la liste en demandant à chaque groupe d'identifier quel type d'entreprise / d'activité économique se rattache à sa catégorie. **(15 min)**

6. Demander aux élèves de penser aux entrepreneurs qui figurent dans la liste précédente. Est-ce qu'ils/elles ont réussi ? Qu'est-ce qui les rend prospères ?

Expliquer qu'un(e) entrepreneur(e) est capable d'identifier un besoin dans la communauté et de trouver une idée ou une approche qui peut aider à satisfaire ce besoin.

Un(e) employé(e) aide son employeur/employeuse à atteindre ses objectifs dans le secteur de la fabrication, de la vente au détail ou dans la prestation d'un service.

(10 min)

7. Leur demander comment les entreprises profitent les unes aux autres et comment elles profitent à la communauté (les dépenses faites par une entreprise peuvent devenir un revenu pour une autre entreprise. Ceci favorise la circulation d'argent parmi les entreprises d'une même communauté. Plus l'argent circule dans la communauté, plus cette dernière prospère.) **(5 min)**

8. Demander aux élèves de s'imaginer en train de travailler dans l'un des domaines donnés. Leur demander de partager leurs réflexions en groupe de deux personnes. **(5 min)**

9. Demander aux élèves d'aller aux points **9.3 : Exemples de petites entreprises** et **9.4 : Différentes formes d'entreprise**, en discuter et répondre à toutes les questions. Rappeler qu'il ne doit y avoir aucune discrimination basée sur le genre dans la sélection des entreprises. **(15 min)**

9.3 : Exemples de petites entreprises :

LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES :

Agroalimentaire ;
Production de textiles ;
Production de vêtements et autres produits finis ;
Production de produits du bois ;
Production de meubles et autres appareils fixes (luminaires, toilettes, éviers, air climatisés, etc.) ;
Service d'impression, maison de publication ;
Production de produits chimiques ;
Production de caoutchouc et divers produits en plastique ;
Production de cuir et produits en cuir ;
Production de produits en pierre, argile, verre et béton ;
Production de produits métalliques ;
Production de machines électriques et électroniques, matériel et livraisons ;
Production de matériel de transport ;
Production d'instruments de mesure, d'analyse et de contrôle (appareils photographiques, médicaux et optiques ; montres et horloges) ;
Production d'outils de construction (grande échelle).

LE COMMERCE EN GROS :

Le commerce en gros (marchandises durables) ;
Le commerce en gros (marchandises non durables) - produits agricoles.

LE COMMERCE DE DÉTAIL :

Vente de cosmétiques ;
Vente de matériel de construction, matériel de quincaillerie, outils de jardinage ;
Vente de marchandise diverse ;
Vente de nourriture ;
Vente d'automobiles et stations d'essence ;
Vente de vêtements et autres accessoires ;
Vente de meubles, équipement mobilier ;
Vente de nourriture et boisson ;
Industries de détails diverses.

LES SERVICES :

Hôtels et autres maisons d'hébergement ;
Réparation de véhicules, stations-service et garages ;
Services de transport en taxi et en minibus ;
Services de divertissement et récréation ;
Services aux entreprises ;
Divers services de réparation ;

Cinémas ;
Services de santé ;
Services juridiques ;
Services pédagogiques ;
Services sociaux ;
Services bancaires ;
Services financiers ;
Construction (petite échelle) ;
Maçonnerie ;
Charpenterie ;
Plomberie ;
Peinture ;
Services domestiques ;
Services de garde bébé/ enfants ;
Services de cosmétique/de beauté ;
Services d'ordinateur et de bureau ;
Services de la technologie de l'information ;
Services de sécurité ;
Services de poste (courrier) ;
Services de réparations ;
Services d'expédition et de livraison ;
Organisation d'événements ;
Télé services.

9.4: Différentes formes d'entreprises :

Les gens d'une communauté ont plusieurs intérêts et leurs besoins sont différents. Les entrepreneur(e)s sont capables d'identifier ces besoins et mettre en place des entreprises spécifiques pour les satisfaire. Celles-ci peuvent être bénéfiques pour ceux et celles qui les ont initiées.

La classification des entreprises se fait comme suit : privée, publique, formelle, informelle, individuelle, communautaire, locale, étrangère, petite, grande, sociale, de fabrication, de service, de biens de consommation ou de marchandises industrielles.

Les entreprises dans une communauté profitent les unes aux autres. Les dépenses d'une entreprise peuvent devenir des revenus pour une ou plusieurs autres entreprises. Ceci influence la circulation d'argent parmi les entreprises. Plus l'argent circule dans une communauté, plus elle prospère.

Tout le monde acquiert des compétences et aptitudes variées qui mènent à des carrières différentes. L'existence de types variés d'entreprises dans une communauté offre aux citoyens et citoyennes des opportunités de mettre en application les compétences acquises.

La première étape est d'évaluer plusieurs entreprises dans la communauté et de considérer leur potentiel. Ensuite, il faut voir dans quelles entreprises ses compétences et aptitudes sont utiles. On peut donc faire du mieux que l'on peut avec ce que l'on a, au moment et à l'endroit où on l'a et tout de même réussir.

Titre de l'activité 3 : Opportunités du marché et élaboration d'un plan d'affaires de base - Les six « P » de l'entrepreneuriat :

✓ **Objectifs** – À la fin de cette activité, les élèves seront capables de :

- a. Lister des opportunités de marché ;
- b. Tester leurs idées d'entreprises ;
- c. Expliquer les composantes de base d'un simple plan d'affaires ;
- d. Identifier des opportunités d'affaires à l'aide des six « P » de l'entrepreneuriat
- e. Planifier la façon de développer une idée d'entreprise.

 **Durée requise** : 1 heure et 35 minutes (facultatif : 45 minutes)

 **Méthodologie** : travail en petits groupes, discussion en grand groupe, remue-méninge, jeu de rôle, prise de notes.

 **Matériel et préparation** : tableau padex, marqueurs, scotch

- Réviser **9.5** : « **Comment avez-vous su que cette affaire allait réussir ?** », **9.6** : **Les six « P » de l'entrepreneuriat** et **9.7** : **Application des 6 « P »**.
- Préparer une feuille de tableau padex avec les 2 « Questions clés pour identifier des opportunités d'affaires ».
- Préparer une feuille de tableau padex avec les « Questions clés pour élaborer un plan d'affaires ».



Étapes à suivre :

1. Expliquer aux élèves que l'activité précédente portait sur les types d'entreprises dans la communauté.

Cette activité sera une occasion pour les élèves d'apprendre à identifier une opportunité d'affaires, de tester leurs idées d'entreprise et de planifier une entreprise en préparant un plan d'affaires simple.

Demander aux élèves s'ils/elles connaissent quelqu'un qui a commencé une entreprise qui va bien. De quel type d'entreprise s'agit-il ? Pourquoi pensent-ils/elles que ces personnes ont réussi ?

Expliquer qu'une étape importante à franchir afin de réussir dans son entreprise est le choix de celle-ci. Pour cela, il faut savoir comment identifier des opportunités d'affaires et savoir comment choisir des activités convenables (comme l'entreprise de Fatou dans activité 1). **(15 min)**

2. Former quatre groupes pour faire un jeu de rôle en simulant un entretien décrit dans 9.5 : « **Comment avez-vous su que cette affaire allait réussir ?** » Leur demander d'identifier les traits d'une entreprise qui a du succès. Comment est-ce que l'homme/femme d'affaires a su que son entreprise allait réussir ? Demander à quelques élèves de partager avec les autres.

Demander : « Quel type d'informations ont recueilli ces gens avant de savoir si leur idée d'entreprise était une bonne idée ? » (*Ils/elles ont d'abord observé le marché*)

(20 min)

3. Demander aux groupes de dire comment ils/elles peuvent identifier une bonne opportunité d'affaires ; quel type de questions ils/elles peuvent se poser. Leur donner 5 minutes. Faire le débriefing ensemble.

(10 min)

4. Expliquer que les questions suivantes peuvent aider à identifier des opportunités d'affaires. Afficher ces questions sur le tableau padex ou tableau noir :

Les questions principales qui aident à identifier des opportunités d'affaires :

~ Quels sont les produits, biens ou services qui manquent dans votre communauté ?

~ Quels sont les produits, biens ou services très recherchés par les gens, mais difficiles à trouver (qui s'usent très rapidement), seulement disponibles très loin ou trop chers ?

► INNOVATION ◀

Penser différemment !

Pendant que les groupes rassemblent des idées d'entreprises, les encourager à penser au-delà des exemples typiques d'entreprises qu'ils/elles voient. Le fait qu'ils/elles connaissent une personne qui a un salon de coiffure qui marche bien ne garantit pas qu'un autre salon de coiffure sera nécessairement une bonne idée d'entreprise.

Leur rappeler qu'une entreprise peut offrir des produits, biens ou des services. Les aider en demandant : « À quoi ressemble une journée typique pour vous (ou pour quelqu'un d'autre) ? De quels produits vous ou les autres ont spécialement besoin ? Quels services utilisez-vous ? Avez-vous des occasions spéciales pour lesquelles vous avez besoin de biens, produits ou services particuliers ? »

Il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses. L'objectif est que les élèves sortent des sentiers battus. Accepter les idées qui semblent divergentes.

Demander aux groupes d'échanger sur ces questions et de dresser une liste d'opportunités d'affaires possibles.

Ensuite, demander au groupe de prioriser leurs idées et **d'en choisir une** (ils/elles peuvent aussi se référer à ce qu'ils/elles ont vu dans la séance sur la citoyenneté active). Ils/elles utiliseront l'idée d'affaires sélectionnée pour le reste de cette activité. **(20 min)**

5. Leur demander de s'imaginer qu'ils/elles commencent l'entreprise choisie en groupe. Utiliser la feuille de tableau padex ou le coin du tableau noir sur laquelle les 6 questions ont été préparées au préalable. Lire une question à haute voix, donner 2 minutes pour que les groupes échangent sur la question et demander à chaque groupe de partager leurs réponses avec les autres.

Faire de même pour chaque question.

Questions principales pour élaborer un marketing mix :

1. Quels sont vos produits ou services ? --- PRODUITS ;
2. Qui achèteront vos produits ou services ? --- PERSONNES (CLIENTÈLE) ;
3. Quel sera le prix de vos produits ou services ? --- PRIX ;
4. Où est l'emplacement de votre entreprise (lieu de production) --- PLACE ;
5. Comment ferez-vous la publicité de vos produits ou services ? – PROMOTION ;
6. Comment allez-vous obtenir ou délivrer les produits ou les services ? De quoi est-ce que vous aurez besoin ? (Compétences et aptitudes, technologie, matériel, espace, etc.) --- PRODUCTION.

Expliquer qu'en réfléchissant à ces questions, ils/elles sont en train de tester leurs idées d'entreprise et de commencer à faire un plan d'affaires. **(20 min)**

6. Leur demander d'aller à **9.6 : Les six « P » de l'entrepreneuriat** et faire la révision ensemble dans le grand groupe. Demander s'ils/elles ont des questions et leur donner les clarifications nécessaires. **(10 min)**
7. **FACULTATIF - Si le temps le permet** : mettre les élèves dans leur petit groupe pour compléter leur plan d'affaires avec les idées d'entreprises qu'ils/elles ont choisies en suivant **9.7 : Application des 6 « P »**. Les aider si nécessaire.

Quand ils/elles seront prêts et prêtes, demander à quelques groupes de partager avec les autres. Ou bien, leur demander d'afficher leur plan d'affaires sur les murs pour que les élèves puissent les observer en faisant le tour.

(45 min)

9.5 : « Comment avez-vous su que cela allait réussir ? »

Entrevue à la radio :

L'interviewer : Merci d'avoir accepté de participer à cet entretien. Nous aimerions en savoir plus sur votre entreprise d'élevage de poules. Nous avons entendu que c'est rentable !

Femme d'affaires : Merci de m'avoir invitée à cette émission. Je serai heureuse de partager mon expérience avec vous.

L'interviewer : S'il-vous-plaît, dites-nous comment vous avez eu l'idée d'élever des poules et de vendre les œufs ?

Femme d'affaires : Bien, j'ai vu que plusieurs personnes achetaient des œufs et qu'ils étaient chers parce qu'ils venaient de loin. Et puis, comme j'en connaissais beaucoup sur les poules, j'ai eu l'idée de vendre des œufs à bas prix et ainsi de gagner de l'argent.

L'interviewer : Je comprends ! Donc, vous avez remarqué qu'il n'y avait aucune ferme qui vendait des œufs dans la région.

Femme d'affaires : Oui !

L'interviewer : Et... le prix sur le marché était élevé parce que les œufs venaient de loin. Très intelligent !

Femme d'affaires : Plus qu'intelligent. Ce qu'il faut, c'est observer le marché, la clientèle, les produits et les services. Avec ces informations, il est alors possible d'avoir une bonne idée d'entreprise.

L'interviewer : Merci beaucoup d'avoir partagé votre histoire avec nous.

Femme d'affaires : Merci de m'avoir invitée à cette émission de radio !

9.6 : Les six « P » de l'entrepreneuriat

- PRODUITS :** Les produits que vous allez vendre ou les services que vous allez offrir.
- PERSONNES (CLIENTÈLE) :** Les personnes ou clients/clientes qui achèteront vos produits ou vos services.
- PLACE :** L'emplacement de votre entreprise, milieu de production.
- PRIX :** Le montant que vous pouvez exiger pour un produit ou service. Il faut aussi prendre en considération le prix que les autres entreprises demandent pour des produits ou services semblables.
- PROMOTION :** La manière dont vous allez faire la publicité de vos produits ou vos services. La manière dont vous vous assurerez que vos produits ou services attirent une plus grande clientèle. L'endroit où vous vendrez vos produits ou services (débouchés, lieux de vente).
- PRODUCTION :** Ce qu'il vous faut pour développer les produits à vendre ou services à offrir. Ce dont vous aurez besoin pour obtenir les produits ou les services à offrir.

9.7 : Application des 6 « P »

Nom de l'entreprise :

Type d'entreprise : (*commerce de détail, vente en gros, production, services*)

PRODUITS : Description du produit ou du service (*Quels produits ou services voulez-vous vendre ?*)

1.

2.

3.

PERSONNES : Clientèle ou acheteurs/acheteuses visé(e)s (*qui est-ce qui achètera vos produits ou vos services ? Exemples : jeunes mamans, enfants, fermiers, etc.*)

1.

2.

3.

PLACE : L'emplacement de l'entreprise (*Quel sera le lieu de production ou lieu de vente de vos produits ou services ?*)

PRIX : Le prix du produit (*À combien voulez-vous vendre vos produits ou services ?*)

Produit/Service 1.

Produit/Service 2.

Produit/Service 3.

PROMOTION : Promouvoir ses produits ou services *(Par quels moyens allez-vous vendre vos produits ou services ? Par exemple, lieu de vente, emplacement des acheteurs/acheteuses, etc. Comment allez-vous faire la publicité de vos produits ou services à votre clientèle visée ? Exemples : bouche à oreille, prospectus, radio, parler dans les événements, affichage public)*

PRODUCTION : *(De quel type d'équipement, outil, ustensile, matières premières /provisions, compétences et aptitudes aurez-vous besoin pour démarrer et gérer votre entreprise ? Quel en sont le coût ?)*

a. Matériel, outils, ustensiles :

b. Matières premières / provisions nécessaires :

c. Compétences et aptitudes nécessaires :

d. Personnel nécessaire :

Plan d'affaires soumis par : *(noms de toutes les personnes qui ont préparé le projet)*

Séance 3 : Apte au travail : les compétences et aptitudes d'un(e) entrepreneur(e) et d'un(e) employé(e)

Titre de l'activité 4 : L'application des compétences de la préparation au travail à l'entrepreneuriat et l'emploi

- ✓ **Objectifs** : À la fin de cette activité, les élèves seront capables de :
- Identifier les compétences et aptitudes de préparation à l'emploi essentielles à un(e) entrepreneur(e) prospère et aussi à un(e) employé(e) ;
 - Expliquer pourquoi 'ils/elles sont orienté(e)s vers l'entrepreneuriat.

 **Durée Requise** : 1 heures 15 minutes

 **Méthodologie** : réflexion (lancement de balle), discussion en grands groupes, sketches

 **Matériel et préparation** : tableau padex, tableau noir, craie, marqueurs, scotch

- ☐ Trouver une balle ou objet semblable pour lancer en faisant le tour de la classe.



Étapes à suivre :

1. Accueil des élèves à la séance 3. Expliquer que cette séance abordera les compétences de préparation de travail nécessaires à l'emploi et à l'entrepreneuriat. Elle aidera les élèves à évaluer si ils/elles sont orienté(e)s vers l'entrepreneuriat.

🔑 Sujets clés 🔑

- L'application des compétences de la préparation au travail à l'entrepreneuriat et l'emploi ;
- Autoévaluation : Es-tu prêt pour l'entrepreneuriat ?

2. Demander aux élèves, tout en prenant en considération les caractéristiques d'un(e) bon(ne) entrepreneur(e), de se rappeler des domaines de compétences et d'aptitudes déjà couverts. Lesquelles de ces compétences et aptitudes faudrait-il avoir en tant qu'entrepreneur(e) ?

Expliquer qu'une balle (ou un autre objet) sera lancée à quelqu'un qui commencera la discussion. Cette personne choisira un sujet ou un domaine de compétence et d'aptitudes et expliquera les raisons pour lesquelles ce dernier est pertinent en entrepreneuriat. Cette personne lancera ensuite la balle à quelqu'un d'autre qui en fera de même.

Écrire les principaux sujets sur le tableau padex ou le tableau noir. (Les sujets doivent inclure les compétences en communication (écouter, parler, travailler en équipe) ; compétences et aptitudes pour le service à la clientèle ; aptitudes à résoudre des problèmes ; développement des capacités du personnel – fixation d'objectif, planification ; leadership ; gestion financière...).

(15 min)

3. Leur demander de déterminer quels sont les quatre domaines de compétences qu'ils/elles voient comme étant des priorités et qui sont nécessaires pour devenir un(e) bon(ne) entrepreneur(e) ou un(e) bon(ne) employé(e). Diviser les élèves en 4 groupes et leur donner un domaine de compétences. Leur tâche est de créer un sketch (qui ne dépasse pas 10 minutes) qui représente l'importance du domaine de compétence donné pour un(e) entrepreneur(e) ou un(e) employé(e) (par exemple, il peut s'agir d'un sketch qui montre ce qui se passe lorsqu'un(e) entrepreneur(e) ou un(e) employé(e) ne parvient pas à bien communiquer avec sa clientèle).

Leur donner 20 minutes pour se préparer. Ils/elles peuvent se référer aux modules déjà couverts si nécessaire.

(20 min)

4. Demander à chaque groupe de présenter son sketch. Puis, discuter de la pertinence de ce domaine de compétence particulier et des rapports entre ce dernier et un(e) employé(e) ou un(e) entrepreneur(e).

(45 min)

5. Dire aux élèves qu'ils vont maintenant faire une auto-évaluation qui leur permettra de décider s'ils ont l'enthousiasme, l'engagement et le désir d'être un entrepreneur. Leur demander d'aller à **9.8 : Avant de commencer- Questionnaire de base** et de répondre aux questions.

(15 min)

6. Répondre aux questions des élèves. Expliquer que les gens ont différentes préférences. Certain(e)s désirent démarrer et gérer leur propre entreprise, alors que d'autres préfèrent travailler pour quelqu'un d'autre. Les deux sont de bonnes options qui requièrent beaucoup d'attitudes et compétences identiques). Chaque personne doit décider quelle option est la meilleure pour elle.

7. Demander aux élèves de faire l'autoévaluation du module et la post-évaluation.

(25 min)

9.8 : Avant de commencer- Questionnaire de base

Cocher la bonne réponse :

1. Êtes-vous du genre à avoir l'initiative de débiter des projets ?
Oui Non
2. Êtes-vous prêt(e) à travailler plus dur qu'auparavant, et ce, pour de longues heures sans l'assurance d'un salaire sur une base régulière ?
Oui Non
3. Pouvez-vous accepter de travailler sans savoir combien d'argent – ou succès - vous obtiendrez à la fin ?
Oui Non
4. Êtes-vous prêt(e) à prendre des décisions difficiles par vous-même ?
Oui Non
5. Parvenez -vous à savoir quand vous êtes dépassé(e) et avez besoin d'aide extérieure ?
Oui Non
6. Êtes-vous prêt(e) à aller chercher de l'aide extérieure ?
Oui Non
7. Connaissez-vous les endroits où trouver de l'aide extérieure ?
Oui Non
8. Êtes-vous capables de travailler efficacement avec les autres ?
Oui Non
9. Faites-vous preuve de bon leadership, de capacité de motivation et de bonne communication ?
Oui Non
10. Êtes-vous prêt(e) à déléguer l'autorité et des responsabilités aux autres ?
Oui Non
11. Êtes-vous prêt(e) à admettre vos erreurs ?
Oui Non
12. Est-ce que vous projetez une image professionnelle ?

Oui Non

13. Est-ce que les gens ont confiance en vous ?

Oui Non

14. Est-ce que les gens ont confiance que vous ferez ce que vous dites que vous allez faire ?

Oui Non

15. Avez-vous de l'expérience en gestion ?

Oui Non

16. Avez-vous les compétences techniques nécessaires pour gérer l'entreprise que vous envisagez démarrer ?

Oui Non

17. Avez-vous les compétences entrepreneuriales dont vous avez besoin pour gérer une entreprise ?

Oui Non

18. Connaissez-vous vos forces et faiblesses ?

Oui Non

19. Y a-t-il des partenaires ou conseillers/conseillères qui peuvent aider à compenser pour vos faiblesses ?

Oui Non

20. Avez-vous une idée d'entreprise ?

Oui Non

21. Avez-vous déjà travaillé dans une entreprise comme celle que vous voulez démarrer ?

Oui Non

22. Avez-vous fait des recherches sur votre idée d'entreprise ?

Oui Non

23. Lisez-vous beaucoup à propos de votre idée d'entreprise et de son secteur industriel ?

Oui Non

24. Avez-vous de bonnes capacités d'écoute ?

Oui Non

Source : <http://www.prenhall.com/scarbzim/html/check1.html>

Titre de l'activité 5 : Jeux de créativité

✓ **Objectifs** : À la fin de cette activité, les élèves seront capables de :

- a. Agir de manière créative ;
- b. Lier la créativité aux qualités d'un(e) entrepreneur(e) et d'un(e) employé(e).

 **Durée Requise** : 1 heure

 **Méthodologie** : jeux, réflexion (lancement de balle), discussion en grands groupes.

 **Matériel et préparation** : tableau padex, tableau noir, craie, marqueurs, scotch : papier couleur, chronomètre (celui de la montre ou du téléphone).

- Trouver 3 à 5 couleurs de papier différentes et rassembler 5 feuilles par couleur. Si vous n'avez pas assez de couleurs, utiliser un marqueur ou des crayons de couleur pour en faire.



Étapes à suivre :

1. Expliquer aux élèves que maintenant vous allez leur donner des challenges.
2. Dessiner les points de **9.8 Défi de points** sur le tableau padex ou le tableau noir.
3. Donner la consigne aux élèves :
 - a. Connectez les points en dessinant seulement 4 droites.
 - b. Vous ne pouvez pas lever la main du papier.
 - c. Vous ne pouvez passer par chaque point qu'une seule fois. **(5 min)**
4. Après 10 – 15 minutes, leur demander si quelqu'un a une réponse. Vérifier. Si personne n'a une réponse, donner des indications comme « Pensez en dehors de la boîte ». S'il n'y a pas assez de temps, demandez aux élèves de le faire comme devoir et puis faire le débriefing. **(15 min)**
5. Faire le débriefing en demandant le lien entre l'activité et l'entrepreneuriat. *(Par exemple, on doit penser en dehors de la boîte comme entrepreneur(e). On doit être créatif pour résoudre des problèmes.)* **(5 min)**
6. Continuer avec un autre jeu :

Demander aux élèves s'ils/si elles ont déjà été dans un avion ou en ont vu un de près. Qu'est-ce qui le fait voler ? Leur dire qu'ils/qu'elles vont tester leurs idées en jouant le jeu de l'avion¹. Les diviser en 3 ou 5 groupes. Donner à chaque groupe 5 feuilles de papier de même couleur. Expliquer que le défi est de faire autant d'avions en papier

¹ Les jeux de la créativité adapté de [http : //www.trainingcoursematerial.com/free-games-activities/creative-thinking-activities](http://www.trainingcoursematerial.com/free-games-activities/creative-thinking-activities).

qu'ils/qu'elles peuvent en 3 minutes. Ensuite ils/elles auront 1 minute pour les faire voler d'un endroit de la pièce (zone de lancement) à un autre (dessiner plus loin sur le sol une ligne d'environ 3,5 à 4 mètres pour indiquer la zone où ils doivent atterrir pour réussir). Chaque avion qui va au-delà de la ligne dans la zone d'atterrissage marquera un point. **(5 min)**

★ Conseil au Professeur/à la Professeure ★

Prendre en considération l'équilibre genre/ la diversité de l'équipe et faire les ajustements nécessaires pour créer des équipes mixtes.

7. Dire aux élèves que vous allez chronométrer avec beaucoup d'attention. Lancer le jeu ! Après 3 minutes, leur dire d'arrêter la préparation. Ensuite leur donner 1 minute pour faire voler les avions vers la ligne d'atterrissage, les groupes devant le faire au même moment au lieu de les faire voler les uns après les autres.

Compter le nombre d'avions qui ont volé par-dessus la ligne par groupe de couleur. Le groupe avec le plus grand nombre gagne. **(5 min)**

★ Conseil au Professeur/à la Professeure ★

1. Si tous les avions vont au-delà de la ligne indiquée, poussez la ligne plus loin et réessayez l'activité.
2. Si aucun des avions n'atteint la ligne indiquée :
 - a. Refaites l'activité en demandant aux élèves de *vraiment* sortir des sentiers battus.
 - b. Sinon, dites-leur qu'ils/qu'elles auront une seconde chance pour réfléchir de manière créative dans la prochaine activité.
 - c. Insister sur le fait que l'échec n'est pas une finalité mais un moyen pour repenser, redéfinir ses stratégies et essayer encore.

8. Discuter l'activité en posant les questions suivantes et en écrivant les principaux points comme ils apparaissent sur le Padex ou au tableau noir :

- a. Que s'est-il passé dans l'activité ?
- b. Quelles stratégies avez-vous utilisées en fabriquant les avions ?

(20 min)

- c. Avez-vous été surpris des résultats ?
- d. Qu'est-ce que l'équipe gagnante a fait différemment des autres équipes ?
- e. De quelle manière avez-vous utilisé votre créativité ?
- f. De quelles manières avez-vous appris de vos erreurs et de votre réflexion ?
- g. Comment procéderiez-vous au jeu si l'on vous donnait une autre chance ?
- h. Quelles leçons en avez-vous tirées ?

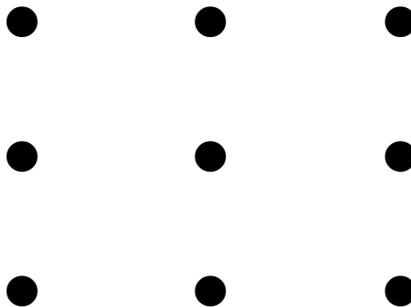
Insister que souvent nous avons tendance à voir les choses du même angle ou à partir de ce que nous savons déjà. Cela peut nous faire perdre des opportunités. Nous avons tous et toutes une image de ce qu'un avion en papier ressemble. Plutôt que d'être fixé(e)s sur cette image, nous aurions pu faire autre chose comme déchirer les feuilles de papier et en faire de petits ballons ou quelque chose qui serait plus rapide et sache mieux voler. Il n'y avait aucune condition sur l'aspect que l'avion en papier devait avoir ! Il est important de sortir des sentiers battus, de se rendre compte de ce qui est dans ou manque à son environnement et venir avec une idée novatrice qui réponde à un besoin (dans ce cas vous deviez avoir autant d'avions sur la ligne d'arrivée que possible !).

Mentionner aussi **l'importance du processus**. En développant un nouveau produit ou service, il est important de **créer et de tester une conception**, de la **piloter** (l'essayer dans des cadres différents) et ensuite de créer un **prototype** (un modèle de ce que votre produit/service sera).

9. Expliquer que la pensée créative sera mise en exergue à travers le cours étant donné qu'elle est capitale pour réussir son entreprise est aussi pour réussir comme employé(e). Demander aux élèves ce qui pourrait bloquer la créativité chez quelqu'un. (Réponses possibles : croire qu'on n'est pas créatif/créative, suivre les règles de manière trop stricte, être trop sérieux/sérieuse, éviter de prendre des risques, penser qu'il n'y a qu'une seule solution...). Surmonter ces blocages permet de devenir plus créatif ! **(5 min)**

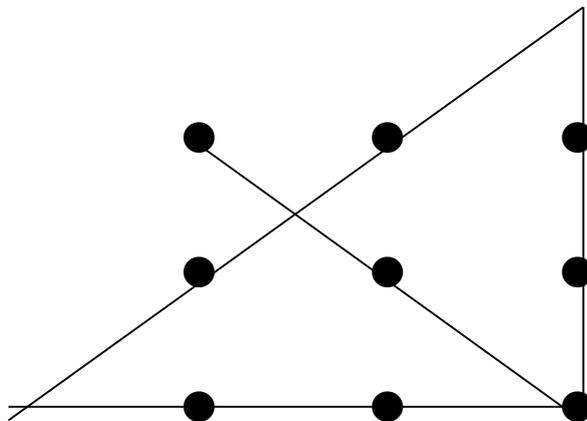
9.8: Défi de points :

1. Connectez les points en dessinant seulement 4 droites ;
2. Vous ne pouvez pas lever la main du papier ;
3. Vous ne pouvez passer par chaque point qu'une seule fois.



Outil du professeur/de la professeure 9.2 : Défi de points : (Réponse)

1. Connectez les points en dessinant seulement 4 droites ;
2. Vous ne pouvez pas lever la main du papier ;
3. Vous ne pouvez passer par chaque point qu'une seule fois.



Autoévaluation

Module 9 : Notion de marché

Il n'y a ni bonnes ni mauvaises façons de répondre à cette activité d'autoévaluation. Nous voulons juste recueillir vos manières de penser et de faire pour nous aider à mieux dérouler ce qui va suivre. Ceci servira également à votre usage personnel lors de ce cours. Le professeur/la professeure va lire une compétence énumérée dans la colonne de gauche.

Lisez les choix dans la partie supérieure. En pensant à vous-même, dites quel point représente le mieux votre situation en cochant la case correspondante dans chaque colonne.

Mon expérience	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Connaissances, compétences et capacités	Je n'ai aucune connaissance à ce sujet	J'ai peu de connaissances à ce sujet	J'ai quelques connaissances à ce sujet pour parfois le faire correctement	J'ai beaucoup de connaissances à ce sujet et je peux le faire régulièrement	J'ai beaucoup de connaissances à ce sujet et je peux le faire correctement et de façon consistante
Identifier les activités économiques et entreprises dans ma communauté locale					
Définir la notion d'étude de marché					
Importance d'une étude de marché					
Identifier des opportunités d'entreprises					
Élaborer un plan d'affaires					
Identifier les activités économiques et entreprises dans ma communauté locale					

Mon expérience	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Connaissances, compétences et capacités	Je n'ai aucune connaissance à ce sujet	J'ai peu de connaissances à ce sujet	J'ai quelques connaissances à ce sujet pour parfois le faire correctement	J'ai beaucoup de connaissances à ce sujet et je peux le faire régulièrement	J'ai beaucoup de connaissances à ce sujet et je peux le faire correctement et de façon consistante
Définir la notion d'étude de marché					
Expliquer l'importance d'une étude de marché					
Identifier des opportunités d'entreprises					
Identifier les caractéristiques et traits d'un(e) entrepreneur(e)					
Expliquer comment les compétences actuellement requises au travail (communication, service, leadership, service à la clientèle, fixation d'objectifs et planification, etc.) sont reliées à l'entreprenariat					
Évaluer mes propres caractéristiques, aptitudes et compétences nécessaires pour être un(e) bon(ne) entrepreneur(e)					

Mon expérience	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Connaissances, compétences et capacités	Je n'ai aucune connaissance à ce sujet	J'ai peu de connaissances à ce sujet	J'ai quelques connaissances à ce sujet pour parfois le faire correctement	J'ai beaucoup de connaissances à ce sujet et je peux le faire régulièrement	J'ai beaucoup de connaissances à ce sujet et je peux le faire correctement et de façon consistante
Identifier les ressources dans la communauté qui m'aideront à trouver un emploi ou à démarrer ma propre entreprise					

Post-évaluation du module 9

Encerclez une réponse pour chaque déclaration

1. Lequel des traits suivants décrit le mieux un(e) entrepreneur(e) ?
 - a. A commencé une entreprise ;
 - b. Est capable d'identifier des opportunités d'entreprises dans le monde des affaires ;
 - c. Est capable d'identifier des opportunités d'entreprises dans un environnement peu propice aux entreprises ;
 - d. Toutes ces réponses ;
 - e. Aucune de ces réponses.
2. Un(e) entrepreneur(e) doit être capable de gérer des incertitudes/doutes.

Vrai Faux
3. Pour devenir entrepreneur(e) vous devez avoir :
 - a. De la chance ;
 - b. Beaucoup d'argent ;
 - c. De la persévérance ;
 - d. Du talent.
4. Exemples de petites entreprises :
 - a. Service de réparation de véhicules automobiles ;
 - b. Garderie ;
 - c. Caserne de pompiers ;
 - d. Banque Nationale ;
 - e. Toutes ces réponses sauf c ;
 - f. Toutes ces réponses sauf c et d.
5. Les fabricant(e)s ont l'un des types d'entreprises offrant des services

Vrai Faux
6. Pour identifier une bonne opportunité d'entreprise, vous devez observer le marché et vous poser plusieurs questions afin de tester votre idée.

Vrai Faux
7. Quand vous faites un plan d'affaires, il faut penser à/au/aux :
 - a. Produits ou services ;
 - b. Clientèle ;
 - c. Prix des produits ou services ;

- d. Moyens de vendre des produits ou services ;
- e. Milieu de production et de vente ;
- f. Toutes ces réponses.

8. Les compétences en service à la clientèle sont extrêmement importantes pour les entrepreneur(e)s.

Vrai

Faux

9. Vous êtes prêt(e) à devenir un(e) entrepreneur(e) si :

- a. Vous aimez faire tout par vous-même et n'aimez pas déléguer ;
- b. Vous pensez que vous avez toujours raison ;
- c. Vous pouvez travailler sans savoir combien d'argent ne vous gagnerez, ni si vous aurez du succès ou non ;
- d. Vous n'êtes pas intéressé(e) à avoir une idée d'entreprise - cela peut venir plus tard ;

10. Je devrais devenir entrepreneur(e) parce qu'il y a une formation disponible.

Vrai

Faux

Réponses de la post-évaluation du module 9

1. d
2. Vrai
3. c
4. f
5. Faux
6. Vrai
7. f
8. Vrai
9. c
10. Faux