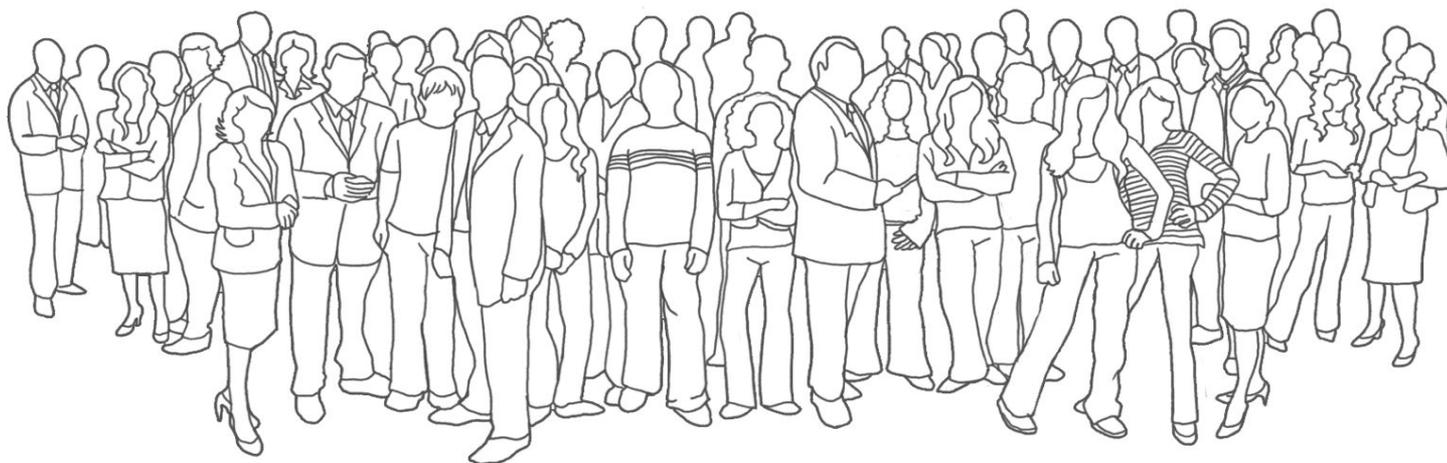


# 1000 entrepreneurs

Transmettre aux jeunes la culture d'entreprendre



**Guide de formation à destination des entrepreneurs**  
**Intervention n°2 : et si on créé une entreprise ?**

# Remerciements

## **Chèr(e)s entrepreneurs,**

L'équipe de 100 000 entrepreneurs Belgique souhaite vous remercier vivement pour votre engagement au sein de notre ASBL.

C'est grâce à votre implication que notre association sensibilise chaque année quelques 5.000 jeunes, en Wallonie et à Bruxelles.

Afin de préparer au mieux votre activité, nous vous fournissons ce guide qui vous permettra d'appréhender la philosophie et les objectifs de celle-ci.

L'équipe de 100 000 entrepreneurs reste à votre entière disposition afin de répondre à vos questions.

# Lancement du jeu

## Et si on créait une entreprise ?

Il s'agit de mettre les élèves en situation d'entreprendre, afin de concrétiser les principaux concepts et montrer aux élèves qu'ils ont compris ce que c'est d'entreprendre.

Procéder de la façon suivante :

- ✓ Séparez la classe en 3 groupes
- ✓ Demandez aux élèves qui, parmi eux, a envie de créer une entreprise  
Ex : un restaurant ; une ligne de vêtements ; une compagnie de taxis ; etc.
- ✓ Choisir une des initiatives proposées (faire voter la classe pour retenir l'initiative)
- ✓ Expliquer ce qu'on attend des élèves : ils doivent se mettre dans la peau du chef d'entreprise et créer leur entreprise, selon le projet retenu par la classe
- ✓ Vous leur posez ensuite des questions (cfr. ci-après)  
Chaque groupe formule une seule réponse par question, en prenant le temps de se concerter avant de répondre, et en prenant soin de formuler une réponse différente de celle des autres groupes

# Lancement du jeu (suite)

Vous réagissez à chaque réponse formulée par les élèves, en prenant soin de :

- ✓ Ne pas entamer un récit ; vous ne faites que poser des questions
- ✓ Rebondir pour expliciter un concept à chaque fois que c'est nécessaire
- ✓ Ne pas répondre à une même question pendant plus de 2 à 3 minutes consécutives
- ✓ Donner la parole à tous ceux qui lèvent le doigt
- ✓ Encourager à poser des questions, sans être intrusif envers les plus timides
- ✓ Inviter les enseignants à poser des questions
- ✓ Rebondir sur une question d'un élève en posant d'autres questions. (Exemple : question de l'élève : « une fille peut-elle réussir aussi bien qu'un garçon ? Réponse de l'intervenant : « pourquoi ne réussirait-elle pas aussi bien selon toi ? Que signifie réussir ? Comment sait-on qu'on a réussi ? Quelles sont les qualités requises pour réussir ? Etc.)

# Questions / réponses

## L'élan

- ✓ Quelles sont les raisons qui me donnent envie de créer mon entreprise ?
- ✓ Pourquoi ai-je besoin d'une entreprise pour lancer mon activité ?
- ✓ Quels sont mes plus grands risques ?
- ✓ Lesquelles de mes qualités vais-je surtout utiliser ?

## Le concept

- ✓ Mes clients ont-ils besoins de ce que je vends ?
- ✓ Qui sont-ils ?
- ✓ Mon offre existe-t-elle déjà sur le marché ?
- ✓ Qu'ai-je de différent par rapport à mes concurrents ?
- ✓ Pourquoi mon concept est-il valable ?
- ✓ La loi me permet-elle de développer un tel projet ?

# Questions / réponses (suite)

## L'analyse

- ✓ Comment fixer les prix de vente ?
- ✓ Comment calculer le chiffre d'affaires ?
- ✓ Simulez le chiffre d'affaires des trois prochaines années.
- ✓ Simulez tous les coûts des trois prochaines années.
- ✓ Est-ce que l'activité est rentable ?
- ✓ Pourra-t-elle me rémunérer ?
- ✓ Combien d'argent faut-il pour me lancer ?

## Le lancement

- ✓ Quelles sont les premières choses à faire pour créer l'activité ?
- ✓ Quels sont les premiers postes à recruter ?
- ✓ Qui sont mes fournisseurs principaux ?
- ✓ Comment calculer mes prix de vente ?

# Questions / réponses (suite)

## **Le financement**

- ✓ Comment réunir de l'argent pour financer mon projet ?
- ✓ Comment convaincre mes actionnaires ?
- ✓ Comment convaincre mon banquier ?
- ✓ Comment rémunérer mes financiers ?

## **Le commercial**

- ✓ Donnez des indices qui montrent que mon projet commence à réussir.
- ✓ Comment connaître les besoins de mes clients?
- ✓ Comment me faire connaître des clients ?
- ✓ Quels arguments mettre en avant ?

# Questions / réponses (suite)

## Le développement de l'entreprise

- ✓ Comment recruter des collaborateurs ?
- ✓ Pourquoi mes employés voudront-ils travailler dans l'entreprise ?
- ✓ Comment trouver de bons fournisseurs ?
- ✓ Comment améliorer mon savoir-faire ?
- ✓ Comment rester meilleur que mes concurrents ?
- ✓ Quelles sont les principales fonctions de mon entreprise ?
- ✓ Que dois-je contrôler pour que l'entreprise fonctionne bien ?
- ✓ Comment développer davantage mon activité ?
- ✓ Quelles sont les principales difficultés auxquelles je suis confronté ?
- ✓ Comment vais-je utiliser le bénéfice réalisé chaque année ?
- ✓ Quels sont mes principaux investissements ?
- ✓ A quelles tâches vais-je surtout occuper mon temps ?

# Questions / réponses (suite)

## Le développement personnel

- ✓ Imaginez vos plus grandes satisfactions.
- ✓ Imaginez vos plus grandes difficultés.
- ✓ Imaginez vos plus grandes craintes.
- ✓ Comment cette aventure peut-elle vous rémunérer ?
- ✓ Pourquoi ne pas plutôt travailler comme salarié dans l'entreprise de quelqu'un d'autre ?
- ✓ Par rapport à cette aventure entrepreneuriale, pourquoi faut-il être bon en : Maths, Français, Langue, Sport, Histoire / Géo, Techno ?
- ✓ Quel type d'études devez-vous mener pour vous préparer à cette aventure ?

## 4. Entreprendre, qu'est-ce que cela signifie ?

Il s'agit d'élargir la discussion au-delà de l'exemple personnel de l'entrepreneur, afin de couvrir l'ensemble des possibilités d'entreprendre, par un jeu de questions/réponses :

### ✓ Définir ce que l'on entend par entreprendre :

« Parmi ces différents acteurs de la société, qui considérez-vous comme un entrepreneur (vote à mains levées) : un boulanger, un pompier, un coiffeur, un employé de banque, un fabricant de meuble, le fondateur d'une entreprise de vêtement, le porteur de projet de construction d'un hôpital en Afrique, etc. »  
« Quels sont les points communs à tous ces entrepreneurs ? (un entrepreneur initie un projet qui lui tient à cœur, de façon indépendante, dans un rôle de leader, en réunissant éventuellement une équipe autour de lui).

### ✓ Souligner la grande variété des domaines liés à l'entrepreneuriat :

« Combien d'entre vous connaissent un créateur d'entreprise ? Dans quel métier chacun d'eux évolue-t-il ? » (Classer en entreprises/associations/ONG/humanitaire ; puis, parmi les entreprises, en profession libérale/commerce/artisan/société, puis en solo/TPE/PME/groupe, puis en industrie / négoce/services, etc.)

### ✓ Cerner l'entrepreneuriat par différenciation avec les autres possibilités du monde professionnel :

« Si vous n'entreprenez pas, que désireriez-vous faire comme métier ? (Classer les réponses en public/privé, entreprises/associations/administrations, différentes fonctions de l'entreprise). Qu'est-ce qui différencie ces métiers de l'entrepreneuriat?»

## 5. Conclusion (5' )

### ✓ Vous posez la question vérité :

« Combien d'entre vous se disent, à l'issue de notre rencontre : « J'aimerais bien entreprendre un jour ? »

### ✓ Vous rappelez le but de votre visite

« Je voulais juste témoigner devant vous qu'il est possible de prendre sa vie en main, de monter le projet qui nous tient à cœur, alors ... pourquoi pas vous ?! Retenez de ma visite qu'il n'y a pas de fatalité, qu'il est possible de choisir sa vie professionnelle et de s'épanouir, etc. »

### ✓ Vous invitez les élèves à poursuivre la réflexion initiée sur le site [www.100000entrepreneurs.be](http://www.100000entrepreneurs.be).

### ✓ Vous remerciez :

- l'enseignant et l'établissement scolaire pour leur accueil,
- les jeunes pour leur participation active.

# Contacts

Pour toutes informations complémentaires, l'équipe de 100 000 entrepreneurs Belgique reste à votre disposition.

## **100 000 entrepreneurs Belgique**

[www.100000entrepreneurs.be](http://www.100000entrepreneurs.be)

Silversquare Louise, Avenue Louise 523,  
1050 Bruxelles

Tél. 02/613.16.73

Fax 02/613.16.74

[contact@100000entrepreneurs.be](mailto:contact@100000entrepreneurs.be)



# Crédits

Textes et illustrations tous droits réservés 100 000 Entrepreneurs  
La Filature – Bât 5-32 rue du Faubourg Poissonnière – 75010 Paris.

Remerciements à l'équipe du cabinet Korda & Partners pour son précieux concours dans la réalisation de ce support pédagogique.

Plus d'information sur <http://fr.korda-partners.com/>