

APTE-Sénégal

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

Portfolio n°3 de l'élève du Collège d'Enseignement Moyen



Education Development Center, Inc.

1025 Thomas Jefferson St. NW, Suite 700W, Washington DC 20007, USA www.edc.org

Adresse au Sénégal : Villa No 17, Sacré-Cœur, Pyrotechnie, BP 16215 Dakar Fann, Sénégal

Tel: (+221) 33 821 44 44 Email: apte-senegal@edc.org

Aperçu du portfolio n° 3

Module 9 : Notion de marché

Module 10 : Orientation scolaire et professionnelle

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)*

Résultats attendus 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

Séance 1 : Introduction à l'entrepreneuriat

1 : Rôle et caractéristiques d'un entrepreneur/d'une Entrepreneure et la notion d'étude de marché

<input type="checkbox"/> Séance 2 : Entreprises dans votre communauté
2: Activités économiques et entreprises dans la communauté
3 : Opportunités sur le marché et élaboration d'un plan d'affaires - Les six " P" de l'entrepreneuriat
<input type="checkbox"/> Séance 3: Apte au travail: les compétences et aptitudes d'un(e) entrepreneur(e) et d'un(e) employé(e)
4 : L'application des compétences de la préparation au travail à l'entrepreneuriat et l'emploi
5 : Jeux de créativité

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.

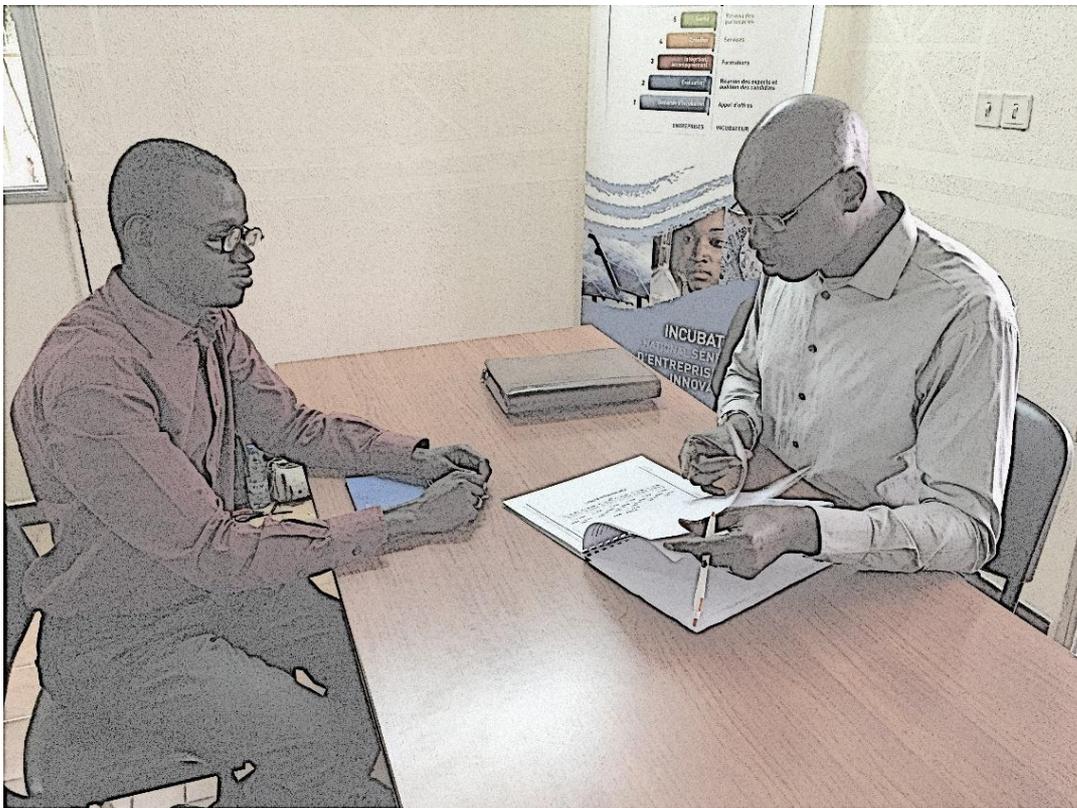
Mon expérience	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Connaissances, compétences et capacités	Je n'ai aucune connaissance à ce sujet	J'ai peu de connaissances à ce sujet	J'ai quelques connaissances à ce sujet pour parfois le faire correctement	J'ai beaucoup de connaissances à ce sujet et je peux le faire régulièrement	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

🔑 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 d'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

🔑 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.

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 climatiseurs, 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 ;
Téléservices.

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.

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)*

_____ **Date :** _____

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

🔑 Sujets clés 🔑

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

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 ?

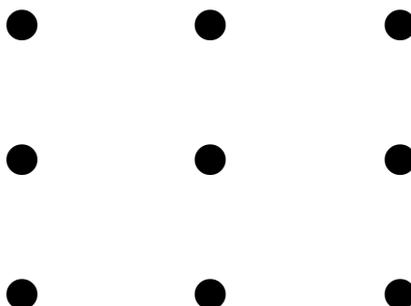
Oui Non

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>

8.8 : 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.



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					

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 des opportunités d'entreprises					
Élaborer un plan d'affaires plan d'affaires					
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					

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 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'entrepreneuriat					

<p>Évaluer mes propres caractéristiques, aptitudes et compétences nécessaires pour être un(e) bon(ne) entrepreneur(e)</p>					
<p>Identifier les ressources dans la communauté qui m'aideront à trouver un emploi ou à démarrer ma propre entreprise</p>					