

GUIDE DE PÉDAGOGIE ENTREPRENEURIALE

CRÉAL'OIE

JEU DE L'OIE POUR
ENTREPRENDRE DEMAIN



as.e
agence
de stimulation
économique

AVANT-PROPOS

Voici **créaL'oise**, un outil pédagogique proposé aux professionnels de l'enseignement afin de les aider et de les accompagner dans leurs activités. Ce guide a été réalisé par l'Agence de Stimulation Economique dans le cadre de sa mission de sensibilisation à l'Esprit d'Entreprendre.

Si vous avez déjà reçu la visite d'un Agent de Sensibilisation à l'Esprit d'Entreprendre, vous le savez: c'est étape par étape, de l'école primaire à la sortie du supérieur, que se construit une personnalité qui sera entreprenante au fil de sa vie. Et c'est à chaque stade de ce cheminement que les professionnels de l'Enseignement peuvent agir.

Augmenter la volonté globale d'entreprendre de la population wallonne, telle est en effet l'ambition de notre Agence. Grâce au Plan Marshall 2.vert et à l'Europe, nous mobilisons nos énergies pour proposer des outils adaptés permettant au monde de l'Enseignement au sens large, dans le respect de ses spécificités et de son rôle, de s'imprégner de ce défi.

Comme vous le découvrirez au fil de la lecture, les messages que nous vous proposons s'adressent à tout accompagnateur de jeunes ou d'adultes. Car que l'on parle d'élèves ou d'adultes en recherche d'une réorientation professionnelle, le goût d'entreprendre vise avant tout à donner une plus grande capacité à choisir sa vie.

Ce document a été réalisé par les Agents de Sensibilisation à l'Esprit d'Entreprendre, enseignants détachés de la Communauté française.

Découvrez sans plus attendre ce guide en espérant qu'il vous aidera à développer les attitudes entrepreneuriales des adultes de demain.

L'Equipe du
« Programme Wallon Esprit d'Entreprendre »
de l'ASE



SOMMAIRE

- 5 Financements
- 6 Le Programme Wallon Esprit d'Entreprendre de l'ASE
- 7 **créaL'oie**
 - 8 - Public ciblé
 - Objectifs
 - 10 - Clôture du jeu
 - Matériel
 - Principes généraux du jeu
 - 11 - Nombre de joueurs
 - Règles du jeu
 - 15 - Scénarios de débriefing
 - 19 - Lexique de base
 - 23 - Focus sur les organismes "ensemblers"
 - 28 - Pistes pour les thématiques abordées
- 30 Ouvrages de référence
- 31 Annexe : « Guide pour le meneur de jeu »

FINANCEMENTS

La rédaction et la diffusion de cet outil repose sur des financements mobilisés par l'ASE pour développer l'Esprit d'Entreprendre.

Plan Marshall
2.vert
www.wallonie.be

Le Plan Marshall 2.vert vise notamment à mettre en place un cadre propice à la création d'activités et d'emplois de qualité.

En matière de création d'activités, l'objectif des Gouvernements wallon et de la Communauté française est clair : au terme de la législature 2009-2014, l'esprit d'initiative et d'entreprendre devra être redevenu le véritable fondement du dynamisme régional.

La conception, l'implémentation et la promotion d'outils pédagogiques et d'ateliers de formation à destination des enseignants est une des actions soutenue, au sein du Programme Wallon Esprit d'Entreprendre mené par l'Agence de Stimulation Economique.



Avec le soutien du Fonds Social Européen

Le Fonds Social Européen (FSE) est le principal instrument communautaire consacré au développement des ressources humaines et à l'amélioration des mécanismes du marché de l'emploi. Il vise à réduire le chômage en facilitant l'accès au marché du travail par la promotion de l'égalité des chances, l'encouragement à la création d'emplois et l'aide au renforcement des compétences et qualifications professionnelles.

Le Fonds Social Européen cofinance, avec la Wallonie et la Communauté française, des programmes destinés au développement des ressources humaines.

Pour la période 2007-2013, l'Agence de Stimulation Economique a été agréée sur l'ensemble de la Wallonie pour mener diverses actions de formation et d'accompagnement destinées à développer l'Esprit d'Entreprendre.

LE PROGRAMME WALLON ESPRIT D'ENTREPRENDRE DE L'ASE

Après une période de trois ans centrée sur la sensibilisation à l'Esprit d'Entreprendre, l'Agence de Stimulation Economique met en évidence le développement des attitudes entrepreneuriales durant les années scolaires et académiques 2010-11, 2011-12 et 2012-13.

Comment l'Agence agit-elle ? Que propose-t-elle aux Etablissements d'Enseignement ?

- Une équipe d'**Agents de Sensibilisation à l'Esprit d'Entreprendre**, conseillers-pivots de toute activité vers les Etablissements.

Forts d'un taux de pénétration dans les Etablissements d'environ 70%, les Agents ont largement atteint leur premier objectif majeur qui était de couvrir au maximum la Wallonie. Leur mission évolue dorénavant afin de réaliser un travail plus en profondeur, leur permettant de travailler en véritables ensembles d'une offre cohérente à destination des enseignants.

Plus d'information :

www.as-e.be
www.tousdesas.be
www.espritdentreprendre.be

- Un **portefeuille d'actions labellisées ASE** développant les attitudes entrepreneuriales des jeunes.

L'existence d'opérations menées par des opérateurs agréés constitue le «fond de sauce» de notre Programme. L'utilité de ces actions, formatées et aux plus-values bien identifiées, répond à un besoin. Leur focalisation sur les 6 « attitudes entrepreneuriales » permet une plus grande compréhension de leurs atouts.

- L'accompagnement pédagogique et financier à la réalisation de **projets entrepreneuriaux**.

Le dispositif des « appels à projets innovants » est né en octobre 2007. Environ 130 projets ont été soutenus pour les 3 opérations successives. Chaque opération a été évaluée positivement, certainement parce qu'elles permettent aux enseignants d'exprimer et de développer leur propre vision de l'Esprit d'Entreprendre.

- La proposition de formations diverses, renforcées d'outils pédagogiques, à destination des enseignants et futurs enseignants.

La proposition de **formations** diverses, renforcées **d'outils pédagogiques**, constituera un point crucial des trois prochaines années, via les « Ateliers de l'Esprit d'Entreprendre » notamment.

1. créaL'oie

Enseignants et Formateurs, « créaL'oie » se veut un support répondant aux objectifs poursuivis par l'Agence de Stimulation Economique. Par le jeu, l'ASE vous propose de découvrir le monde institutionnel de la stimulation économique et d'intégrer ces aspects dans le parcours de l'entrepreneur.

« créaL'oie », utilise des notions présentes dans divers programmes, notamment les sciences économiques, mais ne se substitue pas à vos outils courants homologués. Vous retournerez donc évidemment à vos références habituelles si l'un ou l'autre élément de ce jeu devait ne pas vous satisfaire.

Le jeu créaL'oie ne prétend d'ailleurs pas aborder toutes les notions et/ou concepts relatifs à la création d'une entreprise, chaque formateur complètera les informations données en fonction des objectifs poursuivis et/ou en fonction du niveau du groupe.

Nous vous encourageons également, en tant que meneur de jeu à choisir les éclairages particuliers que vous souhaiteriez diriger sur tel ou tel aspect du jeu. Et ce à nouveau en fonction de votre programme ou des compétences que vous souhaitez développer chez vos apprenants.

Vous l'aurez compris, créaL'oie se veut une « mise en bouche » pédagogique, une porte d'entrée possible pour découvrir diverses facettes d'une des aventures les plus exaltantes : l'entrepreneuriat. Le jeu que vous avez en main est le résultat de choix opérés à un moment donné. Il peut encore évoluer ; vous pouvez l'améliorer. Tous vos commentaires et suggestions peuvent être envoyés à info@tousdesas.be.

2. PUBLIC CIBLÉ

L'Agence de Stimulation Economique a souhaité que ce jeu puisse être utilisé dans l'enseignement dès le secondaire. L'utilisation avec des étudiants de l'enseignement supérieur voire des adultes demandeurs d'emploi peut être également envisagée.

3. OBJECTIFS

Grâce à « créaL'oise », **mettez les participants dans la peau** d'un candidat entrepreneur, donnez-leur l'occasion de se poser les questions qui leur permettront de faire les bons choix, de prendre les bonnes décisions quant à la forme définitive que prendra leur **activité entrepreneuriale**. Certaines réponses à ces questions constitueront des **choix personnels**, d'autres seront des **contraintes** liées, par exemple, au lieu, à la forme juridique, à la nature exacte de l'activité qu'ils souhaitent exercer.

Personne ne réunit l'ensemble des compétences nécessaires pour franchir les différentes étapes du processus de création d'une activité nouvelle. Pour développer ses compétences et mener à bien son projet, il est donc utile de faire connaissance avec les ressources disponibles.

Les participants se mettent dans la peau d'un candidat entrepreneur. A travers leur parcours,

ils découvrent les étapes indispensables à la maturation d'un projet, puis à la création et au développement d'une entreprise. Ils se familiarisent également avec les institutions ressources qui peuvent les informer, les accompagner, les former ou les financer.

A l'issue du jeu, les participants auront ainsi une vue d'ensemble de l'appui aux porteurs de projets et aux entreprises tel qu'il s'organise actuellement en Wallonie. Ils auront été sensibilisés aux différentes familles de missions attribuées à ces accompagnateurs de la création et de la croissance.

Le rôle des politiques publiques sera également abordé. En effet, des cases « Joker » évoquent les thèmes fondamentaux pour le développement économique de notre région et mentionnent les institutions spécialisées qui les traitent. Cette découverte sera partagée par (et pour) tous les joueurs. L'animateur, meneur de jeu, guidera utilement les échanges.

Des cases du jeu évoquent ainsi la réalité institutionnelle dans laquelle évolue le candidat entrepreneur : l'Europe, l'Administration de la Région wallonne (SPW) et les organismes « ensembliers » qui interviennent lors du processus de création d'entreprise : l'ASE, l'AST, l'AWEX, l'IFAPME, la SOWALFIN, l'AWT et le FOREM.

De manière innovante pour ce type de support pédagogique, à travers le jeu « créaL'oise », les participants, étudiants ou autres personnes intéressées, découvriront qu'il existe, en Wallonie :

- ◆ des **organismes d'accompagnement** (cases kaki) à la création et au développement des entreprises. L'objectif commun à chacun des organismes, dans ses attributions particulières, est de stimuler le tissu économique wallon.
- ◆ des **organismes de formation** (cases roses) destinés aux créateurs d'activités nouvelles et aux entrepreneurs en activité.
- ◆ des **sources de financement** multiples (cases bleues) possibles : fonds propres, « family, friends, fool », banques, micro-crédit et Business Angels.

Ces trois types de cases compléteront les cartes suivantes pour garantir une expérience de jeu variée et enrichissante :

- ◆ des **incontournables** (cases rouges), étapes par lesquelles il est préférable que tout entrepreneur passe, s'il veut se donner un maximum de chances de réussir (analyse SWOT, etc.).

- ◆ des **ressources personnelles** à mobiliser (cases mauves) en termes de **connaissances, d'attitudes entrepreneuriales** et de **réseautage**.
- ◆ des **coups de pouce** ou **coups de blues**, l'occasion pour les joueurs de se familiariser avec les opportunités et les risques qu'ils rencontreront probablement en tant qu'entrepreneur.
- ◆ des **cartes consom'action** (cases vertes) qui récompensent les réponses apportées en termes de solutions durables.

4. LA CLÔTURE DU JEU

La case finale proposée interroge les participants sur les liens à créer entre l'École et l'Entreprise. Ce choix correspond à un élément des missions de l'ASE à savoir rapprocher les mondes de l'enseignement et de l'entreprise. C'est pourquoi, pour terminer, nous proposons aux participants de construire leur représentation de l'Esprit d'Entreprendre.

Si vous le souhaitez, vous pouvez évidemment proposer une autre suite à l'histoire, ouvrant la réflexion par exemple sur d'autres étapes de la vie de l'entreprise. Celle-ci propose en effet encore de nombreux défis passionnants qu'il n'a pas été possible d'aborder ici.

5. MATÉRIEL

La boîte est fournie avec les éléments suivants :

- Plateau de jeu (63 cases)
- 8 pions
- Un dé
- Cartes de plusieurs types
 - Cartes « atout » Service Public de Wallonie
 - Cartes « Joker » pour les ensembliers
 - Cartes « coup de pouce »
 - Cartes « coup de blues »
 - Cartes « ressources » dont au moins trois cartes « réseautage »
 - Cartes « financement »
 - Cartes « accompagnement »
 - Cartes « formation »
 - Cartes « les incontournables »
 - Cartes « consom'action »
- Guide pédagogique
- Le site www.tousdesas.be regroupe d'autres ressources dont une présentation téléchargeable reprenant le scénario du jeu.

6. PRINCIPES GÉNÉRAUX DU JEU

créaLoie s'organise sur base des règles usuelles du jeu de l'oie. Il s'agit donc d'un **jeu de parcours** où les joueurs déplacent successivement leur pion en fonction du résultat du dé. Le plateau comprend **63 cases** disposées en spirale enroulée

vers l'intérieur et comportant un certain nombre d'**opportunités** mais aussi de **défis**.

Sur le plan symbolique, l'oie renvoie à un animal qui annonce le danger. Ce mot aurait les mêmes racines que « oreille » et « entendre ». Le jeu de l'oie permettrait ainsi de mieux comprendre le monde. Son tracé en forme de spirale rappelle le labyrinthe à parcourir pour arriver à cette connaissance. Inventé pendant la guerre de Troie, le Jeu de l'Oie est un véritable labyrinthe initiatique réglant la progression du joueur qui avance à coups de dés.

Chacun refait ainsi, en se déplaçant case après case, et d'âge en âge, le chemin que parcoururent les héros antiques, de Thésée à Perceval. On ne sort victorieux des ténèbres qu'avec la lumière de la Connaissance ... et une part de chance.

Aujourd'hui, le développement des ressources personnelles et la maîtrise des savoirs réduisent la part du hasard dans la construction du chemin de vie.

Le but est non seulement d'arriver le **premier à la dernière case** mais d'y arriver avec un certain nombre d'atouts nécessaires à la réussite d'un projet entrepreneurial. Ces atouts se concrétisent par la détention d'un nombre de cartes reçues au fil du jeu.

7. NOMBRE DE JOUEURS

Le nombre de joueurs n'est pas strictement limité, mais nous recommandons un nombre de joueurs entre 6 et 8, avec la possibilité de jouer en équipe de 2.

En fonction de la taille du groupe, nous suggérons que plusieurs parties soient menées en parallèle. Ceci implique de désigner un responsable autour de chaque plateau afin que l'enseignant ou le formateur puisse passer de groupe en groupe.

8. RÈGLES DU JEU

Distribution des pions

Chaque joueur reçoit ou choisit son pion personnel qu'il déplacera sur le plateau de jeu. Les joueurs placent leur pion sur la case de départ, à l'entrée de la spirale.

Réception de la carte « projet »

Avant de démarrer le jeu, chaque joueur reçoit une carte « **projet** » qui précise le **secteur** et le **type d'activité** qu'il mènera au fil du jeu.

Notons qu'il sera demandé, en cours de jeu, à chaque joueur de donner **un nom à son projet**. Nous proposons donc à ce stade de concentrer l'attention sur ces aspects « type d'activité » et « secteur ».

Voici les 20 cartes « projet » proposées :

1. une nouvelle marque de cosmétique,
2. un garage,
3. un distributeur d'équipements sanitaires,
4. un salon de coiffure,
5. une agence immobilière,
6. un réseau de soutien scolaire,
7. un fabricant de produits d'entretien,
8. une entreprise de commercialisation de produits à base de plantes dites sauvages,
9. une agence conseil dans la création et le référencement de sites internet,
10. une entreprise de fabrication de boîtes en carton pour magasins d'alimentation,
11. un service de conciergerie (services divers aux employés) pour entreprise,
12. un importateur de produits orientaux,
13. un service de livraison de colis par taxi-post vélo,
14. un atelier de mécanique de précision,
15. une plate-forme logistique multimodale,
16. un service de traitement de surfaces (laquage, vitrification, polissage...),
17. un fabricant de poêles de chauffage,
18. une chocolaterie,
19. un centre de photocopies,
20. un centre de rencontre pour seniors.

L'animateur peut évidemment confectionner d'autres cartes en fonction du profil et des centres d'intérêt des participants.

Voici d'autres suggestions à titre d'exemple :

- une agence de communication,
- un magasin de vêtements,
- une salle de sport,
- un centre de distribution et de logistique en matériaux de construction,
- un magazine féminin,
- un magasin bio,
- un service d'ambulances privées,
- une entreprise spécialisée dans l'organisation d'événements,
- un carwash,
- un service de dépannage informatique en ligne,
- un service spécialisé en isolation de bâtiments,
- un bureau d'études en utilisation rationnelle de l'énergie,
- un service d'entretien de photocopieuses,
- un service conseil pour l'épuration des eaux,
- un service de location d'appartements pour courts séjours professionnels,
- un service en matière de réduction de consommation ou de pollution des véhicules automobiles,
- un service spécialisé en signalétique pour les entreprises,
- un atelier d'usinage pour pièces de fonderie,
- un service de manutention logistique,
- un atelier de conception et de fabrication de matériels de bureaux,

- un service de logiciels de jeux en réseaux,
- un service de recyclage de bouchons,
- un atelier de personnalisation et de customisation de matériel pour personnes handicapées,
- un lieu de vente à concept (lié aux événements annuels, aux saisons, à des thèmes ...),
- un service de location de roulottes,
- une agence de tourisme.

Première interaction ludique entre joueurs

Nous proposons qu'avant de démarrer effectivement le jeu, chaque joueur fasse deviner aux autres joueurs la carte « projet » qui est la sienne, en utilisant uniquement une représentation graphique (dessin, rébus, etc.).

Avancée des joueurs

L'usage du dé par les joueurs leur permet d'avancer successivement sur le parcours et de vivre sur chaque case une certaine expérience.

Quand deux joueurs se retrouvent sur la même case, l'occupant initial doit aller occuper la case laissée libre par l'arrivant, sauf lorsque l'atout SPW a permis de se retrouver sur la même case.

Quand un joueur doit reculer sur le plateau de jeu, il passe son tour.

Des « cartes » sont remises aux joueurs au fil du jeu.

- Carte « **accompagnement** »
- Carte « **formation** »
- Carte « **financement** »
- Carte « **ressources personnelles** »
- Carte « **joker** »
- Carte « **atout SPW** »
- Carte « **coup de pouce** »/
« **coup de blues** »
- Carte « **consom'action** »
- Carte « **incontournables** »

Fin du jeu

Le jeu peut se terminer dès l'arrivée d'un premier participant sur la case centrale, à l'intérieur. Le premier arrivé avec un nombre de points exact a gagné. Si le nombre excède la distance à parcourir, le joueur doit rétrograder.

L'animateur jugera de l'opportunité de poursuivre le jeu en permettant à d'autres participants de rejoindre cette même case.

9. GUIDE POUR LE MENEUR DE JEU

Tout au long du parcours, c'est vous qui menez le jeu. En effet, à chaque case, correspond une information à donner, une question à poser, un défi à relever, etc.

Vous trouverez en annexe* la « trame narrative » (questions, défis à relever, informations, etc.) qui constitue le déroulement du jeu (case par case) et qui vous servira de guide pour animer le jeu ... la partie peut démarrer.

10. SCÉNARIOS DE DÉBRIEFING

Ces éléments de débriefing vous sont proposés par exemple dans l'optique de la préparation de la visite d'un salon ou d'un événement dédié à l'entrepreneuriat

Au terme du jeu, le responsable, enseignant ou formateur, peut organiser un **débriefing**.

Ce débriefing devrait idéalement s'organiser en une séance rassemblant tous les participants durant environ 1h30. Toutefois, en fonction du temps disponible, du nombre de participants et des objectifs poursuivis, le formateur peut également organiser ce débriefing en sous-groupes (4 ou 5 personnes). Dans ce cas, il mettra à leur disposition des informations complémentaires (brochures, portefeuille de lecture, ouvrages de

références, articles, adresses de site internet etc.). Nous recommandons néanmoins que ce temps de débriefing (en sous-groupes) se termine en séance plénière où seront confrontés les différents apports.

L'objectif est de **collecter**, de **synthétiser** les informations engrangées durant le jeu et de les **organiser** autour des **7 thématiques** proposées au cours du jeu créaL'oise :

- **Accompagnement**
- **Formation**
- **Financement**
- **Ressources personnelles**
- **Incontournables**
- **Coup de pouce/Coup de blues**
- **Consom'action**

* vous trouverez l'annexe en page 30

Modalité de débriefing privilégiée : le tableau de synthèse

A titre d'exemple, le **tableau de synthèse** ci-dessous pourrait être exploité :

	Informations récoltées + représentations (le « déjà-là »)	Ressources Levier à la création	Contraintes Freins à la création	Questions pour en savoir plus, pour aller plus loin
Accompagnement				
Formation				
Financement				
Ressources personnelles				
Incontournables				
Coup de pouce/ Coup de blues				
Consom'action				

Les participants brosseront ainsi progressivement un tableau reprenant les différentes étapes à franchir dans le cadre de la création d'une entreprise, prendront conscience des ressources (colonne 2, leviers à la création) et contraintes (colonne 3, freins à la création) auxquelles ils vont très probablement se confronter. Ils vont également identifier les zones d'incertitude existantes qu'ils pourront exprimer sous la forme de questions, d'informations à rechercher, de personnes-ressources à contacter, etc. (colonne 3).

Une perspective pédagogique privilégiée: la mise en projet

Le débriefing ayant soulevé une série de questions, d'interrogations, de « manques à combler » en termes d'informations, de recueil de témoignages, etc., vous pouvez dès lors mettre les participants en « **projet virtuel** » de **création d'entreprise** en sous-groupes, idéalement de 4 personnes : un « **porteur de projet** » **pour trois « accompagnateurs »** qui apportent un regard extérieur dans son processus de création. Ils envisagent avec lui de façon systématique les 6 moments indispensables mis en évidence par le jeu **créaL'oise**. Cet accompagnement et cette implication dans la démarche entrepreneuriale mettent l'apprenant en situation réelle de « créateur ». Un dossier « **projet** » ainsi qu'une **présentation orale** du projet par l'équipe, finalisent ce travail. Le sous-groupe, au terme de la démarche, se positionne en disant : « *on s' lance maintenant ou pas et pourquoi ...* »

Préalablement, vous aurez construit avec les apprenants les **critères** sur lesquels ils pourront se baser pour déterminer si leur projet est viable ou non. A titre d'exemple : **pertinence** par rapport au marché, **faisabilité**, **étendue** des **ressources**, etc.

L'intérêt pédagogique de cette activité réside davantage dans la mise en projet de l'élève

en termes de **processus** plutôt que sur le développement de compétences / capacités pointues en termes de « création d'entreprise ». L'idée est bien de lui faire vivre une démarche de création en lui permettant d'en appréhender toute la complexité sans prise de risque.

En fonction de la conclusion à laquelle sont arrivés les différents sous-groupes : « on s' lance maintenant ou pas... », ils peuvent se fixer des **objectifs** pour la visite d'un **salon dédié à la création d'entreprise**.

Si la conclusion était « on s' lance ... », l'objectif sera de **consolider** le projet en se donnant un maximum de garanties, en s'assurant que tous les aspects ont été pris en compte : quelles informations supplémentaires devons-nous encore collecter ? Auprès de qui ? Comment en garder une trace ? Etc. Ils peuvent alors proposer au formateur un « **programme de visite** » du salon en fonction de leurs objectifs. Le formateur les guidera et pourra évaluer la pertinence du projet de visite en fonction des objectifs annoncés par le sous-groupe.

Si la conclusion était « on s' lance pas pour le moment ... », l'objectif sera d'**ajuster** le projet en lui apportant les modifications nécessaires pour le rendre « viable » (réaliste, pertinent par rapport au marché, réunissant les conditions de faisabilité, etc.). La démarche est semblable mais

ne poursuit pas les mêmes objectifs : quelles informations manquaient ? Auprès de qui pouvons-nous trouver des réponses à nos questions laissées sans réponses ? etc.

A titre d'exemple, les apprenants pourraient compléter le document ci-dessous :

Projet de visite d'un salon dédié à la création d'entreprise ou à l'entrepreneuriat (matinée)

TIMING	Stands visités/ Personnes ressources	Objectifs visés Question problème	Etudiant responsable	Traces/notes
De 9h à 10h	Stand ASE			

Après la visite du salon, chaque sous-groupe pourra se (re)prononcer « définitivement » sur « **on se lance** » ou « **on se lance pas** » et argumenter sa position en connaissance de cause (référence aux critères préalablement établis).

Autre perspective pédagogique : l'engagement social

Pour renforcer cet éveil entrepreneurial, vous pouvez compléter cette mise en projet par un **parcours entrepreneurial de type social, en dehors des cours**. Celui-ci favorisera le développement du goût d'entreprendre de vos élèves ; tout en créant de la valeur et des richesses, grâce à l'innovation et la créativité, ils pourront s'investir dans une mission caritative ou humanitaire (secteurs sportif, culturel, social), de façon significative ou tout au moins mener une action sur le long terme.

Cet investissement personnel des apprenants dans un domaine qui leur est très souvent éloigné, permet de les faire réfléchir autrement. Il s'agit de développer une orientation sociétale.

A titre d'exemples, ils pourront s'engager dans des champs sectoriels divers :

- **Les Jardins de Fragnée** : ce restaurant a été créé par l'asbl PHARE, une entreprise de formation par le travail (EFT). Implantée depuis 20 ans à Liège dans le secteur de l'insertion socioprofessionnelle (ISP), elle est active dans le domaine de l'horeca ; elle possède un restaurant et gère les cafétérias de deux hautes écoles liégeoises.
- « PHARE » est agréée et soutenue par la Région wallonne et la Fondation Roi Baudouin.
- Il y a aussi les « Restos du cœur »... nombreux en Wallonie.
- **Ecole à l'hôpital** : Ecole Escale (<http://www.asihs.org>)
- **Clown à l'hôpital** : L'association essaie d'améliorer le séjour des enfants hospitalisés (<http://www.comicclown.be>)
- Etc.

11. CONCLUSION

D'un point de vue formatif, le jeu **créaL'oise** et le scénario de débriefing proposé abordent trois **dimensions** :

- ◆ La **première dimension** personnelle est la **motivation**. Celle-ci doit être confortée par la présence d'un certain nombre de traits de comportement dans l'action (ressources personnelles) et par une bonne **connaissance de soi** à laquelle ne peut échapper l'entrepreneur.
- ◆ La **deuxième dimension** est celle des **savoirs**. C'est l'ensemble des notions à acquérir qui concernent tous les aspects de la **préparation** d'un projet et de la **gestion** d'une entreprise. L'acquisition des savoirs nécessaires peut s'obtenir par différentes voies : par l'observation, par l'expérience personnelle, par l'expérience des autres et, bien entendu, par une ou des formations adéquates.
- ◆ La **troisième dimension** est celle qui synthétise les acquis des deux premières dimensions, notamment à travers les relations qu'on établit avec les autres, qu'on l'appelle « réseautage » ou « socialisation ».

12. LEXIQUE DE BASE :

Vous trouverez ci-dessous un lexique qui permettra aux élèves d'approfondir certaines notions abordées lors du jeu « créaL'oie ». Il ne doit en aucun cas être distribué tel quel aux élèves mais constitue une ressource parmi d'autres pour se familiariser avec le vocabulaire spécifique au monde de l'entrepreneuriat.

Accompagnement : méthode par laquelle un professionnel transmet son savoir-faire à une autre personne en lui suggérant diverses tâches à accomplir tout en lui prodiguant des conseils sur la manière dont la tâche doit être accomplie dans l'entreprise ou l'organisme. Les « accompagnateurs » sont des salariés d'organismes d'accompagnement.

Bilan : document comptable qui est une « photographie » des avoirs et des ressources de l'entreprise à un moment bien précis et permet ainsi de connaître la valeur patrimoniale l'entreprise. En comptabilité, le bilan peut être assimilé à une balance.

- D'une part, on recense tous les avoirs de l'entreprise (c'est ce que l'on appelle l'actif de l'entreprise). On y retrouve : les terrains, les constructions, les machines, les créances, le matériel de bureau, l'argent en caisse et en banque...
- D'autre part, on recense toutes les ressources qui ont permis d'acquérir les avoirs. On y retrouve : le capital, les emprunts, les dettes vis à vis des fournisseurs et de l'administration et les acomptes reçus.

Pour les entreprises, il est dressé au moins une fois par an en fin de période comptable, qui correspond souvent à la fin de l'année civile. (www.becompta.be)

Business Angels : investisseurs privés actifs, chefs d'entreprises ou cadres des secteurs privé et public dotés d'une large expérience dans la gestion d'entreprise, acceptant le risque d'investir dans de jeunes sociétés, et voulant partager leur expérience et leur capacité d'entreprendre en accompagnant le/les entrepreneurs dans la réalisation de son/leur projet.

Plan d'affaires : résumé de la stratégie, actions et moyens qu'un entrepreneur ou un manager compte mettre en œuvre dans un projet entrepreneurial afin de développer au cours d'une période déterminée les activités nécessaires et suffisantes pour atteindre des objectifs visés. Source : www.becompta.be

Cash flow : Moyens financiers générés par l'entreprise, sur une période donnée, qui lui permettront de financer sa croissance et ses investissements, de rembourser ses emprunts et de verser des dividendes aux actionnaires.

Chèque formation : soutien financier du Service Public de Wallonie aux PME afin de leur permettre de proposer à leur personnel des formations spécialisées auprès de structures spécialisées.

Chiffre d'affaires : montant total des ventes facturées par une entreprise sur une période déterminée.

Création d'entreprise : processus comportant de nombreux aspects (administratifs, financiers, de mise au point de produits, de recherche de marchés,

de mise en place d'une organisation, ...) amenant à créer un établissement commercial ou industriel.

Dénomination sociale : nom de la société. Elle doit être différente de toute autre société.

Emprunt : ressources apportées à l'entreprise par des prêteurs et non par les actionnaires. En contrepartie de cet apport, l'entreprise s'engage à rembourser et à rémunérer le prêteur indépendamment de l'évolution de l'exploitation.

Entreprise : entité établie pour un temps indéfini dans le but de réaliser des profits et dont les titres de propriété sont généralement transférables et susceptibles de procurer un profit à son propriétaire exploitant, ses associés ou ses actionnaires, ou de leur occasionner une perte.

Etude de marché : ensemble des démarches à effectuer en vue d'évaluer de la manière la plus précise possible la taille d'un marché, les besoins des clients et la capacité des produits / services proposés par l'entreprise à les satisfaire. Idéalement, une étude de marché sera à la fois quantitative (chiffres, statistiques, sondage) et qualitative (interview de clients potentiels, information sur les concurrents,...). La manière de réaliser l'étude de marché dépendra du type d'activité (commerce local, produit de grande consommation, produit industriel, ...).

Financement : toute entreprise doit financer son activité. Il existe de nombreux types de financement adaptés à ce qu'il faut financer (machine, matériel roulant, stock, crédit client, ...), à la durée de financement (court terme, long terme) ou au stade

de développement de l'entreprise (création, premier développement, croissance, ...). Les sources de financement peuvent provenir du public (invests, subsides) ou du privé (fonds propres, amis, familles, banques, business angels, sociétés de capital à risque). Une entreprise doit veiller à diversifier ses sources de financement.

Fonds propres : les fonds propres correspondent aux ressources stables de l'entreprise. Ils sont composés du capital apporté par l'entrepreneur et par les actionnaires, des réserves, du report et du résultat de l'exercice.

Formation : ensemble des connaissances théoriques et pratiques nécessaires à l'acquisition d'une compétence pour l'exercice d'une profession, d'une activité dans un domaine d'expérience donné.

Gérer / gestion : terme générique qui désigne l'ensemble des tâches à effectuer pour assurer la bonne marche de l'entreprise. Le patron de PME est souvent comparé à un « homme orchestre » qui doit s'occuper à la fois d'aspects financier, technique, commercial, de ressources humaines, ...

Guichet d'entreprise : créés en 2003 lors de la mise en place de la Banque-Carrefour des Entreprises, les guichets d'entreprises agréés sont des ASBL ayant pour mission de remplir certains services publics et certains services d'intérêt général. Lors de son enregistrement dans la Banque-Carrefour des Entreprises via un guichet d'entreprises agréé, l'entreprise se voit attribuer un numéro d'entreprise. Chacune des unités d'établissement se voit attribuer un numéro d'établissement. Le choix d'un guichet

d'entreprise agréé est entièrement libre, y compris au niveau de sa localisation géographique.

Liquidation : procédure qui intervient à la suite de la dissolution de la société. Cette procédure permet de répartir les biens de la société après paiement de l'ensemble de ses dettes. Elle aboutit à la clôture définitive des activités exercées par la société dissoute.

Marché : ensemble des offres et des demandes concernant une catégorie ou un ensemble de biens, de services ou de capitaux.

Marketing-mix : ensemble cohérent des différentes composantes de la politique marketing d'un produit ou d'un service. L'entreprise utilise ses variables contrôlables pour atteindre ses objectifs dans le marché cible selon quatre variables (4P): Produit, Prix, Place, Promotion.

Plan financier : synthèse des prévisions financières et commerciales au travers d'un bilan prévisionnel, d'un compte de résultat prévisionnel et d'un tableau de trésorerie prévisionnel. L'échelle de temps utilisée pour les prévisions varie couramment entre 3 et 5 ans. Ce plan est obligatoire lors de la constitution d'une entreprise.

Plan marketing : plan de l'ensemble des activités pour la commercialisation d'un produit ou d'un service ou encore pour l'ensemble des produits et services de l'entreprise.

Publicité : technique de communication dont l'objectif est de modifier l'attitude et/ou le comportement des consommateurs à l'égard d'un produit.

Seuil de rentabilité : volume d'activité ou chiffre d'affaires à partir duquel l'entreprise commence à être rentable.

Siège social : domicile de la société. Le siège social est spécifié dans les statuts et détermine la nationalité de la société. Le siège social est le siège réel de la société, le lieu du principal établissement, c'est-à-dire l'endroit où se réunissent le conseil d'administration et les assemblées générales.

Société : une société est constituée par un contrat aux termes duquel deux ou plusieurs personnes mettent quelque chose en commun, pour exercer une ou plusieurs activités déterminées et dans le but de procurer aux associés un bénéfice patrimonial direct ou indirect.

Société anonyme : société dans laquelle les actionnaires n'engagent qu'une mise déterminée.

Société coopérative : société composée d'associés dont le nombre et les apports sont variables. Néanmoins, la société coopérative doit être composée d'au moins trois personnes.

Société privée à responsabilité limitée : (S.P.R.L.) société où les associés n'engagent que leur apport et où leurs droits ne sont transmissibles que sous certaines conditions.

Sources de financement : origines des fonds destinés à financer l'entreprise. Ces ressources financières correspondent à deux grands types qui sont « les fonds propres » ou « capitaux propres », constitués par les apports des actionnaires, et l'endettement aussi appelé « fonds des tiers ». Les

premiers participent aux risques de l'entreprise au contraire des seconds. Il y a également une source de financement « interne » de l'entreprise appelé « autofinancement » constitué par les réserves et les amortissements.

Sous-traitance : opération par laquelle un travail est confié par le donneur d'ordre (l'entrepreneur principal) à un tiers (le sous-traitant), qui doit l'exécuter selon les directives qui lui sont données. Dans le domaine de la fabrication, la sous-traitance consiste à faire fabriquer par un tiers (industriel, artisan ou façonnier), sous contrat et avec des spécifications déterminées, des pièces ou des ensembles incorporables dans les produits de l'entreprise.

S.W.O.T : méthode d'analyse qui permet d'identifier les forces et les faiblesses internes d'une entreprise, ses opportunités d'évolution ainsi que les menaces susceptibles de compromettre l'atteinte de ses objectifs.

Tableau de bord : document établi généralement de manière mensuelle, et qui met en évidence un certain nombre d'indicateurs financiers ou non financiers (ventes, carnets de commandes, parts de marché, niveaux de trésorerie, résultats...). Il a pour objectif de mener des actions correctrices rapides avant la publication des documents comptables complets.

Taxe sur la valeur ajoutée : impôt indirect sur la consommation exactement proportionnel au prix des biens et des services.

Valeur ajoutée : valeur nouvelle créée au cours du processus de production, mesurée, pour une période donnée, par la différence entre la valeur de la production d'une entreprise et la valeur des consommations de biens et services (consommations intermédiaires) qu'a exigé cette production.

13. FOCUS SUR LES ORGANISMES « ENSEMBLIERS »

ASE : Agence de Stimulation Economique

L'Agence de Stimulation Economique a été créée dans le cadre du Plan Marshall en 2006 pour jouer un rôle de « couple » de l'animation économique en Wallonie.

Le secteur de l'animation économique est composé d'opérateurs proposant un ensemble d'outils et de services aux porteurs de projets, aux entrepreneurs et chefs d'entreprises afin de les sensibiliser à la création d'activités économiques en Wallonie et de les accompagner tout au long de la ligne de vie de l'entreprise.

Missions

- structurer l'offre en matière d'animation économique pour qu'elle devienne à la fois complète, complémentaire et non concurrente ;
- la doter en suscitant un climat propice à la création d'entreprises ;
- la rendre lisible et accessible à tous ;
- développer des méthodes d'évaluation et mettre les recommandations en application, rendre des avis ;
- développer les synergies avec des institutions et les autres régions.

L'ASE et ses réseaux

L'action de l'ASE s'appuie sur de nombreux partenaires organisés en réseaux.

Le réseau des opérateurs « Esprit d'entreprendre » met en place des actions ciblées sur les jeunes de manière à développer leur sens créatif et à leur faire prendre conscience de leurs aptitudes à développer un jour leur propre activité.

Le réseau des opérateurs d'animation économique (principalement les Intercommunales de Développement Economique, l'Union des Classes Moyennes, les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Centres Européens d'Entreprises et d'Innovation) accompagne d'une part les porteurs de projets dans la création de leur entreprise, et d'autre part les chefs d'entreprise dans le processus de croissance de leur PME.

(source : <http://guide.wallonie.be>)

NB : une version plus courte est disponible dans « Le guide de la Région wallonne – janvier 2010 » éditée par le SPW.

AST : Agence de Stimulation Technologique

Origine et statut

L'Agence de Stimulation Technologique a été créée dans le cadre du Plan Marshall en 2006.

Raison d'être et missions

La raison d'être de l'AST est de piloter un système d'intermédiation scientifique et technologique performant, basé sur la construction d'un véritable réseau bénéficiant d'un financement public intégré, afin d'augmenter le niveau d'innovation technologique des entreprises wallonnes, avec une attention particulière pour les entreprises peu ou pas innovantes. L'AST est donc la structure de pilotage de l'ensemble du réseau d'intermédiation scientifique et technologique.

L'intermédiation scientifique et technologique peut se définir comme étant un ensemble de processus qui permettent de faire se rencontrer l'offre de technologies et la demande de solutions technologiques. Les opérateurs de l'intermédiation sont nombreux et de nature différente. On retrouve 3 familles principales, à savoir :

- Les conseillers à l'innovation technologique (Innovatech et CRIW) ;
- Les valorisateurs des résultats de la recherche et des connaissances (interfaces universitaires et des Hautes Ecoles) ;
- Les guideurs des centres de recherche agréés de la Région wallonne (CRM, Sirris, Materia Nova etc.).

AWEX : Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers

Origine et statut

L'Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) est chargée de la promotion du commerce extérieur et de l'accueil des investisseurs étrangers.

Ses centres régionaux sont le premier point de chute du candidat exportateur, auprès duquel ils assument une mission essentielle de guidance.

Ces centres régionaux peuvent aussi apporter une aide précieuse sur le plan administratif.

Ils sensibilisent les entreprises aux actions de promotion commerciale organisées par les services géographiques de l'AWEX et sont chargés d'alimenter et d'actualiser au jour le jour le répertoire informatisé des entreprises wallonnes exportatrices (RENEW).

Le réseau des attachés économiques et commerciaux à l'étranger quant à lui assure la représentation et la visibilité de la Wallonie :

- informer sur les marchés étrangers permettant aux entreprises de mieux en exploiter les possibilités ;
- prospecter par la rédaction d'enquêtes de marchés, l'élaboration de listes d'importateurs, d'acheteurs ou d'intermédiaires ;
- promouvoir le potentiel exportateur wallon ;
- guider les investisseurs étrangers en organisant des missions de promotion.

IFAPME : Institut Wallon de Formation en Alternance et des Indépendants et Petites et Moyennes Entreprises

Missions

L'objectif de l'IFAPME est de proposer dans une multitude de secteurs professionnels, une offre de formations diverses basées sur trois formules :

- l'apprentissage ;
- la formation de chef d'entreprise ;
- la formation continue.

L'IFAPME est chargé :

- d'organiser et de promouvoir, prioritairement avec le concours des centres de formation, la formation en alternance, en particulier l'apprentissage et la formation de chef d'entreprise ;
- d'identifier les besoins en matière de formation en alternance et de coordonner les opérateurs en vue d'optimiser la réponse à apporter à ces besoins ;
- d'organiser et de coordonner le réseau des centres de formation, ainsi que d'en assurer l'animation et le pilotage pédagogique ;
- d'établir des collaborations avec les organismes chargés de développer le conseil et l'accompagnement pour les indépendants et les petites et moyennes entreprises.

Société Wallonne de Financement et de Garantie des PME

La SOWALFIN a pour ambition d'être le guichet financier unique des PME et TPE wallonnes en vue de pourvoir au financement de leurs projets d'investissement de développement.

La SOWALFIN apporte une réponse rapide et diversifiée aux besoins financiers des PME wallonnes grâce à une structure légère et à une étroite collaboration avec le secteur bancaire.

Ses activités :

- Cofinancement par l'octroi de prêts complémentaires aux prêts bancaires lors de la création, du développement et de la transmission de PME ;
- Garantie sur les crédits accordés par les banques à hauteur max. de 75 % ;
- Coordination de l'action des 9 Investis wallons qui octroient du capital à risque aux PME/TPE ;
- Mise à disposition des PME / TPE d'autres produits financiers spécifiques visant à répondre à des besoins non satisfaits par le marché.

AWT : Agence wallonne des Télécommunications

L'Agence Wallonne des Télécommunications est un établissement public créé en 1999.

Sa mission fondamentale est de promouvoir l'accès universel aux technologies de l'information et de la communication et d'inciter à l'usage généralisé de celles-ci.

Cette mission s'inscrit dans la perspective de la création d'emplois durables, de l'accessibilité égale pour tous à la société de l'information et de la prise en compte des aspects éthiques liés aux usages des NTIC.

Elle se structure en trois missions spécifiques :

- une mission de référence auprès du Gouvernement wallon ;
- une mission de promotion des nouvelles technologies de l'information et de la communication, y compris le lancement et le soutien de projets ayant une valeur de démonstration ;
- une mission de vigie qui implique une connaissance approfondie et une observation permanente de l'évolution technique, socio-économique et juridique des NTIC.

Dans le cadre de ses missions, l'AWT a lancé plusieurs projets importants et notamment le portail

www.awt.be, la base de données des entreprises TIC en Wallonie, le guide interactif de l'e-business et les enquêtes sur les usages TIC (technologies de la communication et de l'information) en Wallonie.

Le portail www.awt.be

Le portail vous donne accès aux projets de l'AWT (guide de l'e-business, fiches, base de données de l'offre TIC, enquêtes) et propose de nombreux services et rubriques: témoignages, actualité, agenda...

L'offre TIC en Région wallonne

Dans le cadre de sa mission de vigie, l'AWT a développé une base de données répertoriant les entreprises du secteur TIC et décrivant leurs produits et services.

Les usages TIC en Région wallonne

L'AWT réalise des enquêtes relatives à l'image des technologies de l'information et de la communication (TIC) en Wallonie. Ces enquêtes concernent les citoyens, les PME et les communes. Le secteur des soins de santé sera également examiné.

Le guide de l'e-business à l'image des PME

Ce guide a pour objectif de mettre à la disposition des PME wallonnes une méthodologie illustrée pour l'implantation de leur projet e-business.

FOREM : Office wallon de la formation professionnelle et de l'emploi

Les missions du FOREM sont :

- aider les personnes à mieux formuler leur projet professionnel, à acquérir plus de qualifications et à trouver un emploi ;
- aider les entreprises à recruter et à former leurs collaborateurs et apporter un appui à tout acteur du marché de l'emploi en Wallonie.

Le FOREM assure également un rôle de coordination, d'intégration, de stimulation et de ressources vis-à-vis de multiples opérateurs. Il informe tous les acteurs en matière de services offerts, grâce à trois entités qui travaillent en étroite collaboration : FOREM Conseil, FOREM Formation et FOREM Support.

FOREM Conseil accompagne les particuliers dans leur parcours professionnel. Il informe les entreprises des dispositifs d'aides à l'emploi et à la formation. Enfin, FOREM Conseil apporte un appui à tout acteur du marché de l'emploi en Wallonie. Il gère et diffuse à tous les informations sur ce marché.

FOREM Formation propose des parcours qualifiants, plus de 150 métiers répartis en 11 domaines, dans plus de 30 centres de formation et grâce à 1200 professionnels au service des demandeurs d'emploi et des travailleurs.

FOREM Support soutient enfin les activités de production de FOREM Conseil et FOREM Formation.

Afin d'assurer une proximité maximale avec ses clients, le FOREM est organisé de manière déconcentrée sur tout le territoire wallon. Il existe 11 Directions régionales pour FOREM Conseil et 9 Directions régionales pour FOREM Formation.

14. PISTES POUR LES THÉMATIQUES ABORDÉES :

De nombreux sites abordent les réalités et thématiques évoquées lors du parcours du candidat entrepreneur proposé aux apprenants. Nous ne voulons pas nous substituer à vous, enseignants ou formateurs.

A titre d'indication, nous vous suggérons les références suivantes. Elles vous seront utiles pour illustrer les questions qui font appel aux représentations et connaissances des participants ou pour apporter des éléments de réponse.

Bien d'autres sites existent. C'est aussi l'occasion pour les apprenants de mener une recherche orientée sur Internet afin de construire eux-mêmes leurs savoirs et/ou pour préparer une visite de salon lié à l'entrepreneuriat.

1. L'Europe :

- Site officiel : europa.eu
- À propos du FEDER : europe.wallonie.be
- A propos du FSE : www.fse.be
- Direction générale Entreprise et Industrie de la Commission européenne
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/index_fr.htm

2. Service Public de Wallonie :

- « Le guide de la Région wallonne ». Janvier 2010. 2e édition revue et corrigée. Editions du SPW.
- <http://spw.wallonie.be>

3. Les ensembleurs :

- www.as-e.be
- ast.wallonie.be
- www.awex.be

- www.ifapme.be
- www.sowalfin.be
- www.awt.be
- www.leforem.be

4. L'entrepreneuriat féminin :

- « L'entrepreneuriat féminin en Wallonie » Cahier ASE n°4
- Institut pour l'égalité des hommes et des femmes : <http://igvm-iefh.belgium.be>
- « Discrimination toi-même » (brochure pédagogique pour les 12-18 ans) : www.stop-discrimination.be.
- www.ada-online.be (accès des femmes aux NTIC)

5. Responsabilité sociale et environnementale des entreprises :

- rse.wallonie.be/apps/spip/
- www.ada-online.be
- www.businessandsociety.be
- www.alterbusinessnews.be/fr/index.php
- www.diversite.be/

6. Notions et concepts liés à la création d'entreprise :

- Joseph Antoine, Lexique thématique de la comptabilité, 8ème édition 2008, De Boek.
- Joseph Antoine, Traité de comptabilisation 3ème édition 2011, De Boek.
- Joseph Antoine, Méthode d'apprentissage avec tests et corrigés, 7ème édition 2007, De Boek.
- Jean-Marie Bruneel, Connaissances de gestion, Collection Bruneel, Groupe Averbode-Erasme (anciennement Labor).
- Jean-Marie Bruneel, Principes de comptabilité exercices, Collection Brunelle, Groupe Averbode-Erasme (anciennement Labor).

- Jean-Marie Bruneel, Principes de comptabilité corrigés, Collection Bruneel, Groupe Averbode-Erasme (anciennement Labor).
- www.becompta.be/modules/dictionnaire/qualite-def-good.php

7. D'autres références en marketing :

- Gary Armstrong, Philip Kotler, Principes de marketing, 8ème édition 2007, Pearson Education.
- www.definitions-marketing.com/-rubrique2-
- www.mercator-publicitor.fr/-Lexique-du-marketing-livre-Mercator-Dunod-Editeur-
- www.nathan.fr/feuilletage/default.asp?isbn=9782091614663 (livre de la collection Nathan que l'on peut feuilleter sur Internet)
- www.nathan.fr/feuilletage/9782091606408/book.html (idem)

8. Loi relative à la continuité des entreprises

- Moniteur belge : www.ejustice.just.fgov.be/cgi/api2.pl?lg=fr&pd=2009-02-09&numac=2009009047
- www.droitbelge.be/news_detail.asp?id=520
- Unions & actions – bimensuel n°8 -16 avril 2010
www.ucm.be/C1256C0D003C8BF5/_/D8EA8EC59C5E86A1C125770500408839?OpenDocument

9. Ressources françaises et québécoises

- Observatoire des Pratiques Pédagogiques en Entrepreneuriat (France)
<http://www.entrepreneuriat.net>
- Défi de l'Entrepreneuriat Jeunesse (Québec)
<http://www.defi.gouv.qc.ca/>
- Portail de l'Entrepreneuriat (Québec)
<http://inforoutefpt.org/entrepreneuriat/>
- Fondation de l'Entrepreneurship (Québec)

<http://www.entrepreneurship.qc.ca>

- Approche orientante (Québec)
<http://gpsao.educ.usherbrooke.ca/>
- Réseau des agents de sensibilisation (Québec)
<http://www.cjereseau.org>

OUVRAGES DE RÉFÉRENCE

De **VECCHI G.** Faire vivre de véritables situations - problèmes. Paris : Hachette Education, 2002.

FAYOLLE A. L'enseignement de l'entrepreneuriat : réflexions autour d'une expérience. Cahiers de recherche EM Lyon, n° 9705, 1997.

FÉDÉRATION DE L'ENSEIGNEMENT SECONDAIRE CATHOLIQUE. Premier degré de base - Projets, Belgique, 2004.

HUBER M. Conduire un projet-élèves : profession enseignant, Paris, Hachette Éducation, 2005.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. La formation à l'enseignant : les orientations et les compétences professionnelles, Québec, gouvernement du Québec, 2004.

PELLETIER D. L'approche orientante : la clé de la réussite scolaire et professionnelle, Québec, Septembre éditeur, 2004.

PELLETIER D. Invitation à la culture entrepreneuriale : Guide d'élaboration de projet à l'intention du personnel enseignant dans le cadre du défi de l'entrepreneuriat jeunesse au Québec du gouvernement québécois. Edition septembre, Janvier 2006.

PIRNAY F., AOUNI Z., LAMBERT A-F, DONNAY J., DE POORTER X., DE COSTER E. Réalisation d'une boîte à outils pédagogiques qui contribuent au développement de l'esprit d'entreprendre à l'attention des enseignants et étudiants de l'enseignement secondaire pour compte de FREE, 2005

POTVIN, P., L. FORTIN, D. MARCOTTE, É. ROYER et R. DESLANDES. Guide de prévention du décrochage scolaire, Québec, CTREQ, 2004.

SCHUMPETER J.A. Capitalism, Socialism and Democracy (New York: Harper, 1975) [orig. pub. 1942].

SURLEMONT B. Former pour entreprendre, Réflexions sur l'approche pédagogique en matière d'entrepreneuriat, Université de Liège.

SURLEMONT B. et KEARNEY P. Pédagogie et Esprit d'Entreprendre, De Boeck, 2009.

VIAU R. La motivation en contexte scolaire, Bruxelles : De Boeck Université, 1994.

COMMISSION EUROPÉENNE (2002). Rapport final du groupe d'experts. BEST PROCEDURE PROJECT « éducation et formation à l'entrepreneuriat ».

COMMISSION EUROPÉENNE (2008). Rapport final du groupe d'experts. BEST PROCEDURE PROJECT « Entrepreneurship in higher education, especially within business studies ».

COMMISSION EUROPÉENNE (2010). Rapport final du groupe d'experts. BEST PROCEDURE PROJECT « Entrepreneurship in vocational education ».

15. ANNEXE

JEU DE L'OIE : créaL'oise

7 couleurs/typologie de cases :

Kaki : accompagnement

Rose : formation

Bleu : financement

Mauve : ressources personnelles

(connaissances, attitudes entrepreneuriales, réseautage)

Rouge : les incontournables

Bleu foncé : coup de pouce/coup de blues

Vert : consom'action

10 cartes coup de pouce :

- Ton projet s'inscrit dans une niche d'activité prometteuse ; l'ASE (Agence de Stimulation Economique) t'accorde une bourse de pré-activité qui te permet de financer les coûts liés à l'analyse de faisabilité du projet et à son montage. Tu es accompagné(e) par une structure agréée par l'ASE.
- Tu bénéficies d'une donation qui te permet d'investir des fonds dans ton projet et d'introduire une demande de prêt à la banque en offrant des garanties.
- Lors de tes études, tu as eu l'occasion de monter une mini-entreprise avec ta classe : que de bons souvenirs et surtout des astuces en tête pour réussir ton projet !
- Tu as appris que le Gouvernement wallon encourage les entreprises à intégrer la créativité pour développer une approche innovante.
- Sur base de ton plan d'affaires, la banque t'octroie le prêt demandé.
- Ton compagnon/ta compagne vient d'obtenir un boulot qui le/la passionne.
- Tu constates que tu as dans ton entourage une série de personnes ressources mobilisables :

une comptable, un juriste, etc.

- Plusieurs de tes amis/connaissances croient en ton projet et sont prêts à y investir.
- L'étude de marché que tu viens de réaliser montre que le produit/service que tu t'apprêtes à commercialiser ne souffre pas encore d'une trop forte concurrence.
- Ton projet est générateur d'emplois ; l'ASE (Agence de Stimulation Economique) t'accorde une bourse de pré-activité qui te permet de financer les coûts liés à l'analyse de faisabilité du projet et à son montage. Tu es accompagné(e) par une structure agréée par l'ASE.

10 cartes coup de blues :

- La Banque a postposé sa réponse quant à l'obtention de ton prêt car certaines données liées à l'analyse de la concurrence sont manquantes.
- L'étude de marché que tu viens de réaliser met en doute le potentiel de vente de ton projet.
- Tu vis un moment de doute et de découragement.
- Tu ne sais pas pourquoi mais ton entourage te déconseille de te lancer dans cette aventure.
- Le plan financier te montre que l'activité visée ne sera pas rentable.
- Le fournisseur avec lequel tu pensais travailler vient de faire faillite.
- Ta formation initiale ne t'a pas suffisamment préparé(e) au « métier » d'indépendant.
- L'associé(e) avec lequel tu projetais de lancer ton projet te laisse tomber.
- Ta/ton compagne/compagnon te fait part de ses craintes quant aux risques liés au statut d'indépendant.
- Tu es tracassé(e) par des idées reçues : je ne suis pas un audacieux, je manque de persévérance, je n'y arriverai jamais, etc.

DEPART	<p>Les incontournables</p> <p>De l'idée au projet</p>	<p>En observant autour de toi, tu as le sentiment qu'une activité, qu'un produit, qu'un service pourrait apporter une solution, du bien-être, une réponse à un besoin et que des clients seraient prêts à te payer pour cela. Ta décision est prise : tu vas approfondir l'idée de créer ton entreprise.</p> <p>Choisis parmi les propositions qui te sont faites et fais découvrir aux autres joueurs le secteur d'activité dans lequel tu vas essayer de réussir. S'ils trouvent, c'est bon signe : ton idée se transforme déjà en projet ; tu peux lancer ton dé. Reçois une carte « les incontournables ».</p>
1	Accompagnement	<p>Tu as entamé tes recherches et tu as commencé à t'informer. En discutant dans ton entourage, tu poursuis ta réflexion sur la compatibilité de cette idée avec ton projet de vie et ta personnalité.</p> <p>Pour être orienté vers des accompagnateurs de projets, parles-en autour de toi, à un Carrefour Emploi Formation (CEFO), à ton Administration communale, ou à l'Agence de Développement Local de ta commune. D'autres personnes peuvent également t'orienter : ta banque, un notaire, un comptable ...</p> <p>Reçois une carte « accompagnement ».</p>
2	<p>Ressources personnelles :</p> <p>Attitudes entrepreneuriales</p>	<p>Tire au sort une carte « ressources personnelles ».</p>
3	Accompagnement	<p>Tu te rends à un salon spécialisé sur la création d'entreprise. Lors d'un rendez-vous pré-programmé auquel tu t'es inscrit, tu as expliqué ton projet et tu as reçu des informations en matière de plan d'affaires et d'étude de marché. Lors des conférences, tu fais connaissance avec d'autres candidats-créateurs comme toi et vous sympathisez. C'est important de sentir qu'on est plusieurs à vouloir créer son entreprise. Et ça pourrait te servir par la suite, qui sait !</p> <p>Demande à ton voisin de te poser une question sur ton projet. Si ta réponse le satisfait, avance de 3 cases.</p>
4	<p>Financement</p> <p>Fonds propres</p>	<p>Tu disposes d'un peu d'argent que tu pourrais investir dans ton projet. C'est un plus important. Cela s'appelle des « fonds propres ».</p> <p>Reçois une carte « financement ».</p>
5	Accompagnement	<p>Sais-tu que des obligations légales ou des restrictions sont d'application pour certaines activités ? Elles pourraient avoir une influence sur ton activité. Renseigne-toi auprès de ton organisme accompagnateur.</p> <p>Reçois une carte « accompagnement ».</p>
6	<p>Les ensembles</p>	<p>En Wallonie, des thèmes fondamentaux liés au développement économique sont traités par des institutions spécialisées. Découvre ces thèmes fondamentaux. Tire une carte joker et présente-la à tous les joueurs.</p> <p>Vous pouvez tous avancer d'une case.</p>
7	Accompagnement	<p>Tu as été orienté vers un opérateur d'accompagnement. Là, un conseiller t'aide à accorder ton projet professionnel à ton projet personnel. Avec lui, tu évalues les écarts éventuels et les actions à mener.</p> <p>En fonction de ta carte « projet », parmi les 6 attitudes entrepreneuriales (esprit d'équipe, sens des responsabilités, persévérance, confiance en soi, créativité, esprit d'initiative), quelle est celle que tu dois le plus mobiliser? Justifie ton choix.</p> <p>Reçois une carte « accompagnement ».</p>

8	Coup de pouce/ de blues	<p>Tire au sort une carte « coup de pouce ou coup de blues » coup de pouce : avance d'1 case. coup de blues : recule du nombre de cases indiqué par le dé que tu viens de lancer.</p>
9	Financement Family Friends Fools	<p>Ton projet nécessite une mise de fonds mais tu ne disposes pas de suffisamment de fonds propres. Ton épargne personnelle n'est pas suffisante ou tu en as besoin pour assurer d'autres dépenses. As-tu pensé à t'adresser à ta famille ou à tes amis afin de constituer le capital nécessaire au démarrage de ton activité ? En en parlant autour de toi avec conviction et sérieux, peut-être auras-tu la bonne surprise d'entendre quelqu'un te dire qu'il est prêt à te suivre.</p> <p>En fonction de ta carte « projet », pense à trois personnes dans ton entourage qui pourraient t'aider à constituer ton capital de départ et argumente ton choix. Reçois une carte « financement » et avance à la case 12 !</p>
10	Consom'action	<p>Tu souhaites que ton activité soit responsable sur le plan éthique, social ou environnemental : le meneur de jeu te propose une situation ; questionne ensuite les autres joueurs sur son caractère responsable :</p> <p>Exemples de situation</p> <ul style="list-style-type: none"> • vendre des armes factices pour « paint ball » • veiller à ce que ton produit n'ait pas été fabriqué par des enfants • ouvrir un fast food à la sortie d'une école • t'assurer que les ouvriers qui ont fabriqué le produit que tu vas vendre ont été correctement rémunérés • vendre des boissons stimulantes aux enfants • proposer des boissons à base d'alcool aux jeunes adolescents • commercialiser un frigo à fenêtre permettant d'évaluer son contenu • vendre la pilule du bonheur <p>Reçois une carte « consom'action »</p>
11	Formation continuée Organismes	<p>Continuer à se former est utile pour chacun, quel que soit son projet. Plusieurs organismes proposent des formations très variées : par exemple les centres du réseau de l'IFAPME, les Centres de Compétence du Forem ou encore la Promotion Sociale.</p> <p>Que signifie « FOREM » ? Si tu donnes la bonne réponse, rendez-vous à la case 14. Reçois de toute façon une carte « formation ».</p>
12	AST	<p>Tu as un besoin ou problème technologique ? Tu souhaites améliorer un procédé ? Tu désires lancer une idée technologiquement innovante ? Utilise le moteur de recherche « www.innovons.be » et trouve l'expertise dont tu as besoin.</p>
13	Ressources personnelles Réseautage Affaires de femmes Femmes d'affaires	<p>La solidarité entre femmes, ça compte. AFFA, mais d'autres associations de femmes également, aident les candidates entrepreneures. Tu veux tester tes compétences entrepreneuriales ? Adresse-toi à elles.</p> <p>« L'informatique apparaît encore souvent comme un monde réservé aux hommes ; conseillerais-tu à ta meilleure amie/ta compagne de s'y lancer comme indépendante ? »</p> <p>Choisis un joueur (de l'autre genre) et demande-lui son avis. Si sa réponse satisfait le meneur de jeu, vous pourrez tous les deux avancer d'une case. Reçois une carte « ressources personnelles »</p>

<p>14</p>	<p>SPW</p> 	<p>Que signifient ces initiales ?</p> <p>Le Service Public de Wallonie est l'appellation sous laquelle se présente l'Administration wallonne. Celle-ci assure l'application d'une série de réglementations influençant de nombreuses facettes de la vie des entreprises. Un exemple ? Le permis d'environnement, qui intègre, en un seul permis, l'ensemble des anciennes autorisations requises en matière d'environnement : autorisation d'exploiter, de prise d'eau, de déversement d'eaux usées, autorisation spécifique aux explosifs...</p> <p>Le SPW gère également l'attribution de certaines aides aux entreprises.</p> <p>Si tu as donné la bonne réponse, reçois l'emblème de la Wallonie. Il te servira d'atout pour la suite de ton parcours.</p>
<p>15</p>	<p>Ressources personnelles : Attitudes entrepreneuriales</p>	<p>En 3 minutes, peux-tu convaincre les autres joueurs d'acheter ton produit et/ou service (en fonction de ta carte projet) ?</p> <p>Si le « jury » est convaincu, tu peux rejouer et tu reçois une carte « attitudes entrepreneuriales » ; si pas, tu passes ton tour.</p>
<p>16</p>	<p>Coup de pouce/ de blues</p>	
<p>17</p>	<p>Formation</p>	<p>En fonction de ta carte « projet », quelles sont les compétences « métiers », les compétences « techniques » dont tu disposes et quelles sont celles qu'il faudrait que tu améliores ? A quel type de formation t'inscrirais-tu ? Justifie ta réponse et avance d'1 case.</p> <p>Reçois une carte « formation ».</p>
<p>18</p>	<p>L'Union Européenne</p> 	<p>Savais-tu que l'Europe aussi jouait un rôle ? En finançant l'organisation des formations ou en octroyant des moyens supplémentaires aux accompagnateurs afin qu'ils puissent augmenter le nombre de projets suivis. Ces fonds viennent principalement du FEDER (Fonds Européen de Développement Régional) et du FSE (Fonds Social Européen).</p> <p>C'est quoi pour toi l'Europe ?</p> <p>Vous pouvez tous avancer d'une case.</p>
<p>19</p>	<p>IFAPME</p>	<p>Les centres de formation du réseau de l'IFAPME (Institut wallon de formation en alternance et des indépendants et petites et moyennes entreprises) organisent un ensemble de formations continues destinées aux travailleurs, aux indépendants et aux dirigeants d'entreprise. Que ce soit une formation continuée directement liée à ton secteur d'activité ou une formation en gestion, les centres du réseau IFAPME peuvent te proposer des réponses.</p>
<p>20</p>	<p>Accompagnement : centres européens d'entreprise et d'innovation</p>	<p>Ton projet est innovant ? Les CEEI, Centres Européens d'Entreprise et d'Innovation, accompagnent les créateurs d'entreprises avec une gamme de services destinés à faciliter la mise en œuvre des projets dans des domaines innovants ou à potentiel de croissance.</p> <p>Penses-tu que ta carte projet t'oriente vers ce genre de service ? Sollicite les autres joueurs pour étendre ta réflexion.</p> <p>Reçois une carte « accompagnement ».</p>
<p>21</p>	<p>Ressources personnelles Réseautage</p>	<p>Tu peux échanger une de tes cartes contre celle d'un autre participant.</p> <p>Reçois une carte « ressources personnelles »</p>

<p>22</p>	<p>Accompagnement</p>	<p>Des conseillers spécialisés peuvent t'aider à mettre en œuvre ton projet de création. Ils peuvent t'aider à rédiger ton plan d'affaires.</p> <p>Cet outil permettra à d'autres (associés, banquiers...) de réfléchir aux risques qu'ils prendront en s'impliquant dans ton projet. Son élaboration marque une étape décisive sur le chemin de la création d'une entreprise. Le temps est à la réflexion, six joueurs répondent à tour de rôle aux questions posées.</p> <p>Vrai ou Faux : le plan d'affaires...</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comprend la liste du personnel à engager ; - est rédigé pour un usage strictement interne ; - comprend la description du mobilier des bureaux ; - a pour objectif de convaincre la banque d'accorder un financement ; - permet au « jeune » entrepreneur de développer une meilleure compréhension de son projet ; - ne doit pas nécessairement traduire le projet en objectifs chiffrés. <p>Reçois une carte « accompagnement ».</p>
<p>23</p>	<p>Coup de pouce /de blues</p>	
<p>24</p>	<p>Accompagnement SAACE</p>	<p>Tu es demandeur d'emploi. Les SAACE, Structures d'Accompagnement à l'Autocréation d'Emploi, proposent un accompagnement très rapproché et un suivi de maximum vingt-quatre mois aux demandeurs d'emploi désirant créer leur entreprise.</p> <p>Reçois une carte « accompagnement ».</p>
<p>25</p>	<p>ASE</p>	<p>Pour obtenir une bourse de préactivité auprès de l'ASE (Agence de Stimulation Economique), tu as remplis ton dossier et tu attends l'avis du Comité de sélection.</p> <p>Si tu as reçu la carte coup de pouce adéquate, tu peux rejouer.</p>
<p>26</p>	<p>Les incontournables SWOT</p>	<p>Afin de vérifier la viabilité de ton projet, tu effectues une analyse SWOT. Cette expression vient de l'anglais Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités), Threats (menaces). C'est un outil te permettant de déterminer les options stratégiques. En français, on dit : « AFOM » pour atouts, faiblesses, opportunités et menaces.</p> <p>Tu souhaites commercialiser une nouvelle boisson énergisante sur le marché belge, parmi la liste ci-dessous, identifie et classe les propositions dans les catégories suivantes : forces, faiblesses, risques, opportunités : fais-toi aider par les autres joueurs.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concurrence forte, • présence d'un leader sur le marché, • public cible étroit (jeunes), • effet de mode possible, • originalité du produit, • circuits de distribution large (pompes à essence, grandes surfaces, night shop, etc.), • caractère discutable du produit sur le plan de la santé. <p>Reçois une carte « les incontournables ».</p>
<p>27</p>	<p>Coup de pouce/ de blues</p>	
<p>28</p>	<p>Consom'action</p>	<p>Certains entrepreneurs explorent des voies alternatives pour combiner création de richesse et responsabilité sociale et environnementale. Le commerce équitable par exemple.</p> <p>En fonction de ta carte « projet », imagine une finalité sociale à ton entreprise.</p> <p>Si les autres joueurs valident ta suggestion, tu peux avancer d'une case.</p> <p>Reçois une carte « consom'action ».</p>

<p>29</p>	<p>Etude de marché :</p>	<p>L'étude de marché vise à évaluer de la manière la plus précise possible la taille d'un marché, les besoins des clients et la satisfaction potentielle des clients. Idéalement, une étude de marché sera à la fois quantitative (chiffres, statistiques, sondage) et qualitative (interview de clients potentiels, information sur les concurrents, ...).</p> <p>Mix Marketing : les 4 P : Produit – Prix – Place – Promotion.</p> <p>Choisis quatre joueurs et pose-leur à chacun une question relative aux « quatre P ». Si tu trouves leur réponse satisfaisante, ils pourront avancer d'une case :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Quelles sont les caractéristiques du produit que tu vas vendre ? 2. A quel prix et à quelles conditions vas-tu vendre ton produit ? 3. Où et comment vas-tu vendre ton produit ? ...Canaux de distribution, stocks, assortiment, moyens de transport... 4. Quelle promotion vas-tu faire ?
<p>30</p>	<p>Ressources personnelles</p> <p>Connaissances</p>	<p>Le bilan c'est :</p> <ol style="list-style-type: none"> a) une "photographie" à une date déterminée de la situation patrimoniale d'une entreprise ; b) la balance entre les plus et les moins de ton entreprise ; c) l'actif (les avoirs de l'entreprise) et le passif (les fonds propres et les dettes de l'entreprise). <p>Si tu donnes une bonne réponse, tu peux rejouer directement.</p>
<p>31</p>	<p>Les incontournables</p> <p>Forme juridique</p>	<p>Tu avances dans la rédaction de ton plan d'affaires. Tu disposes maintenant de suffisamment d'éléments pour choisir une structure et des statuts qui conviennent à ton projet (différents types de sociétés à responsabilité illimitée ou limitée). Mais tu peux aussi décider de travailler en personne physique, comme « indépendant ». Renseigne-toi encore une fois auprès de ton organisme accompagnateur ou auprès d'un professionnel comme un notaire ou un comptable.</p> <p>Reçois une carte « les incontournables ».</p>
<p>32</p>	<p>Financement</p> <p>Banques classiques</p>	<p>Où en-es tu dans le bouclage de ton financement ? Tu as mobilisé ton épargne et des membres de ta famille acceptent de t'aider. Tu disposes ainsi de la moitié de la somme nécessaire pour te lancer. Adresse-toi à ta banque et présente-lui ton « plan d'affaires ». Sois convainquant et n'hésite pas à faire jouer la concurrence.</p> <p>Reçois une carte « financement ».</p>
<p>33</p>	<p>Les incontournables</p> <p>Guichet d'entreprise</p>	<p>Pour débiter tes activités, tu dois être enregistré à la Banque-Carrefour des Entreprises. Tu t'adresses pour cela à un guichet d'entreprise pour obtenir ton numéro d'entreprise et accomplir les formalités administratives obligatoires.</p> <p>Reçois une carte « les incontournables ».</p>
<p>34</p>	<p>Publicité</p>	<p>Pour lancer ton produit, propose aux autres joueurs un nom pour ton entreprise et un slogan en lien avec ton projet (carte portrait).</p> <p>Si ton slogan séduit les autres joueurs, tu peux rejouer.</p>
<p>35</p>	<p>Coup de pouce/ de blues</p>	
<p>36</p>	<p>Formation</p> <p>Compétences à développer</p>	<p>En fonction de la carte « projet » de ton voisin de droite, interroge-le et identifie quelles sont, d'après toi, les compétences qui complèteraient utilement celles dont il dispose déjà ? Quel type de formation (longueur, contenu, etc.) lui proposerais-tu ?</p> <p>Si ton voisin de droite accepte ta proposition, avance d'1 case.</p> <p>Reçois une carte « formation ».</p>
<p>37</p>	<p>Financement</p> <p>Micro-crédit - Crédal</p>	<p>La question du financement de tes premiers pas n'est pas encore complètement réglée. As-tu entendu parler du micro-crédit ?</p> <p>Le micro-crédit, c'est :</p> <ol style="list-style-type: none"> a) un complément obtenu auprès de ta banque pour acheter du petit matériel de bureau ; b) un crédit octroyé par des banques de petite taille ; c) le fait que ton fournisseur de matière première te fasse crédit dans les premiers mois de ton activité ; d) un prêt de faible montant à des entrepreneurs ou des artisans qui ne peuvent accéder aux prêts bancaires classiques. <p>Une institution comme Crédal vérifiera avec toi si tu entres dans les conditions d'octroi d'un micro-crédit.</p> <p>Si tu as donné une bonne réponse, fais profiter un joueur de ton choix de la carte financement que tu reçois et avance de 2 cases.</p>

38	Les incontournables Production	En fonction de ta carte « projet », réponds aux questions suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Où produire ? • Que vais-je faire moi-même ? Que vais-je sous-traiter ? • Comment pourrai-je réduire mes coûts ? En fonction de tes réponses, ton voisin de droite décide si tu peux avancer d'une case. Reçois une carte « les incontournables ».
39	Accompagnement CEEI	Dans ton projet d'entreprise, ton produit ou ton service est innovant. Scientifique de formation, tu as besoin de conseils pour donner de la valeur à ton produit. Les conseillers des CEEI sont à tes côtés. Ils te parleront peut-être de « prototype ». Reçois une carte « accompagnement ».
40	Ressources personnelles Connaissances	Le seuil de rentabilité, c'est : <ol style="list-style-type: none"> a) Le moment où tu cesses de perdre de l'argent ? b) La somme que tu dois payer pour reprendre une affaire ? c) Un élément de construction de ton atelier ? d) Le chiffre d'affaires à partir duquel ton entreprise devient rentable ? Si tu donnes la bonne réponse, tu peux rejouer.
41	Indépendant à titre complémentaire	Tu as la possibilité de te lancer dans un premier temps comme indépendant à titre complémentaire. Cela te permettra de tester le potentiel de ton produit ou de ton service avant de voir plus grand. Et tu pourras ainsi continuer à travailler comme salarié. Avance d'une case.
42	Ressources personnelles Réseautage	Tu peux échanger une de tes cartes contre celle d'un autre participant. Reçois une carte « ressources personnelles ».
43	Les incontournables Le jour de l'ouverture	Tu as reçu ton numéro d'entreprise ; tu démarres maintenant concrètement ton activité : un premier client te fait en effet confiance ! Reçois une carte « les incontournables ».
44	Accompagnement	En phase de démarrage, tu consolides ton entreprise ; l'UCM t'accompagne pour t'expliquer l'intérêt d'établir et de suivre un « tableau de bord ». Le tableau de bord est un document d'information financière qui te permettra de suivre au plus près, tout au long de l'année, l'évolution de ton activité. Reçois une carte « accompagnement ».
45	Ressources personnelles Connaissances	Le cash flow c'est : <ol style="list-style-type: none"> a) Le revêtement de sol de ton show room ? b) Une notion financière qui permet à l'entreprise de calculer sa rentabilité ? c) les dépenses de prestige de ton entreprise ? Si tu donnes une bonne réponse, tu peux rejouer, sinon passe ton tour.
46	Coup de pouce/ de blues	
47	Ressources personnelles Réseautage	Il est utile que tu rencontres d'autres entrepreneurs, nous t'en avons déjà parlé. De nombreuses occasions se présentent pour que tu rencontres des gens comme toi qui essaient de lancer leur entreprise ou qui se sont lancés. Une Chambre de Commerce et d'Industrie propose prochainement des conférences intéressantes. Economie d'énergie ou commerce international, n'est-ce pas une bonne occasion de faire des connaissances tout en développant tes compétences ? Avance d'une case. Ta carte « atout SPW » te permet de faire bénéficier un autre joueur de cette opportunité ; pour autant qu'il aie atteint ou dépassé la case 41 « indépendant complémentaire », il peut te rejoindre sur cette case.

48	Formation Chèque formation	Te voilà de plus en plus souvent en situation de prendre la parole en public, parfois en improvisant. Une formation pourrait t'aider à mieux tirer profit de ces situations pour marquer ton auditoire. Une série d'organismes proposent ce type de formation. Pense aux chèques formation pour réduire le coût de ces formations ! A l'occasion des « portes Ouvertes » de ton entreprise, tu prends la parole pour expliquer à l'équipe chargée de l'accueil des visiteurs ce que tu attends d'elle. Comment vas-tu t'y prendre ? Si les autres joueurs considèrent que tu a été convaincant, reçois une carte « formation » et avance de 2 cases. Sinon inscris-toi vite à une formation avec la carte « formation » que tu reçois néanmoins.
49	Ressources personnelles Réseaux féminins	En tant que femme entrepreneure, tu aimerais partager certaines de tes interrogations avec d'autres femmes ayant une expérience de l'entreprise. Les réseaux féminins, comme le Réseau DIANE par exemple, présentent un véritable atout pour ton activité car ils te permettent d'échanger des expériences, d'établir des relations d'affaires. A ton avis : <ul style="list-style-type: none"> • pourquoi les femmes choisissent-elles plus souvent le statut « personne physique » lorsqu'elles créent leur entreprise ? • quels sont les secteurs qu'elles privilégient ? • cite deux obstacles et deux atouts au fait d'être une femme entrepreneure. Choisis un joueur (de l'autre genre) et demande-lui son avis. Si la réponse satisfait le meneur de jeu, vous pouvez tous les deux avancer d'une case. Reçois une carte « ressources personnelles ».
50	Accompagnement Intercommunales de développement	Tu t'interroges sur l'extension physique de ton entreprise. Ne risques-tu pas de manquer de place ? L'intercommunale de Développement Economique de ta région gère divers parcs d'activités et peut te proposer un terrain. Elle pourrait aussi te proposer un bâtiment-relais. Elle t'orientera également vers d'autres aides.
51	Accompagnement CEEI	La Recherche te paraît un sujet essentiel dans le développement de ton entreprise. Grâce au CEEI de ta région, tu es informé de l'opportunité de visiter un centre de recherche ou une entreprise déjà active dans ton domaine d'activité. Dans un premier temps, tu cherches seulement de l'information mais tu pourras penser à eux si tu souhaites réaliser une étude de faisabilité par exemple. Reçois une carte « accompagnement ».
52	AWT	Sais-tu ce qu'est l'E Business ? Le site internet de l'AWT présente des projets plus passionnants les uns que les autres : sport numérique, cybercommerces, e-learning, web design, web culture... L'AWT propose aussi une réflexion sur les aspects éthiques des nouvelles technologies. Que signifie l'expression « fracture numérique » ? Si tu donnes une réponse qui satisfait le meneur de jeu, reçois une carte consom'action supplémentaire car tu es conscient de la responsabilité sociale des entrepreneurs en matière d'accès aux nouvelles technologies. Rends-toi directement à la case 55 pour découvrir l'Intelligence Stratégique.
53	Consom'action	Tu explores des voies de solutions alternatives (commerce équitable, etc.), tu combines création de richesse et responsabilité sociale et environnementale. Tu participes au Grand Prix Wallon de L'Entrepreneuriat dans la catégorie « Développement Durable ». Demande aux autres joueurs s'ils te « nomineraient ». Si oui, avance de 2 cases. Reçois une carte « consom'action ».
54	Accompagnement	Tu envisages de t'installer dans l'Est de la Belgique. La WFG (Wirtschaftsförderungsgesellschaft Ostbelgiens) est la société de promotion économique pour l'Est de la Belgique. C'est un interlocuteur incontournable. Contacte-la ! Reçois une carte « accompagnement ».
55	Formation : Intelligence Stratégique	Ton activité se développe mais prends-tu assez de temps pour observer ton environnement d'affaires ? L'évolution des attentes de tes clients par exemple, ou les nouveautés proposées par tes concurrents ? L'Intelligence Stratégique (IS) vise à élaborer une stratégie d'avenir pour ton affaire. Voilà un atout compétitif durable ! Dans ta région, tu trouveras un opérateur qui te propose cette formation. En fonction de ton projet, interroge ton voisin de gauche. Connait-il des réseaux sociaux qui parlent des produits « à la mode » ? Demande aux autres joueurs s'ils connaissent des produits nouveaux qui pourraient supplanter le tien. Avance de 2 cases si tu peux leur prouver que ton projet répondra à ces défis. Reçois une carte « formation ».

56	Management	<p>En tant que patron, même si ton entreprise est une TPE, tu devras être attentif aux 6 grandes fonctions : production, recherche et développement, marketing et ventes, administration et finances, gestion des ressources humaines, planification stratégique. Pense qu'au moment de recruter tes collaborateurs les plus proches, il leur faudra des compétences qui complètent les tiennes.</p> <p>A ce propos, évoque une force et une faiblesse des ressources humaines de ton entreprise.</p>
57	Accompagnement	<p>Tu t'interroges sur tes coûts, sur l'organisation de ton atelier et sur l'application de normes. Tu peux solliciter les conseils d'un expert ? Ce serait certainement utile et la Région wallonne peut prendre en charge une partie des frais si tu as recours à un consultant agréé. La prime au service de conseil délivrée par le SPW existe pour cela.</p> <p>Tu peux contacter le SPW directement.</p> <p>Reçois une carte « accompagnement ».</p>
58	SOWALFIN	<p>Ton entreprise tourne et tu te questionnes sur le financement de sa croissance? Tu peux en parler à ta banque et la SOWALFIN peut également t'orienter vers des opérateurs publics spécialisés. Ce sont les « invests » où on t'aidera à consolider ton montage financier pour poursuivre sur la voie du succès.</p> <p>Reçois ta carte « financement ».</p>
59	AWEX	<p>Que signifient les initiales AWEX ?</p> <p>Exporter, ça signifie quoi ? Pour une petite région comme la Wallonie, il est important de chercher des clients hors des frontières régionales. L'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) peut t'aider à exporter tes produits.</p> <p>En fonction de ta carte projet, cette aide est-elle opportune ? Demande à deux autres joueurs ce qu'ils en pensent. Si la réponse est positive, tu peux te rendre directement à la case 62. Dans le cas contraire, rends-toi à la case 61.</p>
60	Ressources personnelles Connaissances	<p>La vie d'une entreprise, c'est des hauts et des bas. C'est normal. Rien n'est acquis pour toujours dans la vie économique comme dans la vraie vie. L'entrepreneur doit être vigilant pour éviter certains écueils.</p> <p>Le meilleur moyen de prévenir ces difficultés, c'est d'entretenir le contact avec tes partenaires d'affaires, ton banquier, ton comptable, un conseiller, pour surmonter les périodes critiques.</p> <p>A ton avis, quels sont les risques les plus fréquents que court une entreprise, en particulier dans sa première année, période particulière de fragilité ?</p> <p>Si tu donnes une réponse qui satisfait le meneur de jeu, tu peux rejouer, sinon passe ton tour.</p>
61	Accompagnement	<p>Tu cherches des relations d'affaires avec les autres régions de Belgique. La Flandre et Bruxelles sont des marchés à portée de main. Développes-y ton chiffre d'affaire, grâce au programme "Viavia Wallonia Flanders Brussels"! Certaines Intercommunales de Développement Economique et certaines Chambres de Commerce et d'Industrie peuvent t'informer et t'aider.</p> <p>Reçois une carte « accompagnement ».</p>
62	Consom'action	<p>Tu te préoccupes de l'éthique de ton entreprise. Elle se développe et tu décides d'engager de nouveaux collaborateurs (-trices) issus d'horizons culturels divers (liés au genre, à l'origine ethnique ou au profil tout simplement). Table sur la diversité des ressources humaines ; la variété de profils humains est source de richesses.</p> <p>Avec les autres joueurs, envisagez, pour votre groupe, quels avantages représente le fait d'être issus de diverses communautés.</p> <p>Vous pourrez alors tous avancer d'une case puisqu'en unissant vos talents, vous aurez enrichi votre réflexion.</p> <p>Reçois une carte « consom'action ».</p>
63	Futurs possibles	<p>Un journaliste économique fait un portrait flatteur de ton parcours et de ton entreprise. Un professeur de l'école où tu as fait tes études te contacte pour te proposer de présenter ton entreprise à ses étudiants dans le cadre d'une activité de promotion de l'Esprit d'Entreprendre. Tu acceptes et tu leur parles des passions qui ont guidé ton parcours de vie. Ils te font part de leurs projets et de leurs succès.</p> <p>Tu les invites à visiter ton entreprise et acceptes de recevoir l'un ou l'autre stagiaire qui se montrerait motivé par le défi de l'entrepreneuriat. C'est important d'être à l'écoute des jeunes.</p> <p>Définissez ensemble votre vision de l'Esprit d'Entreprendre.</p>



Wallonie

Plan**Marshall**
2.vert
www.wallonie.be



Avec le soutien du Fonds Social Européen