



Formation en Entrepreneuriat**Durée de la formation : 42 heures****Pré requis : aucun****Niveau requis : Master 2 ou équivalent pour l'année universitaire 2017-2018****Site Web du cours : <https://www.resumeproject.eu/>**

Plan

1. Présentation de la formation.
2. Objectifs généraux et objectifs spécifiques de la formation.
3. Méthodes pédagogiques.
4. Matériel didactique.
5. Contenu des séances.
6. Évaluation de la formation.
7. Préparation à la compétition.
8. Annexes (Liste des activités).

1. Présentation de la formation

Cette formation à l'entrepreneuriat s'inscrit dans le cadre du projet RESUME visant à améliorer et à renforcer le rôle et le potentiel des établissements d'enseignement supérieur (EES) pour le développement de l'employabilité dans les pays Méditerranéens en adoptant un esprit d'entreprise transversale auprès des EES et en renforçant l'interaction entre les universités, les entreprises et les décideurs.

Cette formation s'adresse à tous les étudiants inscrits en deuxième année du master M2 (ou équivalent) dans un EES des pays partenaires pour l'année universitaire 2017-2018. Elle prépare les étudiants à acquérir d'une part les compétences entrepreneuriales nécessaires pour créer leurs propres projets et d'autre part leur offre un coaching personnalisé en équipe afin de construire leur business model et leur business plan. Une compétition nationale et une compétition internationale auront lieu à l'issue de cette formation.

2. Objectifs généraux et objectifs spécifiques de la formation

Cette formation vise à développer chez l'étudiant les compétences entrepreneuriales nécessaires à la création, à la gestion et au développement d'une entreprise. Basée sur la pédagogie active, cette formation est conçue pour des étudiants qui vont travailler en équipe et qui souhaitent développer des compétences pour réaliser un business plan innovant.

Cette formation permet d'acquérir des connaissances, des habiletés et des attitudes entrepreneuriales afin d'améliorer son idée, de définir son business model sur des bases plus solides et de concevoir un business plan crédible et défendable auprès des banquiers et des investisseurs.

Des rencontres avec des professionnels permettront à l'étudiant de mieux appréhender le milieu ciblé des affaires.

Objectifs généraux

La formation permet à l'étudiant :

- Maîtriser l'ensemble des étapes indispensables pour la création d'entreprise : de la naissance de l'idée au lancement du projet ;
- De développer son esprit entrepreneurial, de stimuler son esprit créatif et de comprendre les caractéristiques essentielles du profil entrepreneur ;
- De développer sa capacité à travailler au sein d'une équipe ;
- De maîtriser les techniques de leadership pour un travail d'équipe performant.

Objectifs spécifiques

- Comprendre l'esprit entrepreneurial et les compétences requises ;
- Développer des idées de projets novatrices en utilisant les techniques de créativité ;
- Identifier les besoins des clients et les principaux acteurs du marché ;
- Maîtriser les techniques de recherche d'informations commerciales sur le terrain ;
- Comprendre les spécificités de l'étude technique ;
- Planifier les besoins en ressources humaines ;
- Etablir la faisabilité financière du projet ;
- Différencier les différentes formes juridiques pour le lancement d'une entreprise ;
- Elaborer un business model ;
- Rédiger un business plan.

3. Méthodes pédagogiques

La formation utilise des méthodes d'apprentissage actives (apprentissage expérientiel, problem-based learning (PBL) ou approche par problèmes (APP)), afin de placer les étudiants au centre du processus d'apprentissage et d'augmenter leur niveau d'implication pour les activités qui lui seront proposées. Le formateur fera office de "facilitateur", utilisant des méthodes d'apprentissage interactives qui aideront les participants à partager leurs expériences et à apprendre en participant à des activités comme les groupes de discussions, les études de cas, les jeux de rôle et les jeux. Les groupes de travail seront constitués dès la première séance afin d'adopter une démarche d'apprentissage axée sur la collaboration, la communication et le travail d'équipe.

La formation comprend quinze séances en classe de trois heures chacune dont la dernière séance réservée à la présentation finale du plan d'affaires avant la compétition nationale.

Chaque séance portera sur un thème précis qui sera présenté et animé par le formateur d'abord sous forme de diaporamas et suscitera par la suite la participation active du groupe à la discussion et aux activités.

Durant les séances de formation, les étudiants auront à effectuer des lectures, à visualiser des vidéos et à mettre en pratique leurs connaissances dans le cadre des activités qui seront proposés par le formateur tout en travaillant en équipe.

Outils pédagogiques utilisés pour la formation:

- Etudes de cas
- Présentations PowerPoint
- Vidéos
- Experts invités
- Forums de discussion
- Jeux de rôles
- Simulation
- Classe inversée
- Résolution de problèmes
- Techniques de créativité
- Enseignement entre pairs

4. Matériel didactique

Le matériel didactique comprend un recueil d'activités pour chaque séance de formation, un site Web et un guide : Comment rédiger mon plan d'affaires

Site du cours : le site du cours est situé sur la plate-forme du programme RESUME

<https://www.resumeproject.eu/>

5. Contenu des séances

Séance 1 : Introduction à la formation

- Présentation du formateur et des étudiants ;
- Présentation du programme RESUME et des universités partenaires ;
- Présentation des objectifs de la formation et du plan de cours ;
- Mise en contexte : Concours en entrepreneuriat (compétition nationale et compétition internationale) ;
- Explication des activités et de la pédagogie utilisée ;
- Début de la formation.

Matériel didactique:

- Plan de cours ;
- **Activité 1** (Constitution des équipes et réflexion pour une idée de projet d'équipe).

Séance 2 : Développer des compétences entrepreneuriales (1^{ère} Partie)

Les 3 E : Entreprise/Entrepreneur/Entrepreneuriat

Objectifs :

- Distinguer entre ces trois concepts ;
- Insister sur le terme commun aux trois concepts : *Entreprendre* ;
- Démontrer qu'entreprendre ne s'applique pas uniquement aux affaires mais à toute activité humaine ;
- Rendre compte que l'aptitude à entreprendre d'un individu influence sa manière de vivre.

Matériel didactique

- Support de cours ;
- **Activité 2** : Briser la glace entre les étudiants ;
Inviter les étudiants à entreprendre une activité ensemble ou à commencer la réalisation de quelque chose (réfléchir comment embellir la classe, réfléchir sur comment améliorer les zones vertes de leur établissement, etc.)

Séance 3 : Développer des compétences entrepreneuriales (2^{ème} Partie)

Entreprise et Esprit d'entreprise et Entrepreneur

Objectifs :

- Avoir une idée précise des différents types d'entreprises qui existent dans notre communauté ;
- Distinguer les nouveaux types d'entreprises : entreprise sociale, entreprise verte, etc.

- Définir et identifier le profil de l'entrepreneur ;
- Apprécier les traits de caractère qu'il faut posséder pour réussir comme entrepreneur ;
- Définir les motivations entrepreneuriales ;
- Amener les étudiants à évaluer leur potentiel entrepreneurial.

Matériel didactique

- Support de cours : Qu'est ce qu'une entreprise ? Les différents types d'entreprises
Signification et portée de l'esprit d'entreprise : comment faire preuve d'esprit d'entreprises dans différentes situations de vie réelle ?

Activité 3

- Demander aux étudiants de se mettre en groupe et de lister 15 entreprises dans leur ville ou commune et d'analyser les entreprises identifiées conformément à la typologie donnée en classe ;
- Donner à chaque groupe d'étudiants un exemple de vie réelle (une pénurie de ressources naturelles, une communauté avec taux de chômage élevé, une panne d'électricité juste avant le début d'une soirée, etc.) et lui demander de réagir en faisant preuve d'esprit d'initiative.

Activité 4

- Présenter des témoignages d'entrepreneur (vidéos sur Youtube) et/ou professionnels invités ;
- Quiz : Evaluer son potentiel entrepreneurial ;
- Mise en situation.

Séance 4 : Développer des compétences entrepreneuriales (3^{ème} Partie)

Entrepreneur et fixation des objectifs (1,5H)

Objectifs :

- développer des aptitudes à fixer des objectifs, en se familiarisant avec des directives à suivre.

Matériel didactique

- Guide fixation d'objectifs pour un entrepreneur et son importance ;
- Directives pour fixer des objectifs.

Activité 5 :

- Demander aux étudiant(e)s d'identifier un ou plusieurs objectifs qu'ils aimeraient atteindre durant une période donnée, d'essayer de les classer par ordre de priorité et de discuter les étapes qu'ils devront suivre pour réaliser leur objectif ;
- Discuter une étude de cas ou une mise en situation ;
- Discuter des citations (exemple : « Ne pas atteindre un objectif vaut mieux que de ne pas en avoir du tout ») .

Entrepreneur et organisation (1,5H)**Objectifs :**

- Identifier les compétences nécessaires pour savoir s'organiser ;
- Reconnaître que pour atteindre les objectifs fixés, il faut avoir de bonnes aptitudes à s'auto gérer ;
- Démontrer que les compétences d'autogestion peuvent s'appliquer aux diverses tâches de vie personnelle ou professionnelle.

Matériel didactique**Témoignages d'experts**

- Importance de l'organisation dans le lancement des affaires ;
- Importance du développement du management personnel et le savoir s'organiser.

Activités 6 :

- Demander à chaque équipe de faire une liste de toutes les choses qu'ils veulent accomplir en une journée, de mettre en place un système d'évaluation en fonction de l'importance de la tâche et de sa priorité et d'indiquer combien de temps il leur faut pour accomplir chaque activité ;
- Ensuite, donner un imprévu à chaque équipe et voir comment ils vont adapter en fonction du planning de leur journée.

Séance 5 : De l'idée au business model : Spécification de l'idée de projet**Objectifs**

- Trouver une idée d'affaire : créativité et innovation ;
- Reconnaître et évaluer les opportunités d'affaires ;
- Reconnaître qu'une bonne idée d'affaire est la condition pour réussir le lancement d'une entreprise et garantir sa viabilité ;
- Distinguer entre idée et opportunité ;
- Rédiger son business model.

Matériel didactique

- Les règles du Brainstorming ;
- Exemple d'idées de projets innovants ;
- Matrice FFOM (ou SWOT) ;
- Méthodologie du business model CANVAS ;
- Méthodologie LEGO ;
- Discussion en plénière.

Activités 7 :

Travail d'équipe avec un coaching personnalisé ;

- Choisir la meilleure idée d'affaire en utilisant la technique du brainstorming ;
- Réfléchir de quelle façon l'idée peut-elle être développée, modifiée ou améliorée (utiliser la méthodologie LEGO) ;
- Evaluer l'idée en utilisant la matrice FFOM ;
- Remplir la matrice CANEVAS.

Séance 6 : L'étude commerciale**Objectifs**

- Comprendre le processus d'élaboration de l'étude de marché ;
- Maîtriser les techniques d'enquête terrain pour la recherche d'informations commerciales ;
- Traiter des données et analyser les résultats ;
- Elaborer son étude commerciale.

Matériel didactique

- Etude de cas ;
- Projection vidéo ;
- Guide d'enquête sur terrain pour la recherche d'informations commerciales.

Activité 8

Travail d'équipe avec un coaching personnalisé

Chaque équipe est amenée à :

- Identifier les informations commerciales utiles à rechercher sur le terrain ;
- Rédiger son étude de marché ;
- Evaluer la faisabilité commerciale de son projet entrepreneurial.

Séance 7 : L'étude technique**Objectifs**

- Identifier et maîtriser les composantes de l'étude technique ;
- Identifier les besoins en ressources humaines ;
- Elaborer son étude technique : Comment produire? Avec quoi produire? Avec qui produire? A quel coût produire ?

Matériel didactique

- Etude de rentabilité d'un projet ;
- Sites internet (Ministère du commerce, Ministère de l'industrie..., Bases de données) ;
- Discussion en plénière.

Activité 9

Travail d'équipe avec un coaching personnalisé par groupe ;

Chaque équipe est amenée à :

- Définir l'ensemble des moyens à mettre en œuvre pour l'exercice de son activité ;
- Etudier la localisation du projet ;
- Maîtriser les différentes étapes des processus d'approvisionnement, de stockage, de transformation et de commercialisation ;
- Enumérer les postes de travail à mettre en place dans l'entreprise ;
- Evaluer la faisabilité technique de leur projet entrepreneurial.

Séance 8 : L'étude financière (Partie 1)**Objectifs**

- Comprendre l'intérêt de l'étude financière ;
- Identifier les règles de financement ;
- Identifier les sources de financement (internes et/ou externes) ;
- Connaître le code d'incitations aux investissements.

Matériel didactique

- Exemple de schéma de financement d'une entreprise ;
- Schémas de financement avec les indicateurs (tableaux à remplir) ;
- Les règles de financement ;
- Le code d'incitations aux investissements ;
- Discussion en plénière.

Activité 10

Travail d'équipe avec un coaching personnalisé par groupe

Chaque équipe est amenée à :

- Définir le plan de financement initial ;
- Elaborer le compte de résultat prévisionnel ;
- Elaborer le plan de trésorerie ;
- Elaborer le bilan prévisionnel ;
- Elaborer le plan de financement sur trois ans ;

Séance 9 : L'étude financière (Partie 2)**Objectifs**

- Identifier les risques financiers ;
- Analyser son équilibre financier ;
- Evaluer sa rentabilité ;

Matériel didactique

- Schémas de financement avec les indicateurs (tableaux à remplir) ;
- Documents financiers.

Activité 11

Travail d'équipe avec un coaching personnalisé par groupe

Chaque équipe est amenée à :

- Calculer le point mort/ seuil de rentabilité ;
- Evaluer la faisabilité financière du projet entrepreneurial ;
- Se poser les bonnes questions quant à la rentabilité du projet et sur la possibilité de le financer.

Séance 10 : L'étude Juridique/structurelle**Objectifs**

- Choisir la forme juridique appropriée de l'entreprise projetée ;
- Elaborer le statut juridique de l'entreprise ;
- Gérer les documents et les procédures administratives.

Matériel didactique

- Code des sociétés commerciales ;
- Registre du commerce ;
- Procédure à suivre pour la déclaration d'ouverture.

Activité 12

Travail d'équipe avec un coaching personnalisé par groupe

Chaque équipe est amenée à :

- Définir la forme juridique appropriée ;
- Rédiger le statut de l'entreprise ;
- Remplir les documents adéquats.

Séance 11 : Présentation du business plan**Objectifs**

- Comprendre l'intérêt du business plan ;
- Identifier les différentes parties du business plan ;
- Identifier les règles à respecter pour rédiger un business plan ;
- Repérer les erreurs à éviter.

Matériel didactique

- Guide de rédaction du business plan ;
- Vidéos : Témoignages d'investisseurs afin d'adapter un business plan à leurs exigences ;
- Outils pratiques pour rédiger un business plan simplement et avec efficacité ;
- Discussion en plénière.

Activité 13

Travail d'équipe avec un coaching personnalisé par groupe

Chaque équipe est amenée à récapituler l'ensemble des études réalisées lors des séances précédentes et à réfléchir sur les éléments essentiels à conserver pour la rédaction finale du business plan.

Séance 12 : Rédaction finale du business plan (1^{ère} partie)**Objectifs**

- Rédiger son business plan ;
- Formaliser et préciser toutes les parties du business plan ;
- Savoir écrire un bon business plan pour convaincre ses partenaires économiques et les impliquer dans son projet.

Matériel didactique

- Modèle de rédaction d'un business plan ;
- Outils pratiques pour rédiger un business plan simplement et avec efficacité ;
- Discussion en plénière.

Activité 14

Travail d'équipe avec un coaching personnalisé par groupe
Chaque équipe est amenée à rédiger son business plan

Séance 13 : Rédaction finale du business plan (2^{ème} partie)**Objectifs**

- Rédiger son business plan ;
- Formaliser et préciser toutes les parties du business plan ;
- Savoir écrire un bon business plan pour convaincre ses partenaires économiques et les impliquer dans son projet.

Matériel didactique

- Modèle de rédaction d'un business plan ;
- Outils pratiques pour rédiger un business plan simplement et avec efficacité ;
- Discussion en plénière.

Activité 15

Travail d'équipe avec un coaching personnalisé par groupe
Chaque équipe est amenée à finaliser son business plan

Séance 14 : Auto évaluation de mon business plan et remédiations (3^{ème} partie)**Objectifs**

- Comprendre comment un jury de concours pourrait noter mon business plan ;
- Apprendre à s'auto évaluer ;
- Ajuster son business plan.

Matériel didactique

- Présentation des business plans de chaque équipe
- Discussion en plénière
- Grille d'analyse du business plan permettant d'obtenir une note sur le business plan.
- Experts invités

Activité 16

Chaque équipe devra s'auto évaluer afin de mesurer le potentiel de réussite de son projet en remplissant une grille et en s'attribuant une note sur différents critères et une note globale. Un ajustement sera opéré au regard de cette auto évaluation.

Séance 15 Présentation finale du business plan (avant la compétition nationale)**Objectifs**

- Se préparer à présenter oralement son business plan devant un jury ;
- Définir un plan de présentation ;
- Elaborer un diaporama qui reprend les informations essentielles de chaque étape du plan de présentation ;
- Valider son business plan par un expert.

Matériel didactique

- Vidéos
- Experts invités

Activité 17

Travail d'équipe avec un coaching personnalisé par groupe

Chaque équipe est amenée à présenter oralement son business plan en présence d'un expert invité.

6. Evaluation de la formation

Les acquis d'apprentissage des étudiants seront évalués au cours des séances de formation et une enquête de satisfaction des étudiants sera réalisée à la séance 10 afin d'évaluer le dispositif de formation et d'en améliorer le contenu.

7. Préparation à la compétition internationale

Un jury national sera chargé de la sélection des deux meilleurs plans d'affaires dans chaque EES des pays partenaires (Maroc, Tunisie et Liban).

Les équipes gagnantes dans chaque EES des pays partenaires participeront à la START CUP Compétition à Messine (Italie) en septembre 2018. Le prix pour les gagnants de la Start Cup Compétition/session internationale sera un stage de 5 jours dans une entreprise européenne (Messine, Barcelone et Marseille).

8. Annexes

Liste des activités/séance

Activité 1 (séance 1) : Constitution des équipes et réflexion pour une idée de projet d'équipe

Activité 2 (séance 2) :

- Briser la glace entre les étudiants. Inviter les étudiants à entreprendre une activité ensemble ou à commencer la réalisation de quelque chose (réfléchir comment embellir la classe, réfléchir sur comment améliorer les zones vertes de leur établissement, etc).

Activité 3(séance 3) :

- Demander aux étudiants de se mettre en groupe et de lister 15 entreprises dans leur ville ou commune et d'analyser les entreprises identifiées conformément à la typologie donnée en classe ;
- Donner à chaque groupe d'étudiants un exemple de vie réelle (une pénurie de ressources naturelles, une communauté avec taux de chômage élevé, une panne d'électricité juste avant le début d'une soirée, etc.) et lui demander de réagir en faisant preuve d'esprit d'initiative.

Activité 4 (séance 3) :

- Présenter des témoignages d'entrepreneur (vidéos sur Youtube) et/ou professionnels invités ;
- Quizz : Evaluer son potentiel entrepreneurial ;
- Mise en situation.

Activité 5 (séance 3)

- Demander aux étudiant(e)s d'identifier un ou plusieurs objectifs qu'ils aimeraient atteindre durant une période donnée, d'essayer de les classer par ordre de priorité et de discuter les étapes qu'ils devront suivre pour réaliser leur objectif ;
- Discuter une étude de cas ou une mise en situation ;
- Discuter des citations (exemple : « Ne pas atteindre un objectif vaut mieux que de ne pas en avoir du tout ») .

Activités 6 (séance 4)

- Demander à chaque équipe de faire une liste de toutes les choses qu'ils veulent accomplir en une journée, de mettre en place un système d'évaluation en fonction de l'importance de la tâche et de sa priorité et d'indiquer combien de temps il leur faut pour accomplir chaque activité ;
- Donner un imprévu à chaque équipe et voir comment ils vont adapter en fonction du planning de leur journée.

Activités 7 (séance 5)

- Choisir la meilleure idée d'affaire en utilisant la technique du brainstorming ;
- Réfléchir de quelle façon l'idée peut-elle être développée, modifiée ou améliorée (utiliser la méthodologie LEGO) ;
- Evaluer l'idée en utilisant la matrice FFOM ;
- Remplir la matrice CANEVAS.

Activité 8 (séance 6)

- Identifier les informations commerciales utiles à rechercher sur le terrain ;
- Rédiger son étude de marché ;
- Evaluer la faisabilité commerciale de son projet entrepreneurial.

Activité 9 (séance 7)

- Définir l'ensemble des moyens à mettre en œuvre pour l'exercice de son activité ;
- Etudier la localisation du projet ;
- Maîtriser les différentes étapes des processus d'approvisionnement, de stockage, de transformation et de commercialisation ;
- Enumérer les postes de travail à mettre en place dans l'entreprise ;
- Evaluer la faisabilité technique de leur projet entrepreneurial.

Activité 10 (séance 8)

- Définir le plan de financement initial ;
- Elaborer le compte de résultat prévisionnel ;
- Elaborer le plan de trésorerie ;
- Elaborer le bilan prévisionnel ;
- Elaborer le plan de financement sur trois ans ;

Activité 11(séance 9)

- Calculer le point mort/ seuil de rentabilité ;
- Evaluer la faisabilité financière du projet entrepreneurial ;
- Se poser les bonnes questions quant à la rentabilité du projet et sur la possibilité de le financer.

Activité 12 (séance 10)

- Définir la forme juridique appropriée ;
- Rédiger le statut de l'entreprise ;
- Remplir les documents adéquats.

Activité 13 (séance 11)

Chaque équipe est amenée à récapituler l'ensemble des études réalisées lors des séances précédentes et à réfléchir sur les éléments essentiels à conserver pour la rédaction finale du business plan.

Activité 14 (séance 12)

Chaque équipe est amenée à finaliser son business plan selon le guide proposé.

Activité 15 (séance 13)

Chaque équipe devra s'auto évaluer afin de mesurer le potentiel de réussite de son projet en remplissant une grille et en s'attribuant une note sur différents critères et une note globale. Un ajustement sera opéré au regard de cette auto évaluation.

Activité 16 (séance 14)

Chaque équipe est amenée à présenter oralement son business plan en présence d'un expert invité.

Activité 17 (final)

Chaque équipe est amenée à présenter oralement son business plan en présence d'un expert invité.