



# Programme d’Innovation Entrepreneuriale

**Phase 1**





## Cours 1 : **BIENVENU AU PIE**

Découvrons ensemble cet univers



# Bienvenu Dans ce Programme

C'est une invitation  
au **voyage**,  
au **changement**,  
à la **découverte**  
de soi et des  
**entrepreneurs**



On vous invite à découvrir un nouvel univers **non pas pour devenir nécessairement entrepreneur** mais pour **découvrir votre potentiel**, pour imaginer et vous **ouvrir de nouvelles opportunités**.

# **Une collaboration 100% marocaine**

Une collaboration entre deux grandes institutions marocaines pour développer l'entrepreneuriat au Maroc



# SOMMAIRE



**Echanges : questions -  
réponses**

EXERCICE

## CONSIGNES

Commençons par échanger

bienvenue

## OBJECTIFS

# **Notre vie en communauté : nos règles de vie**



- Parler librement
- Ne pas juger les autres

EXERCICE

## Question- Discussion

Qui parmi vous, souhaite être entrepreneur ?  
Pourquoi ?



## EXERCICE

### Question

Ca veut dire quoi être entrepreneur pour vous ?



## EXERCICE

### Question

Connaissez-vous à titre personnel un entrepreneur ?

Racontez-nous en 2 min son histoire.  
Pourquoi son parcours / histoire vous marque ?



# SOMMAIRE

02



**Objectifs du  
programme**

Pourquoi ce programme ?

OBJECTIF

## Devenir Entreprenant

Parmi vous, chacun choisira sa voie : salariat, fonction publique ou entrepreneuriat.

**Nous avons conçu ce programme pour vous préparer à entrer dans le marché du travail avec de :**

- **nouvelles compétences,**
- **savoir-faire,**
- **Avoir les attitudes attendus au niveau du marché du travail.**

**C'est un programme pour devenir Entreprenant et peut être un jour Entrepreneur.**



## OBJECTIF

# **Entreprenant c'est être acteur du changement**

Les entrepreneurs que nous vous présenterons durant ce programme, sont souvent des personnes parties de rien, qui ont construit de belles entreprises certes mais surtout qui ont apporté des solutions réelles aux problèmes que rencontrent les marocains dans leur quotidien

**L'entrepreneuriat permet :**

- de changer les choses,**
- d'être acteur du changement**



Vidéo Lamia, Fz et Adnane  
sur Entrepreneur, acteur du  
changement : la vidéo sera  
incluse en Septembre 2021

# Ce que vous apprendrez

## OBJECTIF

# Préparer votre carrière professionnelle

Ce programme va vous permettre de vous préparer professionnellement.

Que vous souhaitiez devenir :

- entrepreneur,
- salarié,
- ou fonctionnaire,

vous apprendrez des choses qui seront utiles tout au long de votre carrière professionnelle



PROGRAMME

## Le succès

### C'est votre changement personnel

C'est toutes les compétences que vous aurez développé pour vous même.

C'est une expérience de vie basée sur des tests terrains réels. Nous vous invitons donc à vivre des expériences entrepreneuriales et à tester de nouvelles choses au quotidien :

- vous allez apprendre à vendre,
- vous allez apprendre à interviewer des personnes,
- vous allez apprendre à développer vos contacts professionnels,
- ..



## Objectifs

# **Vous apprendrez à travers le programme**

### Développer vos talents

#### COMPETENCES

- Savoir vendre,
- Savoir mettre en avant ses idées,

#### SOFT SKILLS

- Esprit critique
- Travail en équipe
- Créativité

#### ATTITUDES

- Etre curieux,
- Être au service des autres

### Explorer l'univers entrepreneur

- Découvrir, lire les histoires d'entrepreneurs, de leaders, de personnes ordinaires au parcours extraordinaire

### Transformer une idée en entreprise

- Trouver des idées
- identifier le potentiel d'une idée
- transformer une idée en entreprise
- Créer votre entreprise (pour ceux qui le souhaitent)

IMPORTANT

## A qui s'adresse ce cours ?

Les entrepreneurs dont nous allons parler sont des entrepreneurs

- **Partis de rien**
- Ce sont **des personnes ordinaires** qui voudraient entreprendre.
- Ce sont des personnes qui ont envie de **gagner honnêtement leur vie** et qui **tiennent à leurs valeurs**
- **Ce sont des personnes passionnées, qui travaillent efficacement**
- **Ce sont des personnes positives**

Le cours s'adresse à ces personnes.



IMPORTANT

## Ce cours ne s'adresse pas

Ce cours n'est pas conçu pour :

- مول الشكاره
- les entrepreneurs des années 80-90
- ceux qui croient que tout est impossible, que rien ne peut changer, que personne ne peut y arriver
- Les personnes qui n'ont pas de sens de l'éthique



# SOMMAIRE

3



VOUS AVEZ UNE MISSION,  
L'ACCEPTEZ VOUS ?

Définition

## **Votre Mission si vous l'acceptez**

**Stagiaires,**

**Vous avez une mission pour cette année,**

**Celle de vous mettre dans la peau d'un entrepreneur**

**Un entrepreneur normal, qui n'a pas de moyens en particulier**

**Un entrepreneur qui n'a pas encore d'idées, qui ne sait pas comment il va s'y prendre mais qui sait qu'il veut réussir**

**Acceptez vous cette mission ?**

Définition

## **Votre Mission si vous l'acceptez**

**Stagiaires,  
si vous acceptez cette mission, vous deviendrez**

- Positif
- Curieux
- Acteur de votre carrière

**Est ce que vous acceptez cela ?**

Définition

## **Votre Mission si vous l'acceptez**

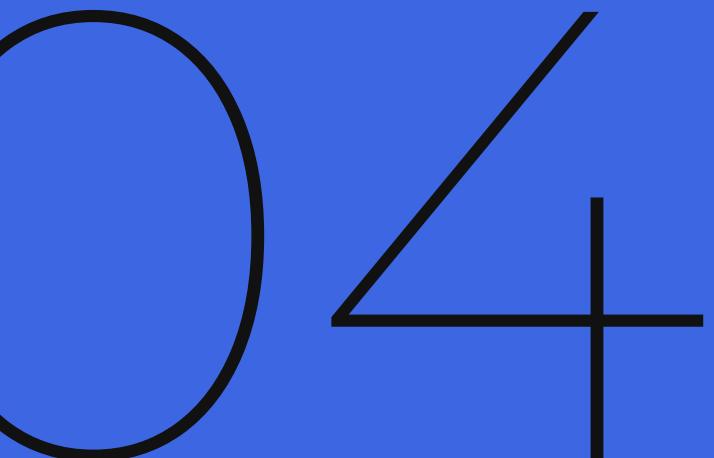
**Stagiaires,**

**Si vous acceptez cette mission, vous ne pourrez plus**

- Dire que c'est impossible
- Décourager les personnes à poursuivre leurs rêves
- Etre Passif

**Est ce que vous acceptez cela ?**

# SOMMAIRE



Programme de l'année

PROGRAMME

# **Deux années pour découvrir l'entrepreneuriat**

## **Année 1 : Découverte de l'entrepreneuriat**

Année 2 : Expérience Entrepreneuriale

## PROGRAMME

# Première année : Le déroulement

### Trimestre 1

A la découverte de  
l'entrepreneuriat

**Vous allez découvrir de  
nouvelles compétences,  
postures, découvrir le  
monde fascinant des  
entrepreneurs**

### Trimestre 2

A la découverte de soi

**Pour entreprendre, vous  
devez mieux vous connaître.  
Nous vous invitons à suivre  
un programme de 3 mois où  
nous allons travailler sur  
votre Leadership**

### Trimestre 3

**A la découverte d'une idée  
entrepreneuriale**

**La dernière partie du  
programme est dédiée à  
l'idée entrepreneuriale :  
Comment trouver une idée  
et la transformer en projet**

## PROGRAMME

# Planning de formation

- Volume d'heures première année : 72,5 heures
- Nombre de séances : 29 séances de 2,5 heures
- Les séances se déroulent quasiment une fois par semaine



## PROGRAMME

# Travaux Pratiques

Au delà des cours, vous aurez chaque semaine, des **travaux de projets en groupe**, soit en classe, soit en dehors du cours

- De séances en séances d'accompagnement, vous serez amenés à produire du contenu : **Articles de Blog, réalisations de podcast, vidéos, ..**
- **Ces travaux de groupe sont importants.** Ces travaux sont conçus pour vous permettre de développer des compétences importantes :
  - **Collaboration, Partage, Leadership, Ecoute, Esprit d'équipe**

PROGRAMME

# Travaux Pratiques

**La réussite est collective et non individuelle dans ce module**

- On réussit ensemble,
- On progresse ensemble,
- On ne laisse personne derrière

"Seul on va plus vite,  
ensemble on va plus loin."

> Proverbe Africain

PROGRAMME

# Travaux Pratiques

**DES EXERCICES POUR VOUS PERMETTRE D'APPRENDRE ET DE PROGRESSER**

- **Les exercices sont obligatoires.**
- Ils sont fait pour:
  - vous apprendre des compétences,
  - vous permettre de découvrir de nouveaux sujets et
  - vous permettre de participer activement en cours
- Ils ont pour principal objectif de vous permettre de progresser
- Ils ne sont pas toujours notés.
  - **La réussite c'est votre développement personnel**

PROGRAMME

# Travaux Pratiques

## LA SEANCE EST CO-CONSTRUISTE, COLLECTIVE

- Quand les exercices ne sont pas faits, **vous ne pourrez pas intégrer le cours.**
  - *Si vous arrivez en classe, sans avoir fait votre exercice, nous vous demandons de quitter le cours, de faire vos devoirs et de revenir après les avoir fait*
- *Pourquoi ? Parce que le succès de ce programme est collectif. Quand vous venez sans avoir travaillé, vous ne pourrez pas participer et apporter de la valeur au groupe.*

**ALORS SVP on compte sur VOUS . Comme dit la célèbre marque,**

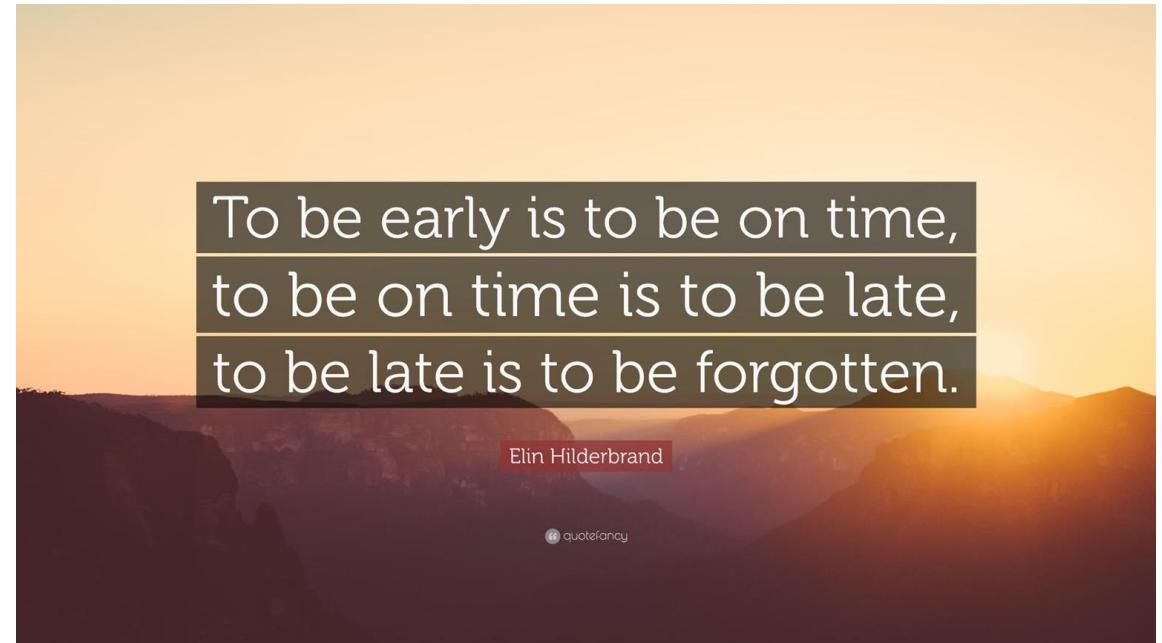


PROGRAMME

# **SOYEZ à l'heure**

**LE PROGRAMME EST DENSE.  
ON COMPTE SUR VOUS**

**SOYEZ à l'HEURE**



To be early is to be on time,  
to be on time is to be late,  
to be late is to be forgotten.

Elin Hilderbrand

quotefancy

*Qui peut traduire ce texte ?*

# SOMMAIRE

05



**Programme du premier  
trimestre**

PROGRAMME

# **PROGRAMME du premier TRIMESTRE**

**Ce trimestre nous partons :**

**A LA DÉCOUVERTE DES ENTREPRENEURS**

- PROGRAMME
- ATTITUDES
- COMPETENCES



PROGRAMME

# PROGRAMME du premier TRIMESTRE



مرحبا  
**Welcome Class**

Découvrons des  
entrepreneurs

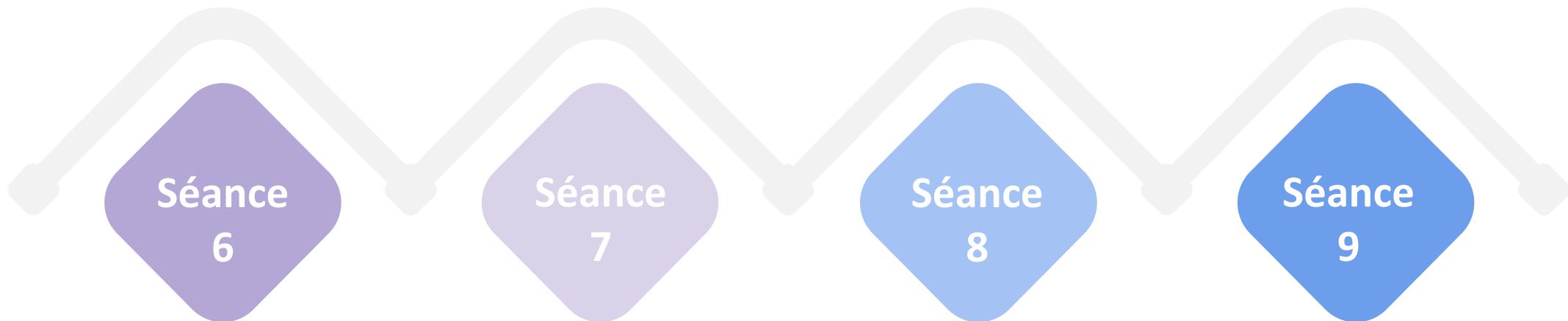
Votre mission  
d'entrepreneur

Pourquoi  
Entreprendre

Synthèse des  
apprentissages

PROGRAMME

# **PROGRAMME du premier TRIMESTRE**



**Que faut il pour  
entreprendre ?  
(1/2)**

**Que faut il pour  
entreprendre ?  
(2/2)**

**Entreprendre  
quand on est  
stagiaire ?**

**Synthèse des  
apprentissages**

PROGRAMME

# **Les attitudes du premier TRIMESTRE**



## PROGRAMME

# **Les 7 attitudes du premier TRIMESTRE**

CURIOSITE

COLLABORATION

PRO-ACTIVITE

ESPRIT d'EQUIPE

PARTAGE

ECOUTE SANS JUGEMENT

ESPRIT POSITIF

PROGRAMME

# **Les 9 Compétences du premier TRIMESTRE**

Résoudre des problèmes



Travailler en groupe



Rechercher de l'information



Trouver des solutions créatives



Prendre la parole en public



Développer l'esprit critique



Passer de l'idée à l'action



Prendre des notes



Développer l'esprit d'initiative



# SOMMAIRE

66



**COMMENT NOUS  
TRAVAILLERONS CETTE  
ANNÉE**

METHODE

# L'entrepreneuriat n'est pas un cours

## Entreprendre, c'est “Etre dans l'action”

L'entrepreneuriat n'est pas une matière qui s'apprend par des cours théoriques. Entreprendre c'est être dans l'action. Nous allons donc vous inviter :

- à aller parler à des entrepreneurs,
- à vendre des produits,
- à créer des vidéos,
- à tester de nouvelles choses;

Acceptez vous cela ?



METHODE

## **La méthode de travail est différente**

### **Vous co-construisez avec nous les séances**

Votre participation aux cours, vos idées, vos propositions vont permettre d'enrichir les séances.

Nous vous demanderons de faire des recherches avant chaque séance et de partager avec vos collègues les apprentissages

**Dans ce cours, vous êtes aussi formateur  
Acceptez vous cela ?**



METHODE

## **La méthode de travail est différente**

### **Débattre et respecter les idées de chacun**

On aura de nombreux débats. Nous ne sommes pas obligés d'être d'accord sur tout. En revanche, nous pouvons entendre les différents points de vue, débattre dans le respect.

**Vous engagez vous à débattre et à respecter les idées de chacun ?**

OUVRONS  
LE  
DÉBAT!

METHODE

## La méthode de travail est différente

### Remettre en cause ses idées

Dans ce cours, vous êtes invités à remettre en cause les idées reçues

- Passer de : “Je ne peux pas y arriver” à “comment je peux y arriver”
- “ce n'est pas pour moi” à “comment ça peut être pour moi”
- “pour entreprendre, il faut être riche” à “comment démarrer avec mes moyens”
- “je n'aime pas prendre de risque” à “comment gérer le risque”
- , ..

*etes vous prêt à remettre en cause vos idées  
et à penser différemment ?*

**CHANGEMENT  
EN COURS ...**

METHODE

## La curiosité, la recherche d'informations

Nous vous invitons :

- à être très curieux,
- à poser des questions,
- à faire des recherches,
- à lire,
- à interviewer des personnes

Etes vous prêt à  
être très CURIEUX ?



« Je n' ai pas de talent particulier.  
Je suis passionnément curieux. »

Albert Einstein

METHODE

## La méthode de travail est différente

**Vous travaillerez en équipe**

**Votre réussite c'est celle de l'équipe.**

Ici :

- **on s'entraide,**
- **on partage,**
- **on collabore.**



# SOMMAIRE

7



**METTONS TOUT CELA  
EN PRATIQUE**

## EXERCICE

# BRAINSTORMING (20 min)

Que voulez vous apprendre cette année ?

Par groupe de 4-5 personnes, pendant 10 min, listez ce que vous souhaitez apprendre

En 2 min, partagez avec le groupe vos attentes pour l'année

NB : il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses, listez tous les éléments qui vous traversent l'esprit



EXERCICE

## BRAINSTORMING (20 min)

### DEFINISONS NOS VALEURS

Par groupe, définissez les valeurs du groupe  
: 10 min.

Les valeurs, c'est ce que vous faites et non  
ce que vous dites



EXERCICE

## BRAINSTORMING (20 min)

CRÉONS NOS RÈGLES de VIE EN  
COMMUNAUTÉ

Par groupe, définissez les règles de vie/ les  
principes de vie en communauté



NB : il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses, listez tous les éléments qui vous traversent l'esprit

## OBJECTIFS

# **Notre vie en communauté : Créons nos règles de vie**



- Règle 1
- Règle 2
- Règle 3

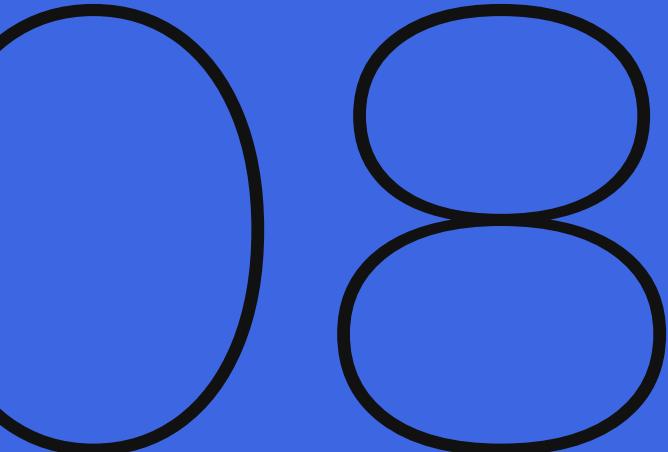
## OBJECTIFS

# **Notre vie en communauté : Créons nos règles de vie**



- Ces règles de vie sont essentielles
- Chaque mois, deux personnes vont être désignées pour s'assurer que les règles de vie sont bien respectées en séance.
  - Chaque mois, votez ou désignez deux nouvelles personnes
  - En début de chaque séance, ces deux personnes vont rappeler les règles à tous
  - Vous pouvez aussi imprimer ce document et l'afficher en classe
  - Ce document peut évoluer au fur et à mesure de l'année avec de nouvelles règles

# SOMMAIRE



**Prochaine séance**

PROCHAINE SEANCE

## Découvrons les entrepreneurs

Notre prochaine séance est dédié à la **DÉCOUVERTE DES ENTREPRENEURS.**

Pendant cette séance, vous serez amené à prendre la parole en public.

**Notre objectif collectif : Créer un classeur commun avec au moins 50 histoires d'entrepreneurs différents qui vous inspirent**

## TRAVAUX PRATIQUES

# A FAIRE POUR LA PROCHAINE SÉANCE

Recherchez sur internet **3** histoires d'entrepreneurs : marocains et étrangers.

Rédigez une page de réflexion par entrepreneur.

Chaque page :

- 2 paragraphes : qui racontent l'histoire de l'entrepreneur
- 1 paragraphe sur ce qui vous a marqué/ surpris en découvrant l'histoire de cet entrepreneur
- Au total : **3** pages à préparer pour notre prochaine séance.

Vous serez invités à présenter à l'oral en 3 min l'histoire de l'un de ces 3 entrepreneurs (sélectionnez celui que vous souhaitez présenter)



**BELLE  
JOURNÉE**



## **Cours 2 :**

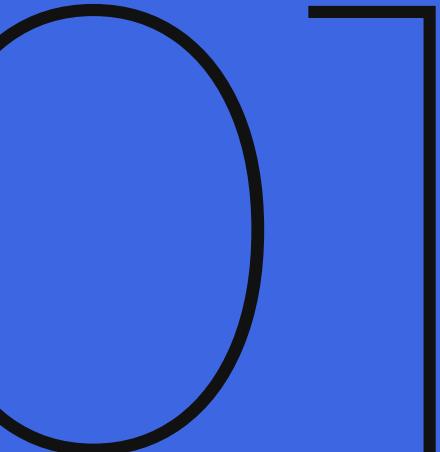
# **Découvrons les entrepreneurs**

Découvrons ensemble cet univers

On démarre ?

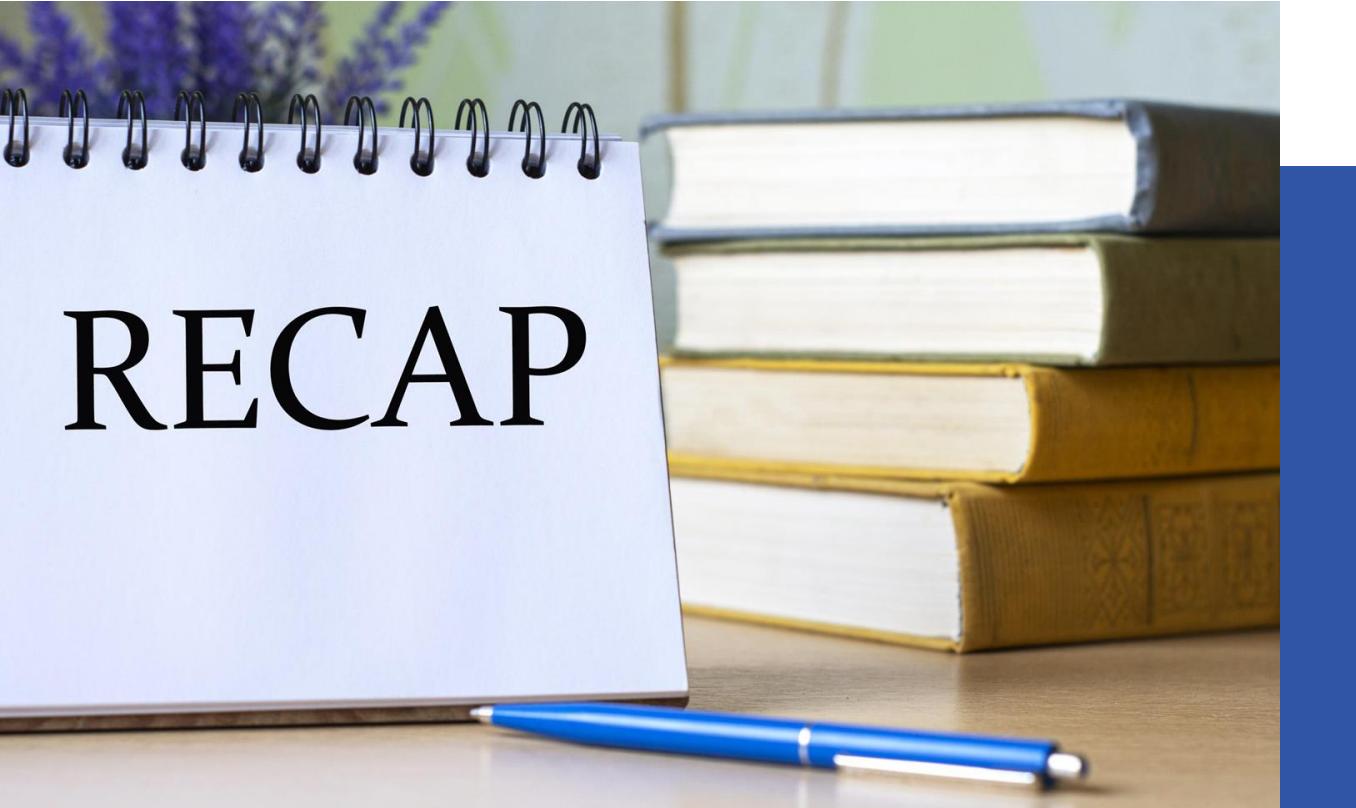
بِاسْمِ اللَّهِ  
عَلَى بُرْكَةِ اللَّهِ

# SOMMAIRE



**Echanges : questions -  
réponses**

# RECAP



**Question 1 :** Qu'avez vous retenu de la précédente séance ?

**Question 2 :** Comment allez vous utiliser cet enseignement aujourd'hui ?

# SOMMAIRE

02



## Objectifs

## INTRODUCTION

# **Ce que nous allons faire ensemble aujourd'hui**

**Chacun d'entre nous va partager avec nous l'histoire de l'entrepreneur qui l'a le plus marqué dans ses recherches**



# Objectifs de la séance

Découvrir des histoires d'entrepreneurs

Prendre la parole en public

Apprendre à mieux nous connaître

PLAN de la séance

## **Le Plan**

Questions Réponses

Objectifs

**Découvrons les entrepreneurs : Partie 1**

Analyses de vos recherches et apprentissages

**Découvrons les entrepreneurs : Partie 2 : Jeux de rôle**

Leçons apprises

Préparation de la prochaine séance

## INTRODUCTION

# Rappel : les recherches que vous avez effectué

Durant la précédente séance, nous avons demandé d'effectuer des **recherches sur la vie de 3 entrepreneurs (marocains et étrangers)**, idéalement des entrepreneurs partis de rien.

Nous vous avons demandé de faire des **recherches sur les techniques de présentation orale** et de **vous entraîner à présenter chaque entrepreneur en 3 minutes**.

Cette séance s'appuie entièrement sur vos travaux et vos recherches.

**Un grand merci et bravo pour le travail que vous avez réalisé et que l'on va réaliser aujourd'hui ensemble.**

Merci!

## OBJECTIFS

# Une séance pour améliorer la prise de parole en public



- Durant cette séance, vous allez être amenés à faire des présentations.
- Nous vous demandons de
  - parler à voix haute pour que tout le monde puisse vous entendre
  - d'articuler quand vous parlez
- Soyez généreux : si quelqu'un parle à voix basse, demandez lui de parler plus fort pour l'aider à s'améliorer

## OBJECTIFS

# **Notre vie en communauté : nos règles de vie**



- Écouter avec attention
- Poser des questions avec curiosité
- Ne pas Juger
- Se faire confiance
- Respecter le cadre
- Etre positif
- Remercier chacun après sa présentation
- Féliciter chacun après sa présentation

# SOMMAIRE

3



Découvrons les  
entrepreneurs

## EXERCICE

# Travail en Groupe puis restitution : 45 min



**Vous avez fait des recherches sur 3 entrepreneurs.**

Pourriez vous nous présenter en 3 minutes un entrepreneur qui vous a marqué

Mais avant de commencer les consignes..

## EXERCICE

# CONSIGNES



Nous voulons que vous vous sentiez à l'aise,

**Salle :** Chacun tournera sa chaise contre le mur et ne regarde pas le speaker pendant qu'il parle.  
**Le Speaker** est donc à l'aise pour occuper l'espace et parler sans être vu.

**Speaker :** Imaginez que vous êtes votre Youtuber/présentateur préféré et prenez la parole de manière assurée. Attention, vous serez uniquement entendu : Pensez à parler clairement

**Public :** prenez le temps d'écouter attentivement l'histoire de chaque entrepreneur. A la fin de chaque présentation, vous direz au speaker ce que vous avez apprécié et uniquement ce que vous avez apprécié

# EXERCICE

## DEBRIEF



**10 Min**

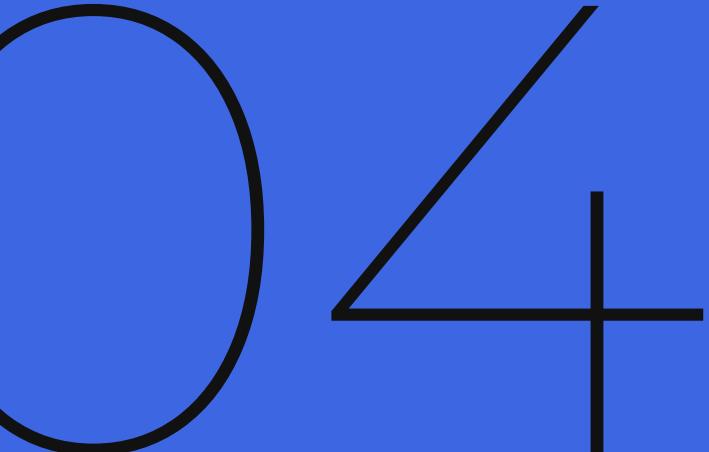
### **Question aux personnes qui ont présenté (5 min)**

- Comment vous êtes vous senti pendant l'exercice ?
- Qu'avez vous appris pour vos prochaines présentations ?

### **Question aux personnes qui n'ont pas présenté (5 min)**

- Quelles sont les présentations qui vous ont marqué ?
- Pourquoi ?

# SOMMAIRE



**Analyses de vos  
recherches et  
apprentissages**

APPRENTISSAGES

## **Ce que vous avez appris dans vos recherches**

Nous allons ensemble maintenant passer en revue les principaux apprentissages dans vos recherches



## DISCUSSION

### Echange en groupe : 20 min



Qu'avez vous appris sur les entrepreneurs à travers vos recherches ? Qu'est-ce-qui vous a étonné ou surpris ?

Quelles sont les qualités que vous avez apprécié chez ces entrepreneurs ?

Quelles sont les difficultés qu'ils ont rencontré ?  
Comment les ont-ils affronté ?

# SOMMAIRE

4



**Jeux de rôles**

## EXERCICE

# Présentation en groupe : jeu de rôle :45 min



Vous allez de nouveau présenter votre entrepreneur.

Cette fois ci, vous jouez un rôle : **vous êtes l'entrepreneur, c'est votre entreprise. Imaginez que vous êtes vraiment devenu cet entrepreneur (présentez comme si vous étiez vraiment lui, que vous êtes vraiment fier de ce que vous avez réalisé pendant toutes ces années)**

Commencez donc ainsi : Je suis (NOM de l'entrepreneur), et je vais vous raconter mon histoire (3 min)

A la fin de la présentation,

- dites nous comment vous vous sentez (1 min)
- Vos collègues ont 1 minute pour vous féliciter sur votre prestation

# SOMMAIRE

05



**Apprentissages de la semaine**

LECONS APPRISES

## PARTAGEONS LES LECONS APPRISES



**Quelles      leçons  
retenez vous ici ?**

## APPRENTISSAGES

### **Ce que vous avez appris dans vos recherches**

Comment ces recherches sur les entrepreneurs ont changé votre vision sur l'entrepreneuriat ?

# SOMMAIRE

06



**Prochaine séance**

PROCHAINE SEANCE

## THEMATIQUE

**Prochaine séance est consacrée à “Quelle est la mission de l'entrepreneur ?”**

## TRAVAUX PRATIQUES

# A FAIRE POUR LA PROCHAINE SÉANCE

Recherchez sur internet des entrepreneurs qui ont créé des entrepreneurs dans votre domaine d'activité (filière) ou dans votre domaine de passion

Exemple : Je suis passionné de foot/automobile, cuisine, bois/ menuiserie, .. quelles sont les entreprises qui existent aujourd'hui dans le domaine de la promotion du foot (club de foot, site de cuisine, entrepreneurs dans l'univers de la menuiserie (IKEA, KITEA), applications mobiles, ....)

Lisez l'histoire de l'entreprise, Trouvez le(s) nom(s) du(es) fondateur(s), Lisez son histoire.

Qu'est ce qui vous a intéressé dans votre lecture ? Prenez des notes !

Merci!

**BELLE  
JOURNÉE**



Entrepreneuriat

## Cours 3 :

# VOTRE MISSION d'ENTREPRENEUR

On démarre ?

بِاسْمِ اللَّهِ  
عَلَى بُرْكَةِ اللَّهِ

RAPPEL

## Un programme pour apprendre et découvrir

**Rappel : L'objectif du programme est de vous inviter à découvrir l'entrepreneuriat et non à devenir Entrepreneur nécessairement.**

**C'est un programme pour apprendre des compétences qui vous seront utiles dans votre vie personnelle ou professionnelle**

Pourquoi entreprendre ?

## A qui s'adresse ce cours ?

Les entrepreneurs dont nous allons parler sont des entrepreneurs

- **Partis de rien**
- Ce sont **des personnes ordinaires** qui voudraient entreprendre.
- Ce sont des personnes qui ont envie de **gagner honnêtement leur vie** et qui **tiennent à leurs valeurs**
- **Ce sont des héros du quotidien, qui voient le monde différemment**

**Le cours s'adresse à ces personnes.**



IMPORTANT

## Ce cours ne s'adresse pas



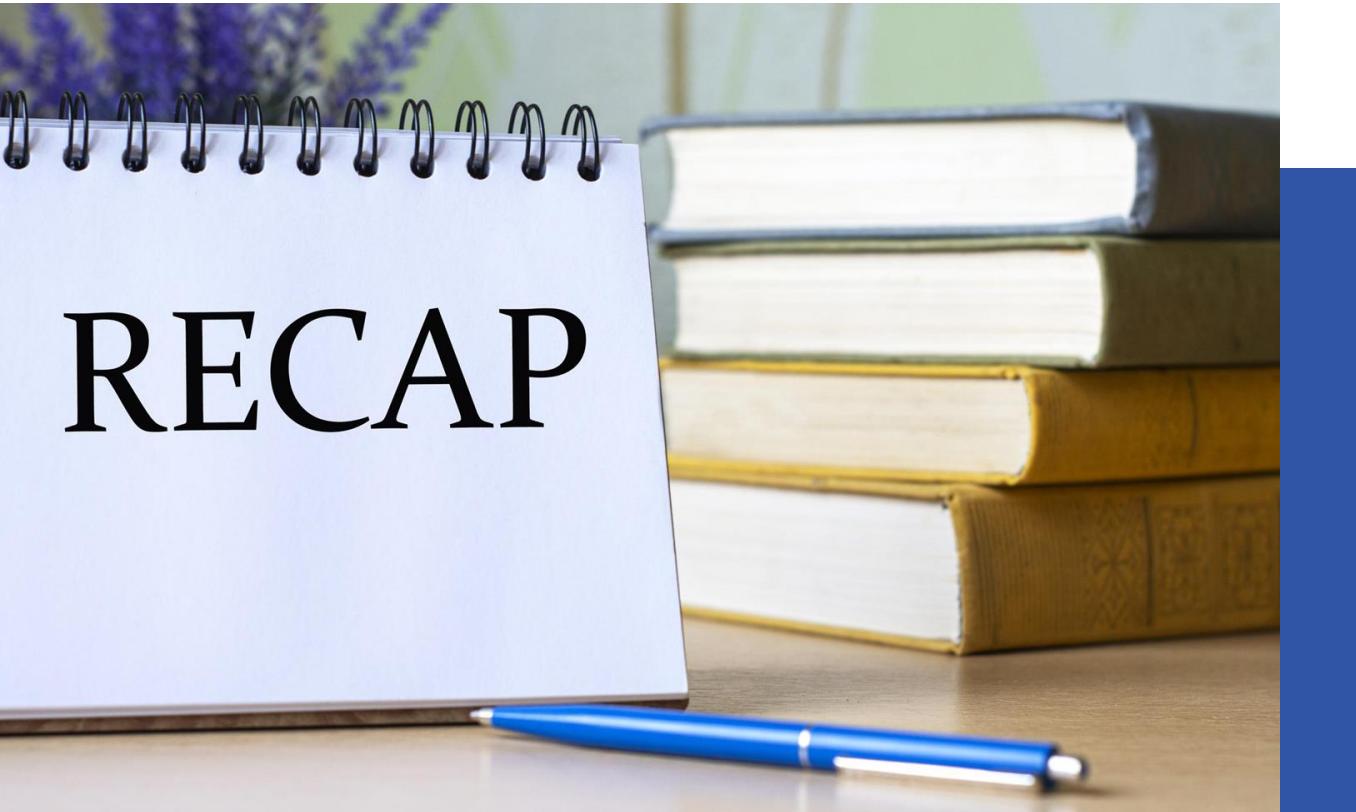
Ce cours n'est pas conçu pour :

- مول الشكاره
- Les entrepreneurs des années 80-90 ( Mindset classique)
- Ceux qui croient que tout est impossible, que rien ne peut changer, que personne ne peut y arriver

# SOMMAIRE



**Echanges : questions -  
réponses**



**Question 1 :** Qu'avez vous retenu de la précédente séance ?

**Question 2 :** Comment allez vous utiliser cet enseignement aujourd'hui ?

# SOMMAIRE

02



## Objectifs

# Objectifs de la séance

- 1-Re-définir ce qu'est entreprendre**
- 2-Travailler sur votre prise de parole en public

## INTRODUCTION

# Rappel : les recherches que vous avez effectué

Durant la précédente séance, nous avons demandé de

- Rechercher sur internet des entrepreneurs qui ont créé des entreprises dans votre domaine d'activité (filière) ou dans votre domaine de passion
- Lire l'histoire de l'entreprise, Trouver le(s) nom(s) du(es) fondateur(s), Liser son histoire.

Aujourd'hui, vous pourrez utiliser les histoires d'entrepreneurs sur lesquelles vous avez travaillé dans le cadre des travaux de groupe, durant la séance

Merci!

## OBJECTIFS

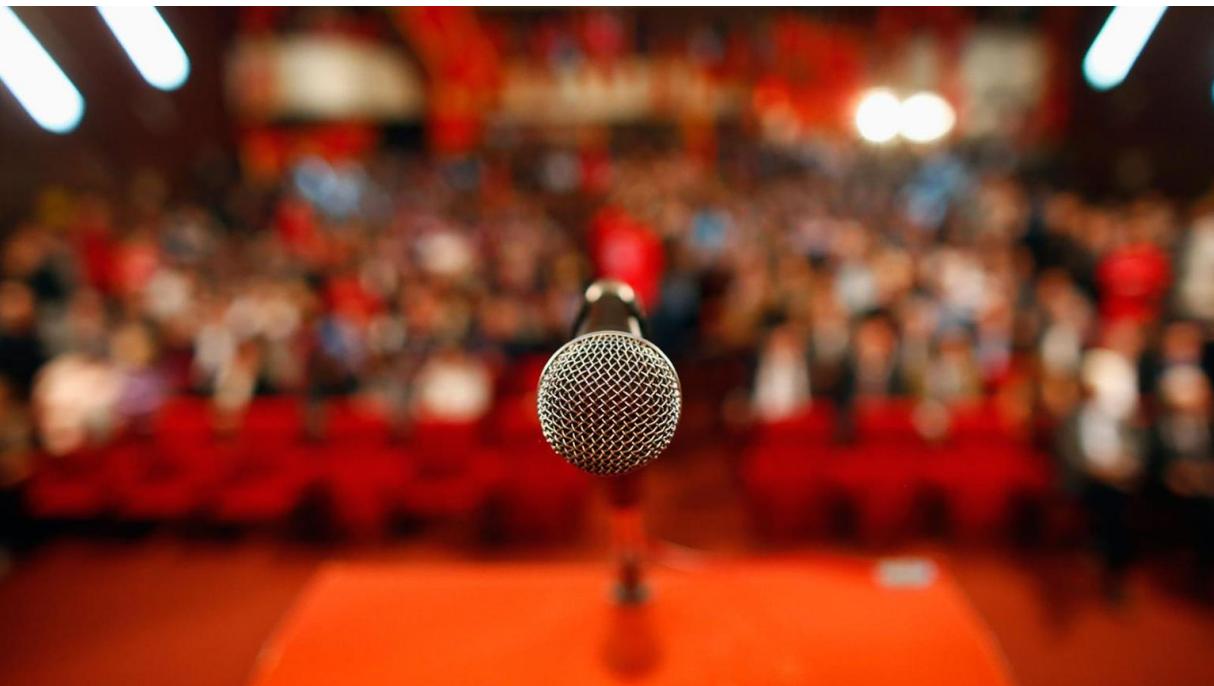
# **Notre vie en communauté : nos règles de vie**



- Ecouter avec attention
- Poser des questions avec curiosité
- Ne pas Juger
- Se faire confiance
- Respecter le cadre
- Etre positif
- Remercier chacun après sa présentation
- Féliciter chacun après sa présentation

## OBJECTIFS

### Une séance pour penser autrement



- Durant cette séance, nous allons vous inviter à
  - être créatif, à poser un regard nouveau sur l'entrepreneuriat
  - être positif : ne pas dire : ce n'est pas possible
- Prise de parole en public : Pensez à
  - parler à voix haute pour que tout le monde puisse vous entendre
  - articuler quand vous parlez
- Soyez généreux : si quelqu'un parle à voix basse, demandez lui de parler plus fort pour l'aider à s'améliorer

Question

## Quelle est votre intention/ النية؟



Quelle est votre intention avec ce programme ?

- Que voulez vous apprendre de ce programme ?
- Comment ce programme peut vous aider à mieux définir votre parcours professionnel (entrepreneur, salarié, fonctionnaire)

Notez les éléments sur votre cahier (5min), puis partagez les en groupe sur 5-10 min

إنما الأعمال بالنيات، وإنما لكل امرئ ما نوى

# SOMMAIRE

3



**Votre mission**

Définition

## **Votre Mission si vous l'acceptez**

**Stagiaires,**

**Vous avez une mission pour cette séance,**

**Celle de vous mettre dans la peau d'un entrepreneur**

**Un entrepreneur normal, qui n'a pas de moyens en particulier**

**Un entrepreneur qui n'a pas encore d'idées, qui ne sait pas comment il va s'y prendre mais qui sait qu'il veut réussir**

**Acceptez vous cette mission pour la séance ?**

Définition

## **Votre Mission**

**Merci pour votre confiance !**

**Maintenant, que vous êtes devenus un entrepreneur**

**Nous vous invitons à penser et agir comme un entrepreneur**

**Vous êtes prêts ?**

Définition

## Votre Mission

### A partir de maintenant

- Rien n'est impossible
- Votre limite c'est votre imagination
- Vous êtes une personne positive et curieuse

Définition

## **Votre Mission**

**Nous allons vous faire passer pendant cette séance, par le parcours d'un entrepreneur ordinaire et vous inviter à penser et réfléchir comme lui**

Définition

## Votre Mission

**Aujourd’hui, vous êtes un entrepreneur donc un héros !**

**Comme tous les héros, vous avez des défis à relever. Ces défis ne sont pas simples mais si vous êtes là avec nous aujourd’hui c’est parce que vous êtes capable de résoudre ces défis**

**Nous allons vous présenter une succession de challenges et vous êtes en charge de les résoudre**

**Rappelez vous : vous êtes une personne positive. Rien n'est impossible**

Définition

## Votre Mission

C'est parti !



Définition

## Votre Mission

**Maintenant que vous venez de préciser vos intentions, poursuivons notre travail collectif pour mener à bien notre mission**

**Juste avant, nous vous donnons un indice**

**Là où les personnes normales voient un problème, l'entrepreneur, lui, essaye de trouver une solution pour régler son problème et atteindre son objectif : créer son entreprise**



Définition

## Une dernière consigne avant de démarrer



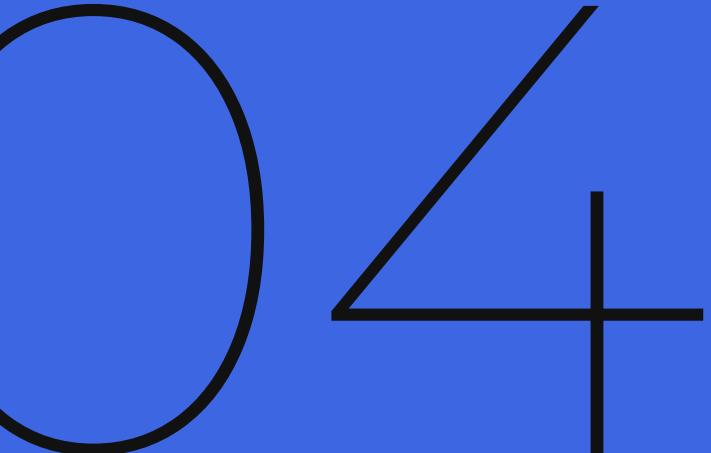
**Vous travaillez en groupe de 4 à 5 personnes.**

**Soyez créatifs**, ne vous arrêtez pas à la première solution trouvée,  
pour chaque question, essayez d'apporter 5, 6, 7, ..10 réponses

**Le but n'est pas de trouver UNE bonne réponse mais de vous inviter à être positif,  
créatif et à co-construire avec vos collègues entrepreneurs**

**Vous êtes un groupe unis : veillez à ce que chaque personne puisse avoir l'occasion  
de parler**

# SOMMAIRE



**Les Défis de  
l'entrepreneur**

Définition

## **Voici des Défis/ problèmes que vous devez résoudre**

- *Défi/ Problème* : je n'ai pas quoi faire pour commencer
- *Défi/ Problème* : je suis passionné par un sujet, j'aimerai créer une entreprise dans ce domaine, mais je ne sais pas comment
- *Défi/ Problème* : personne ne croit dans mon projet
- *Défi/ Problème* : je ne connais pas d'entrepreneurs comme moi, partis de rien
- *Défi/ Problème* : je n'ai pas d'argent pour entreprendre
- *Défi/ Problème* : je n'ai pas de clients
- *Défi/ Problème* : je ne sais pas ce que veut mon client
- *Défi/ Problème*: je n'ai pas les compétences
- *Défi/ Problème* : je ne sais pas si je suis fait pour ça
- .....
- ...



**Nous allons en sélectionner quelques uns et nous travaillerons en groupe pour les résoudre**

Définition

## **Défi/ problème 1 : Pas d'idées/je ne sais pas comment commencer**



**Problème :** Je n'ai pas d'idées...

Vous voulez entreprendre, mais vous n'avez pas d'idées ....  
Qu'allez vous faire ?

Vous avez 15 min pour trouver non pas des idées mais ce que vous devez faire pour trouver des idées d'entreprise/projets

Définition

## **Défi/ problème 2 : Je suis passionné**



**You avez une passion. Comment pouvez vous transformer votre passion en projet d'entreprise ?**

Qu'allez vous faire ? Partez d'un sujet qui vous passionne et essayez d'identifier ce que vous pouvez faire

You avez 15 min pour penser à différentes pistes pour transformer une passion en projet d'entreprise

Définition

## **Défi/ problème 1 : Pas d'idées/je ne sais pas comment commencer**



**Problème :** Je n'ai pas d'idées...

Vous voulez entreprendre, mais vous n'avez pas d'idées ....  
Qu'allez vous faire ?

Vous avez 15 min pour trouver non pas des idées mais ce que vous devez faire pour trouver des idées d'entreprise/projets

Définition

## **Défi/ problème 3 : personne ne croit en mon projet**



**Problème :** J'ai une idée  
Personne ne croit en mon projet

Vous avez une très belle idée, mais personne ne croit dans votre projet

Allez vous abandonner ?

Que devez vous faire ?

Comment chercher du "support"

Définition

## **Défi/ problème 4 : Je ne connais pas d'entrepreneurs**



**Vous ne connaissez pas d'entrepreneurs comme vous, ambitieux, partis de rien, honnêtes. ça vous décourage ..**

**Qu'allez vous faire ?**

**Ou est ce que vous aller chercher des “like-minded” people?**

Définition

## **Défi/ problème 5 : je n'ai pas d'argent**



**You avez une très belle idée, mais vous n'avez pas d'argent ...**

**Que pouvez vous faire pour réaliser votre rêve ?**

**Comment faire? Quoi faire?**

**Pourquoi ai-je besoin d'argent?**

## EXERCICE

# Travail en groupe : 10 min

### FAISONS UN EXERCICE

Je veux lancer une boutique de vêtements/atelier de ... .

Premier réflexe, j'ai besoin d'un local pour vendre donc j'ai besoin d'un prêt (banque ou personne) pour me lancer.

Comment un entrepreneur sans ressources/ sans accès au crédit peut s'y prendre pour lancer une mon projet sans avoir de local ? Trouvez au moins 3 solutions pour démarrer quand on n'a pas de local

Soyez Créatifs !



## EXERCICE

### Travail en groupe : 10 min

Je veux voyager 6 mois à travers le Maroc, je n'ai pas d'argent.

Comment réaliser mon rêve ?

- 1- Quels sont les problèmes que vous rencontrez
- 2- Pour chaque problème, proposez 3-4 solutions différentes



## EXERCICE

### Travail en groupe : 10 min

Imaginez que vous n'avez aucun moyen et que vous rêvez de devenir un photographe professionnel reconnu au niveau mondial, vous aimez la photo et la mode, mais que vous n'avez pas d'argent pour acheter un appareil photo.

Que pouvez-vous faire pour réaliser votre rêve ?



# Exemple

”



## YOUSSEF OUECHEN

*PHOTOGRAPHE MAROCAIN RECONNU SUR LA SCENE MONDIALE*

Photographe marocain, qui travaille pour des magazines de mode reconnu à l'échelle mondiale (notamment New York).

Youssef a grandi dans un bidonville à Sidi Moumen, et a appris à faire de la photo sans appareil photo, juste en regardant des vidéos sur internet. Pour acheter son premier appareil photo, il a travaillé pendant des mois en tant que serveur pour épargner et s'acheter son premier matériel.

**Trouvez d'autres Youssef et Soyez Youssef!**

Définition

## **Défi/ problème 6 : je n'ai pas les compétences**



**Vous voulez entreprendre, mais vous pensez que vous n'avez pas les compétences nécessaires ....**

Comment un entrepreneur va procéder ?  
Que faire?

Définition

## **Défi/ problème 7 : je ne sais pas ce que veut mon client**



**Vous voulez entreprendre, vous avez une très bonne idée mais vous ne savez pas exactement ce que veut votre client**

Comment un entrepreneur va procéder ?

Va t il s'arrêter ?

Définition

## **Défi/ problème 8: le client ne veut pas acheter**



**Vous avez une belle idée, mais votre futur client ne veut pas acheter votre produit, qu'allez vous faire concrètement pour le convaincre ?**

Allez vous renoncer ?

# SOMMAIRE

05



## DEBRIEF

Mission

## **La mission de l'entrepreneur**

**Un entrepreneur c'est une personne qui rencontre dans son parcours des défis/ problèmes et qui va avoir pour mission de les résoudre un à un pour réussir**

**Parfois il y arrive simplement, parfois c'est plus complexe, parfois il échoue (sa solution ne marche pas du tout). Il apprend à faire face aux difficultés et à se relever à chaque fois pour poursuivre son chemin**

**Pour l'entrepreneur, chaque défi est comme un jeu, une énigme qu'il doit résoudre**

Définition

## DEBRIEF : ORIENTE-SOLUTION

L'entrepreneur ne se limite pas à ses moyens actuels. Il est en train de chercher des solutions innovantes pour démarrer son projet à partir des **moyens limités** qu'il a.

L'entrepreneur est toujours orienté solution



**Le problème ce n'est pas le problème c'est votre attitude  
face au problème :-)**

Ne dites plus : “**c'est impossible de**”  
mais dites plutôt “**comment faire pour ...**” ou “**que dois je  
apprendre pour ...**”

EXERCICE

## **Question - Réflexion individuelle puis collective**



**Entrepreneurs,**

**Comment ce que vous avez appris aujourd'hui change  
votre regard sur l'entrepreneuriat et sur votre potentiel  
entrepreneurial ?**

# SOMMAIRE

06



**Apprentissages de la semaine**

LECONS APPRISES

## PARTAGEONS LES LECONS APPRISES

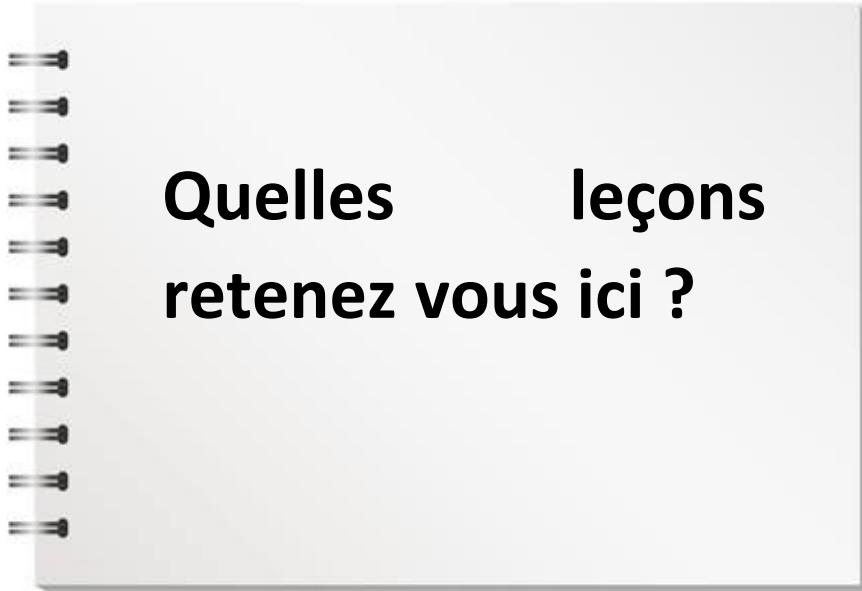


**Quelles leçons  
retenez vous ici ?**

- Les problèmes que l'on rencontre sont tout à fait normaux.
- Les entrepreneurs qui réussissent sont ceux qui ont la capacité à proposer des solutions pratiques, innovantes et ÉTHIQUES face à des problèmes
- Chaque problème a une solution : il suffit d'être créatif et d'apprendre les compétences nécessaires pour trouver des solutions différentes
- Quand des personnes normales rencontrent un problème complexe, ils pensent qu'il est impossible à résoudre. L'entrepreneur, lui, est conscient qu'il doit "simplement" trouver une solution.

LECONS APPRISES

## PARTAGEONS LES LECONS APPRISES



Quelles leçons  
retenez vous ici ?

- **L'entrepreneur comme le créatif** part toujours d'une feuille blanche. Il a un rêve, une idée et il va le transformer en réalité.
- Tout le monde a donc la capacité d'être créatif s'il le désire et qu'il nourrit sa créativité par des lectures, des recherches, des interviews, ...
- **L'entrepreneur est un chercheur** : il n'a pas la réponse à toutes les questions, il n'a pas toutes les compétences, tous les moyens au démarrage, en revanche, il a la conviction qu'**Allah lui ouvrira les portes au fur et à mesure qu'il avance, à condition qu'il travaille**

LECONS APPRISES

## PARTAGEONS LES LECONS APPRISES



**Quelles leçons  
retenez vous ici ?**

### LES COMPÉTENCES d'UN ENTREPRENEUR

- capacité à résoudre des problèmes
- capacité à proposer des solutions innovantes
- capacité à prendre ses responsabilités
- capacité à mieux définir les problèmes pour apporter des solutions innovantes
- capacité à être positif et à voir les choses sous un angle positif

# SOMMAIRE

7



**Prochaine séance**

PROCHAINE SEANCE

## **POURQUOI ENTREPRENDRE ?**

**Prochaine séance est consacrée aux raisons pour lesquelles un entrepreneur entreprend**

TRAVAUX PRATIQUES

## A FAIRE POUR LA PROCHAINE SÉANCE

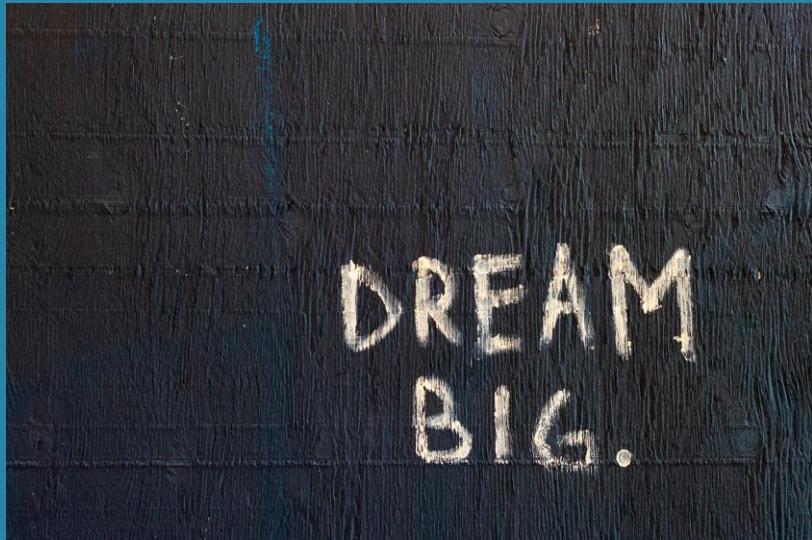
### Travail en groupe

Cette semaine, à chaque fois que vous rencontrez un problème, notez le sur un cahier, et imaginez les solutions que vous pouvez apporter à ce problème. Si c'est simple, faites le dès maintenant !

Ce travail est individuel et ne sera pas partagé en séance. Faites le pour vous, pour apprendre à trouver des solutions simples et faisables pour régler vos problèmes du quotidien

Merci!

BELLE  
JOURNEE  
Insh'Allah ;)



## Cours 4 :

### Pourquoi “ENTREPRENDRE”?

On démarre ?

بِاسْمِ اللَّهِ  
عَلَى بُرْكَةِ اللَّهِ

Pourquoi entreprendre ?

## A qui s'adresse ce cours ?

Les entrepreneurs dont nous allons parler sont des entrepreneurs

- **Partis de rien**
- Ce sont **des personnes ordinaires** qui voudraient entreprendre.
- Ce sont des personnes qui ont envie de **gagner honnêtement leur vie et qui tiennent à leurs valeurs**
- Ce sont **des personnes passionnées, qui travaillent dur et efficacement**
- Ce sont **des personnes positives qui trouvent des solutions créatives pour résoudre des problèmes**

Le cours s'adresse à ces personnes.



IMPORTANT

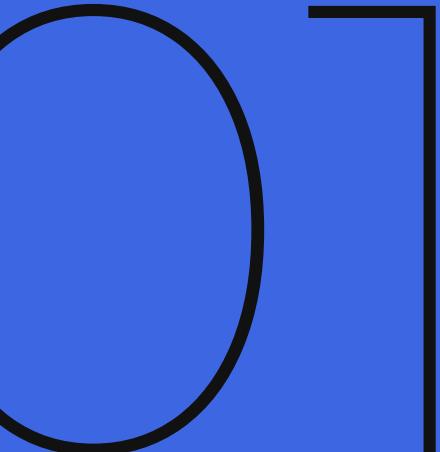
## Ce cours ne s'adresse pas

Ce cours n'est pas conçu pour :

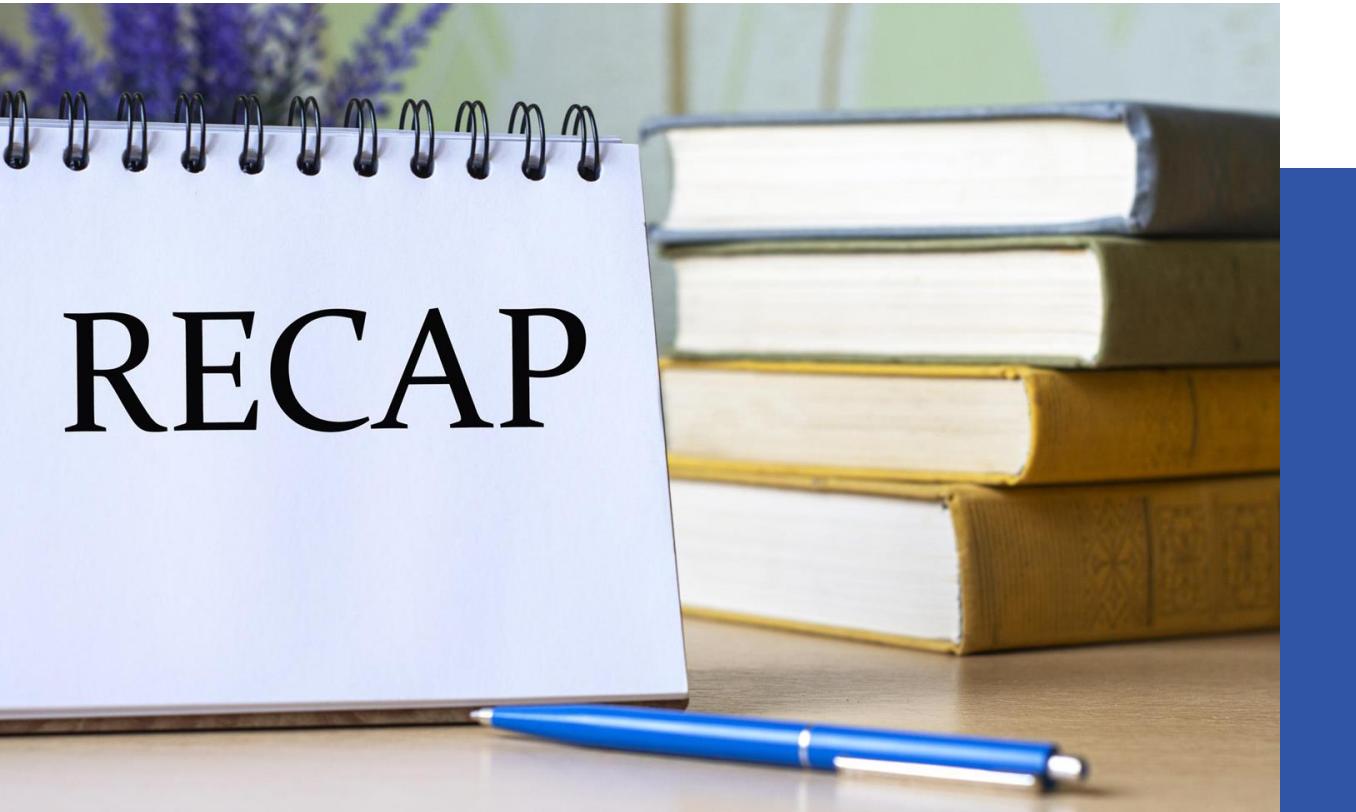
- مول الشكاره
- les entrepreneurs des années 80-90
- ceux qui croient que tout est impossible, que rien ne peut changer, que personne ne peut y arriver
- les entrepreneurs qui ne sont pas éthiques

»••explore••«

# SOMMAIRE



**Echanges, Questions-  
Réponses**



**Question 1 :** Qu'avez vous retenu de la précédente séance ?

**Question 2 :** Comment allez vous utiliser cet enseignement aujourd'hui ?

# SOMMAIRE

02



## Objectifs

# Objectifs de la séance

**IDENTIFIER LES RAISONS D'ENTREPRENDRE**  
**Penser comme un entrepreneur**

## OBJECTIFS

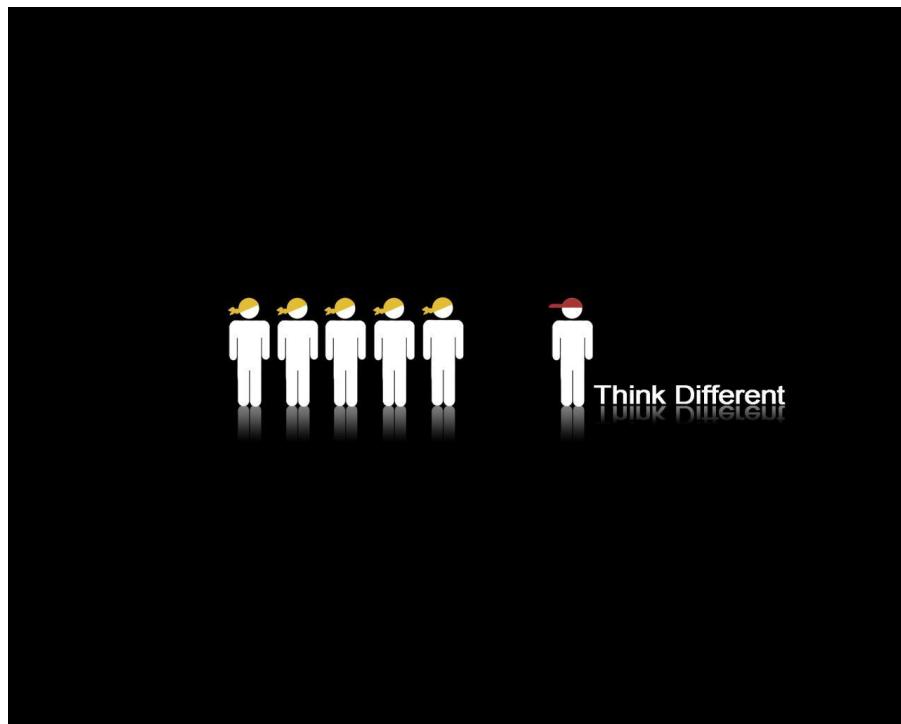
# **Notre vie en communauté : nos règles de vie**



- Ecouter avec attention
- Poser des questions avec curiosité
- Ne pas Juger les collègues
- Se faire confiance
- Etre positif
- Etre créatif
- Se demander comment faire autrement
- Remercier chacun après sa présentation
- Féliciter chacun après sa présentation

## OBJECTIFS

# Une séance pour penser comme un entrepreneur à succès



- Durant cette séance, nous allons vous inviter à
  - être créatif, à poser un regard nouveau sur l'entrepreneuriat
  - être positif
- Penser comme un entrepreneur à succès
- Soyez généreux : si quelqu'un parle à voix basse, demandez lui de parler plus fort pour l'aider à s'améliorer

# SOMMAIRE

3



**Pourquoi entreprendre  
d'après vous ?**

Pourquoi entreprendre ?

## **POURQUOI ENTREPRENDRE ?**

- Quand on pose la question aux futurs entrepreneurs, on entend souvent les raisons suivantes :**



Pourquoi entreprendre ?

## Top 8 des raisons pour entreprendre

Les réponses les plus communes sont :

- Devenir riche, gagner plus d'argent
- Parce que j'ai une bonne idée
- Devenir LE patron : donner des ordres
- Ne plus avoir de patron : ne pas recevoir des ordres
- Être libre : je fais ce que je veux, quand je veux, sans jamais rendre compte à personne
- Gérer librement mon temps : je viens quand je veux
- Parce que j'ai une passion
- Parce que c'est prestigieux, c'est mieux d'être entrepreneur,



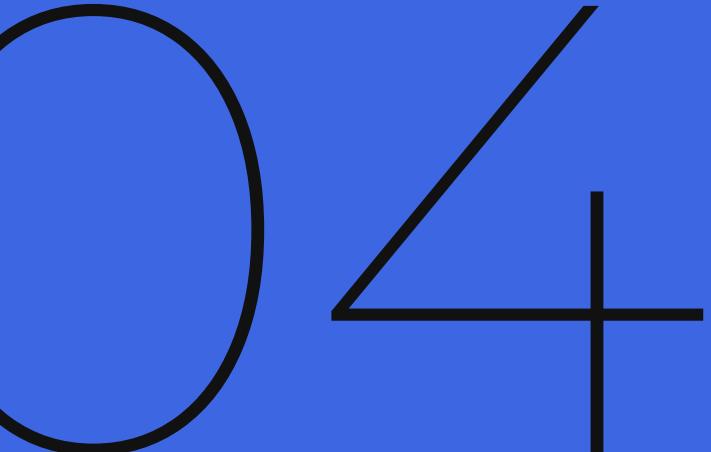
Pourquoi entreprendre ?

## **POURQUOI ENTREPRENDRE ?**

- **Voyons voir quelles sont les raisons pour lesquelles les grands entrepreneurs à succès se sont lancés**



# SOMMAIRE



**Pourquoi entreprendre  
d'après les grands  
entrepreneurs ?**

VOTRE MISSION

## Dans la peau de l'entrepreneur

- Entrepreneurs Stagiaires, il est temps de se mettre dans la peau d'un grand entrepreneur
- Pour le reste de la séance, nous vous invitons à réfléchir comme un entrepreneur qui a su faire la différence dans le monde



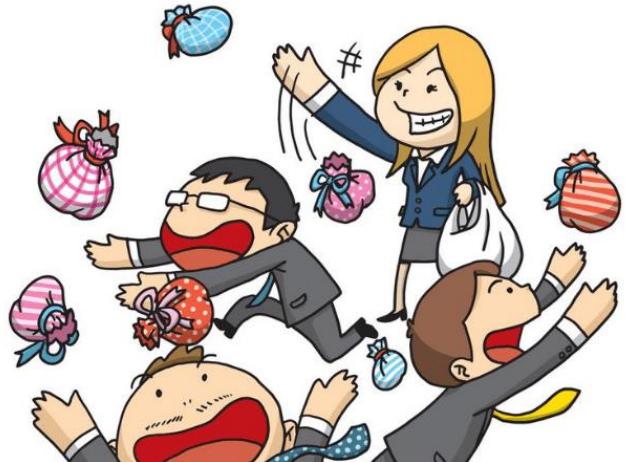
CROIRE

## **Pour réussir, Il faut réfléchir comme les grands entrepreneurs**

- **Si vous voulez entreprendre et réussir, apprenez à penser comme un grand entrepreneur**
- **Un grand entrepreneur, ne réfléchit pas comme la plupart des personnes. En vérité, ils ont souvent des raisonnements opposés aux nôtres. Nous devons donc apprendre à penser différemment**

CROIRE

## A votre avis, que se dit l'entrepreneur à succès ?



1- Je veux entreprendre pour gagner de l'argent.



2- Je veux entreprendre pour résoudre un problème pour simplifier la vie de mes clients et donc gagner de l'argent

CROIRE

## Que dit cet entrepreneur ?



Breaking the rules and challenging convention is in the DNA of every successful entrepreneur. Doing things differently and solving problems with new, innovative and fresh approaches are the very reason many start-ups are able to compete and sometimes outpace the established market leaders.

— *Richard Branson* —

AZ QUOTES

“**Faire les choses différemment et résoudre les problèmes avec une nouvelle approche innovante**, sont les raisons qui permettent à des startups de faire la compétition aux plus grandes entreprises dans le monde”

RICHARD BRANSON

CROIRE

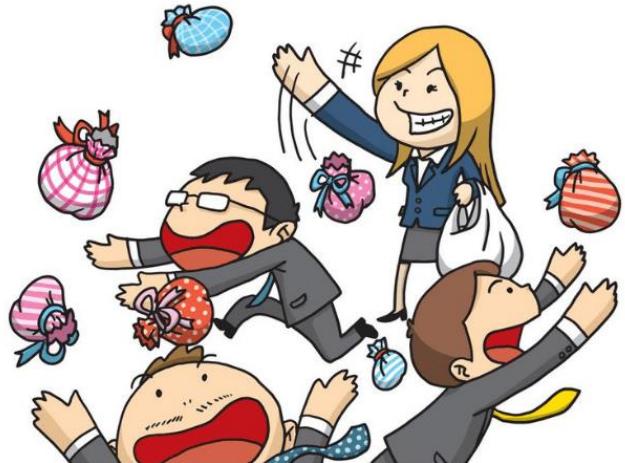
## **Qu'est ce qu'un problème ?**

Un problème entrepreneurial c'est un problème que rencontre un client. Il a un besoin, il a un manque.

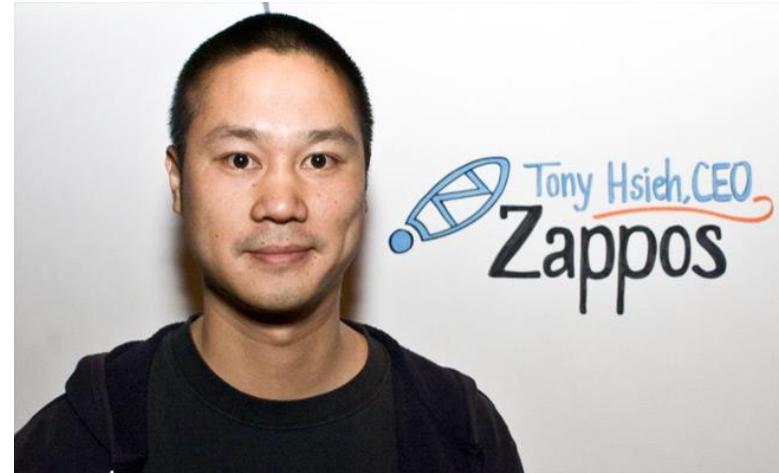
Exemple : je ne trouve pas de moyen de transport à la sortie de l'école s'appelle un problème entrepreneurial

CROIRE

## Les raisons pour lesquelles ils ont entrepris



La plupart des personnes :  
“Nous voulons entreprendre  
pour être riche, connu, libre,  
...”



EUX ont entrepris pour résoudre  
un problème et sont vraiment  
devenus riches ...

CROIRE

**Pour réussir, Il faut réfléchir comme les grands entrepreneurs**

**Riches, connus, libres .. sont la conséquence et non le point de départ**

**Il est temps de changer nos façons de penser**

# SOMMAIRE

05



**Et au Maroc ?**

Pourquoi entreprendre ?

## Une maman entrepreneur

- Une maman a un enfant qui déjeune à l'école. Pour transporter son repas, elle ne trouve pas de jolies boîtes bien compartimentées pour ranger le repas.
- Elle essaye partout d'acheter des boîtes personnalisées et pratiques mais n'en trouvent pas !
- Elle se demande alors s'il n'y a pas une opportunité et décide de concevoir une boîte. Sans le savoir, elle est entrain de se préparer à lancer **Citron**
- Découvrez son histoire



Pourquoi entreprendre ?

## Des sacs élégants pour ordinateurs

- Cet entrepreneur ne trouve pas de sacs élégants pour protéger son ordinateur.
- Il cherche et ne trouve rien qui répond à son besoin.
- Il se rend compte qu'il n'est pas tout seul à avoir ce besoin
- Il y a donc une opportunité business à explorer ... c'est ainsi qu'il lance MIRATTI



Pourquoi entreprendre ?

## **Un site web pour les artisans**

- Ces entrepreneurs se rendent compte qu'il y a plusieurs problèmes
  - les artisans marocains fabriquent des produits de belles qualités. Ces artisans sont talentueux mais ne gagnent pas d'argent en raison de la multitude d'intermédiaires
  - les étrangers sont prêts à payer chers des produits d'artisanat marocains, faits main
- Ils décident alors de créer une entreprise sociale : ANOU

**EXERCICE A FAIRE : RECHERCHE SUR ANOU**



Pourquoi entreprendre ?

## **Des chaussures confortables marocaines et engagées**

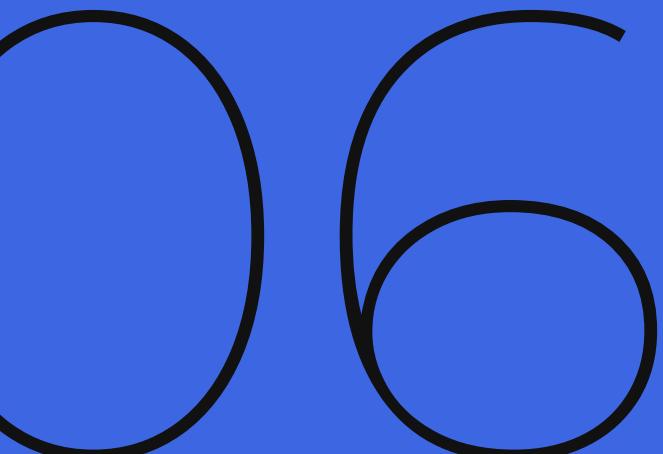
- Cette entrepreneur recherche des chaussures confortables avec une touche marocaine mais elle n'en trouve pas
- Elle se rend compte que beaucoup d'autres personnes aimeraient avoir des chaussures avec une touche marocaine
- c'est le début de AMAZ

Fadela constate que des jeunes filles dans les zones rurales n'ont pas accès à l'école.

C'est pour elle un grave problème. Sa solution : Elle décide alors qu'une partie de ces revenus sera reversés à une association pour soutenir la scolarisation des jeunes filles.



# SOMMAIRE



**Comment alors trouver  
un problème ?**

Pourquoi entreprendre ?

## **Quels problèmes veut résoudre l'entrepreneur**

L'entrepreneur cherche à résoudre un problème majeur

1. Soit **il a un problème qui le dérange et il cherche activement une solution** à ce problème. Il ne trouve pas de solution, alors **il va chercher à concevoir une première solution simple**
  
1. Soit il constate que plusieurs personnes rencontrent un problème dans leur quotidien, qu'elles cherchent une solution et qu'il peut les aider en leur offrant **une solution simple**

Nous allons maintenant expliquer ces deux éléments

Pourquoi entreprendre ?

## 1- Résoudre son problème/ besoin

**L'entrepreneur dans son quotidien constate qu'il y a un problème / un manque sur un sujet**

Exemple :

- je ne trouve pas de boutiques de vêtements personnalisés dans ma ville
- je ne trouve pas de sac élégant pour transporter et protéger mon ordinateur
- je ne trouve pas de moyens de transport à la sortie de l'école pour rentrer à la maison
- je ne trouve pas de médecins spécialisés dans une certaine maladie
- Je ne trouve pas de personnes pour garder mes enfants à la sortie de l'école
- je ne trouve pas d'autres entrepreneurs passionnés comme moi par l'entrepreneuriat
- je ne trouve pas de terrains de sport dans ma ville
- ....

Pourquoi entreprendre ?

## 1- Résoudre son problème/ besoin

Comme je ne trouve pas quelque chose qui est vraiment important pour moi, je vais me poser la question : **Que puis je faire pour régler ce problème ? ce manque ?**

**Il y a 2 attitudes possible**

- soit je ne vais rien faire (et je vais critiquer le système)
- soit je peux me demander ce que je peux faire pour résoudre ce problème pour moi en pensant à une solution. Et c'est peut être alors le tout début d'une opportunité business

Pourquoi entreprendre ?

## **1\_Résoudre son problème**

**BRAVO : vous venez de lister des besoins potentiellement transformables en idée business !**

**L'étape 2, consiste ensuite à savoir si je suis le seul à avoir ce problème**

Pourquoi entreprendre ?

## 2- Résoudre le problème de futurs clients

L'entrepreneur dans son quotidien constate qu'un groupe de personnes rencontrent un problème / un manque sur un sujet

Exemple :

- beaucoup de personnes ne trouvent pas de boutiques de vêtements personnalisés dans ma ville et recherchent une solution et sont prêtes à mettre de l'argent
- beaucoup de personnes ne trouvent pas de sac élégant pour transporter et protéger leur ordinateur et recherchent une solution et sont prêtes à mettre de l'argent
- beaucoup de personnes ne trouvent pas de moyens de transport à la sortie de l'école pour rentrer à la maison et sont prêtes à payer pour une solution
- beaucoup de jeunes voudraient avoir accès à des terrains de sport
- ....

Pourquoi entreprendre ?

## 2- Résoudre le problème de futurs clients

Il va alors se poser des questions : **que puis-je proposer comme solution pour répondre à ce besoin ? quelles sont les solutions possibles pour répondre à ce problème ?**

Démarre alors une phase majeure dans l'entrepreneuriat que l'on va explorer au troisième trimestre : la phase de la **recherche du bon problème et de la meilleure solution**

Pourquoi entreprendre ?

## En synthèse

L'entrepreneur cherche à résoudre un problème majeur

1. Soit il a un problème qui le dérange dans son quotidien et il cherche activement une solution à ce problème. Il ne trouve pas de solution existante (produit/service), alors il va penser à la créer
  - a. Il doit alors trouver d'autres personnes qui vivent le même problème et qui sont intéressés par la solution qu'il propose
  
1. Soit il constate que plusieurs personnes rencontrent un problème dans leur quotidien, qu'elles cherchent une solution et qu'il peut les aider en leur offrant un produit/ service
  - b. Ici, la personne ne rencontre pas nécessairement le problème
  - c. En revanche, elle peut proposer une solution à ce problème

Nous allons maintenant expliquer ces deux éléments

# SOMMAIRE

7



**Trouvons ensemble des  
problèmes à résoudre**

Pourquoi entreprendre ?

## Les types de problèmes à résoudre

- Problèmes dans l'éducation
- problèmes dans la santé
- Problèmes dans les transports
- Problème d'accès à l'emploi
- Problème d'accès à l'eau potable
- Problème de mode
- Problème dans les loisirs
- problème : je ne trouve pas des gens passionnés par le jardinage
- Problème de pollution
- ...



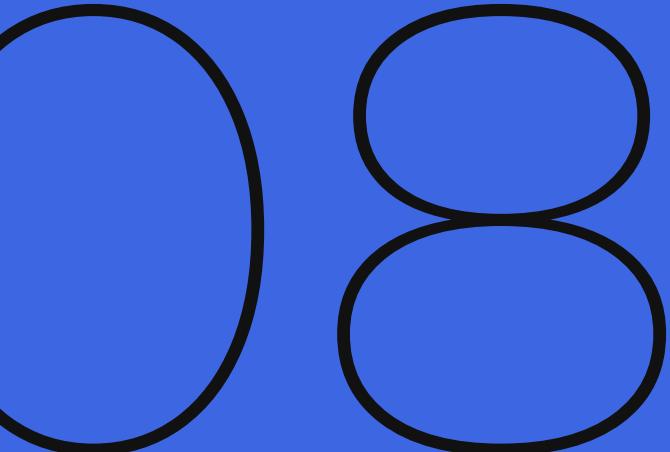
## EXERCICE

# Travail en Groupe puis restitution : 30 min



**Quels problèmes rencontrez vous dans le quotidien ?  
Ce problème est il important pour vous ?  
Que faites vous pour le résoudre ?**

# SOMMAIRE



**Apprentissages de la semaine**

LECONS APPRISES

## PARTAGEONS LES LECONS APPRISES



**Quelles              leçons  
retenez              vous  
aujourd’hui ?**

- Les grands entrepreneurs qui ont réussi et que nous admirons ne réfléchissent pas comme tout le monde.
- Devenir riche et connu est une conséquence d'un chemin entrepreneurial et non l'objectif ultime
- Prenez l'habitude de penser comme un entrepreneur : dès que vous détectez des problèmes, demandez vous comment vous pourriez les résoudre

# SOMMAIRE

09



**Prochaine séance**

PROCHAINE SEANCE

## **SYNTHESES ET APPRENTISSAGES**

**Prochaine séance : SYNTHESE ET APPRENTISSAGES**

## TRAVAUX PRATIQUES

# A FAIRE POUR LA PROCHAINE SÉANCE

Vous travaillerez en groupe sur 2 questions

**IMPORTANT : TRAVAILLEZ DANS LA LANGUE DE VOTRE CHOIX**

### **TRAVAIL 1 : Travail en groupe**

Synthèse : qu'avez vous appris sur ces 4 premières séances ? Comment votre vision sur l'entrepreneuriat/ les entrepreneurs a évolué ? Comment cela vous a changé ?

Concevez en groupe un support que vous présenterez en 5 minutes (Vidéo, Présentation Power Point, Collage Photo, Pièce de théâtre, Jeux ...)

### **TRAVAIL 2 : Travail en groupe**

Choisissez un problème que vous rencontrez dans votre quotidien au sein de votre établissement. Pour chaque problème, essayez d'identifier 4-5 solutions différentes que vous pouvez proposer pour résoudre ce problème. Quelque chose de simple que vous pouvez faire avant la prochaine séance  
Présentez nous en 5 minutes en groupe, le problème, les solutions et les actions que vous pouvez démarrer

Merci!

**BELLE  
JOURNÉE**



Entrepreneuriat

## Cours 5 :

### Synthèse et apprentissages