



Lemonade Stand Challenge A2

Une expérience de vente avec la classe



Le présent challenge est paru dans le volume 3 de la série **Jugend stärken / Autonomiser les jeunes**, qui comporte 5 challenges au total :

- Idea Challenge A2 (Trouver des solutions avec la méthode du *design thinking*)
- My Personal Challenge A2 (Apprendre à gérer son argent)
- My Personal Challenge A2 (Moins de risque – plus de plaisir)
- Lemonade Stand Challenge A2 (Une expérience de vente avec la classe)
- Trash Value Challenge A2 (Gérer les déchets de façon consciencieuse)

Volumes 1–4 de **Jugend stärken / Autonomiser les jeunes** (avec à chaque fois un cahier d'exercices destiné aux élèves et un manuel pour les enseignant·e·s) à commander
ou disponibles en version numérique à télécharger gratuitement sur :
www.jugendstaerken.at

Les élèves autrichiens reçoivent l'édition imprimée des 4 volumes de **Jugend stärken** gratuitement grâce à un financement octroyé par la Chambre du travail de Vienne.




Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Bundesministerium
Bildung, Wissenschaft
und Forschung



ENTREPRENEURIAL
CIVIC EDUCATION

 <p>EMPATHY CHALLENGE</p> <p>Je suis à l'écoute de moi-même et sais me mettre à la place des autres</p>	 <p>STORYTELLING CHALLENGE</p> <p>Je suis capable de rendre des sujets sous forme d'histoires.</p>	 <p>BUDDY CHALLENGE</p> <p>Je suis capable d'aider une autre personne à réaliser ses objectifs.</p>	 <p>MY COMMUNITY CHALLENGE</p> <p>Je suis capable d'assumer des tâches pour la communauté au sein de laquelle je vis.</p>
 <p>PERSPECTIVES CHALLENGE</p> <p>Je suis capable de me considérer comme faisant partie intégrante de mon environnement et d'y trouver ma place.</p>	 <p>TRASH VALUE CHALLENGE</p> <p>Je suis capable d'utiliser les ressources de façon consciencieuse et de créer quelque chose de valeur à partir de déchets.</p>	 <p>OPEN DOOR CHALLENGE</p> <p>Je suis capable d'établir un réseau social.</p>	 <p>DEBATE CHALLENGE</p> <p>Je suis capable de trouver des arguments pour étayer mon opinion et de les faire valoir lors d'une discussion.</p>
 <p>EXTREME CHALLENGE</p> <p>Je suis capable de me fixer un objectif ambitieux et de le poursuivre de façon systématique.</p>	 <p>BE A YES CHALLENGE</p> <p>Je suis capable de me dire « oui » à moi-même, ainsi qu'au monde qui m'entoure.</p>	 <p>EXPERT CHALLENGE</p> <p>Je suis capable d'utiliser des techniques d'apprentissage et de communication.</p>	 <p>VOLUNTEER CHALLENGE</p> <p>Je suis capable de m'impliquer dans du bénévolat.</p>

CORE ENTREPRENEURIAL EDUCATION – promotion de compétences entrepreneuriales au sens strict : développer ses propres idées innovantes et les mettre en œuvre de manière créative et structurée.

ENTREPRENEURIAL CULTURE – développement personnel : avoir le sens de l'initiative, croire en soi, montrer de l'empathie, faire preuve d'esprit d'équipe, s'encourager soi-même et encourager les autres.

ENTREPRENEURIAL CIVIC EDUCATION – renforcement des compétences sociales en tant que citoyen-ne : assumer ses responsabilités envers soi-même, les autres et l'environnement.

Vous pouvez consulter l'intégralité du programme pédagogique sur www.youthstart.eu en allemand. Le site www.youthstart.eu comporte des traductions en anglais, en français et dans d'autres langues, la rubrique « Corps & Esprit » incluant de courtes vidéos avec des exercices physiques propres à favoriser l'activation et la concentration et le programme *Pleine conscience Youth Start*.



Avant-propos

Jugend stärken... /Autonomiser les jeunes...

... est le titre, l'objectif et l'objet d'un programme pédagogique axé sur la pratique et exhaustif, élaboré pour le niveau secondaire I. Il s'articule autour de défis d'ampleurs diverses (les « challenges »). Nous entendons par là des impulsions d'apprentissage dans trois domaines clés liés à l'autonomisation des enfants et des jeunes :

- la pensée et l'action entrepreneuriales ;
- le développement personnel ;
- l'engagement social.

Pour une meilleure différenciation, les domaines correspondent à différentes couleurs. Le programme est présenté dans son intégralité à la page précédente.

Jugend stärken / Autonomiser les jeunes fait partie intégrante du programme des « **Youth Start Entrepreneurial Challenges** », qui vise à promouvoir le sens de l'initiative et l'esprit entrepreneurial chez les jeunes. Il a été développé en Autriche pour les enfants et les adolescent·e·s de l'école fondamentale jusqu'au cycle supérieur du lycée et est traduit en six langues.



Une expérience de vente avec la classe constitue l'objectif du défi **Lemonade Stand Challenge**, lequel amène les jeunes à vendre quelque chose ensemble. Pourquoi ? À qui ? Quoi ? Ils/elles procèdent à la planification conjointement, étape par étape : du développement de l'idée de vente à la vente à proprement parler, en passant par la fixation d'un prix équitable et la préparation du stand de vente. Les élèves apprennent à assumer des responsabilités et à mettre à profit leurs points forts là où ils s'avèrent nécessaires.

Le programme des « Youth Start Entrepreneurial Challenges » soutient les jeunes dans le déploiement de leur potentiel.

Ces effets ont été prouvés par une étude scientifique menée sur le terrain entre 2015 et 2018 en Autriche, en Slovaquie, au Portugal et au Luxembourg auprès d'environ 30 000 enfants et adolescent·e·s.

Les résultats de la recherche montrent que l'utilisation de ce programme au niveau secondaire I renforce l'estime de soi des jeunes et leur confiance en leur propre efficacité, tout en favorisant le travail d'équipe, la créativité, ainsi que la pensée critique et en réseau. Les jeunes apprennent la communication empathique et l'interaction attentive avec eux/elles-mêmes et leurs pairs, et acquièrent des compétences économiques de base importantes pour leur future vie professionnelle.

Nous souhaitons de nombreux moments d'apprentissage inspirants à toutes les personnes qui relèveront le présent challenge !

Eva Jambor et Johannes Lindner, éditeur·rice·s

www.jugendstaerken.at | www.ifte.at | www.youthstart.eu

**Ces symboles t'accompagneront tout au long du challenge.
En voici la signification :**



Consigne d'exercice



Astuce de pro



Exercice bonus



Discutes-en avec quelqu'un.



Réfléchis-y.



Davantage d'informations se trouvent dans le manuel destiné aux enseignant·e·s.










Lemonade Stand Challenge A2

Une expérience de vente avec la classe

Lemonade Stand est une expression anglaise qui signifie **stand de limonade**, **Challenge** signifie **défi**. Dans le cadre du **Lemonade Stand Challenge A2**, vous planifiez ensemble une expérience de vente pour l'ensemble de la classe étape par étape – de la fixation de vos objectifs jusqu'au jour de la vente : pourquoi voulez-vous vendre quelque chose ? Qui sont vos client·e·s potentiel·le·s ? De quoi pourraient-ils/elles avoir besoin ? Vous fabriquez un produit ou préparez un service en équipes. À cette occasion, vous utilisez vos points forts là où ils s'avèrent nécessaires et assumez les responsabilités des tâches qui vous sont confiées.

Vidéo explicative : www.youtube.com/watch?v=0p_U3d7dZzw

L'objectif en sept étapes :

-  **Étape 1** – Définir des objectifs _____ **4**
-  **Étape 2** – Chercher des idées de vente _____ **5**
-  **Étape 3** – Élaborer et présenter un prototype _____ **8**
-  **Étape 4** – Planifier la vente _____ **9**
-  **Étape 5** – Calculer le prix de vente _____ **12**
-  **Étape 6** – Réussir sa vente _____ **14**
-  **Étape 7** – Mener une réflexion _____ **17**

Objectif

Je suis capable
de vendre quelque
chose





1.1. Quel est votre but ?

Vous planifiez un projet social, un voyage de fin d'année ou souhaitez mettre en œuvre les idées du parlement de classe, mais les caisses de votre classe sont vides ? Mettez en vente un produit ou un service ensemble pour réaliser vos objectifs avec l'argent gagné !



Pour l'instant, votre stand de vente est vide. Remplissez-le avec vos idées. Discutez des questions suivantes, d'abord par petits groupes, puis avec toute la classe :

- Pourquoi voulez-vous vendre quelque chose ? Pourquoi avez-vous besoin d'argent ? (= « Notre objectif »)
- Où pourriez-vous vendre quelque chose ? Quand en auriez-vous l'occasion ? p. ex. fête de l'école, marché de Pâques, journée de rencontres parents-enseignant·e·s... (= « Lieu et date de la vente »)
- Qui serait susceptible de vous acheter quelque chose ? p. ex. autres élèves, parents, passant·e·s dans la rue... (= « Nos client·e·s »)



Vous êtes-vous trouvé un objectif commun ? Un lieu de vente approprié ? Notez ce que vous avez convenu dans le stand. Le nom du stand et la surface de vente restent vides pour l'instant, comme ce n'est qu'à l'étape suivante que vous regrouperez vos idées de vente.

Le nom de notre stand

Notre objectif :

Lieu et date de la vente

Nos client·e·s :



La méthode du *design thinking* te permet de te glisser dans la peau de tes client·e·s et de découvrir ce dont ils/elles ont besoin. Tu te familiarises avec cette méthode dans le cadre du Idea Challenge A2 et peux l'utiliser pour développer une idée de vente appropriée (« Jugend stärken », volume 3). Un outil complémentaire d'apprentissage numérique est disponible sur www.flipchallenge.at (Entrepreneurship Challenge).



2.1. À la recherche d'idées de vente...

La vente est une activité bien plus complexe qu'il n'y paraît. Quel produit les client·e·s recherchent-ils/elles ? Comment le fabriquer ? Quel service est adapté et que faut-il mettre en place pour pouvoir le proposer ? Cherche des réponses à ces questions.



Lis l'histoire de Liane et Léon, deux élèves qui souhaitent vendre quelque chose avec leur classe. De quoi les usagers du parc pourraient-ils avoir besoin ? Quels produits ou services Liane, Léon et leurs camarades pourraient-ils leur vendre ? Comment pourraient-ils mettre leurs points forts à profit dans ce contexte ?

Au parlement de classe, la classe de 4A de l'École des Lilas a décidé d'entreprendre un voyage de fin d'année et de participer au projet scolaire visant à réaliser le rêve d'un enfant dans le besoin. La classe entend tenir un stand à la fête de l'été afin de renflouer ses caisses.

Liane et Léon se réunissent dans le parc devant l'école pour chercher des idées de vente. Les deux camarades regardent autour d'eux. Léon profite de cette occasion pour écrire une histoire du parc pour le journal de l'école « L'Éclair ». Passionné de photographie, il a bien évidemment son appareil photo sur lui.

Plusieurs élèves de l'école répètent une danse TikTok, ils/elles sont plein·e·s d'entrain. Des personnes âgées sont assises sur les bancs, certaines semblent très seules. Un homme stressé promène son chien à toute vitesse. Un jeune homme tente de réparer son vélo.

Liane remarque qu'il ne possède pas les outils adéquats et qu'il n'a vraisemblablement aucune expérience en la matière. Elle pourrait l'aider, comme elle consacre volontiers son temps libre à bricoler sur son vélo. Léon demande s'il peut prendre une photo de la « scène de réparation ».



De quoi les usagers du parc pourraient-ils avoir besoin ? Quels produits ou services Liane, Léon et leurs camarades pourraient-ils leur vendre ? Comment pourraient-ils mettre leurs points forts à profit dans ce contexte ?

Idées de vente pour la classe de 4A (produits ou services) :



De quoi les gens de **votre** entourage ont-ils besoin ? Regardez autour de vous et faites une séance de **remue-méninges**, comme dans la méthode du *design thinking*. Cherchez des produits et services adaptés que votre classe pourrait vendre. Ce faisant, pensez à vos hobbies et vos talents.





2.2. Quelles sont les idées prometteuses ?



Notez toutes les idées de vente que vous avez trouvées ensemble en classe. Tu trouveras ci-dessous quelques suggestions supplémentaires. Coche les idées qui te plaisent le plus.

Idées de vente	X
Vos idées de vente :	
Livre de cuisine avec des recettes traditionnelles de différents pays avec des photos des plats	
Calendrier de photos ou calendrier avec des dessins et une devise (p. ex. Objectifs de développement durable des Nations Unies, lieux favoris dans l'école et dans les environs de celle-ci, métiers...)	
Journal avec des articles comprenant uniquement de bonnes nouvelles	
Stand de photos avec un appareil instantané et des accessoires de photo rigolos	
Écriture et mise en scène d'une pièce de théâtre	
Einkaufstasche aus Stoff (bedruckt, bemalt, bestickt, ...)	
Sac à provisions en tissu (imprimé, peint, brodé...)	
Déco de table en matériaux recyclés	
Coque de téléphone portable	
Chutney, confiture ou sirop fait maison à base de fruits ou de légumes non écoulés sur des marchés ou cueillis par les élèves*	
Limonades fraîches faites maison*	

* Dans le cas de denrées alimentaires, il importe de veiller aux règles d'hygiène !



Quelles idées de vente plaisent au plus grand nombre d'entre vous ? Quelles sont celles qui promettent la plus grande réussite ? Établissez ensemble un classement des 3 idées les plus convaincantes. Marquez-les dans ta liste.



Demandez des conseils sur la prise de décisions rapide et équitable en équipe.



2.3. Quelle idée résiste à l'épreuve de la vérification ?



Quelle idée est la plus adaptée à vos client·e·s potentiel·le·s ? Mettez-vous à leur place et réfléchissez-y.

Nos client·e·s



Que pensent ces personnes ?

Que ressentent-elles ?

Qu'est-ce qui les préoccupe ?

Qu'est-ce qui leur fait plaisir ?

De quoi ont-elles besoin ?



Quels besoins tes client·e·s éprouvent-ils/elles ? Pour le savoir, tu peux utiliser la méthode du *design thinking* décrite aux étapes 2 et 3 du **Idea Challenge A2** (« Jugend stärken », volume 3 et outil d'apprentissage numérique sur www.flipchallenge.at – Entrepreneurship Challenge).



Utilisez cette checklist pour analyser les idées qui forment votre « top 3 ». Si la réponse à au moins une question est « non », cela signifie qu'il faut modifier l'idée ou la barrer.

✓ Client·e·s	Sont-ils/elles prêt·e·s à dépenser de l'argent pour votre idée de vente ? Le produit ou le service est-il abordable pour leur portefeuille ?
✓ Argent	Disposez-vous de suffisamment d'argent pour la fabrication de votre idée de vente ? Si ce n'est pas le cas, existe-t-il des alternatives gratuites ?
✓ Matériel	Pouvez-vous vous procurer tout le matériel requis ? Avez-vous l'ensemble des machines et outils requis à disposition ?
✓ Temps	Disposez-vous de suffisamment de temps pour accomplir toutes les tâches requises en temps voulu ? Y a-t-il suffisamment de personnes capables de s'occuper de la préparation, de la vente et des tâches qui suivront ?
✓ Connaissances (savoir-faire)	Savez-vous comment fabriquer le produit ou fournir le service ? Si ce n'est pas le cas, aurez-vous la possibilité d'acquérir les connaissances requises rapidement ?
✓ Réussite	La vente présente-t-elle une utilité pour vous ou la communauté ? La vente pourrait-elle engendrer un bénéfice ?
✓ Durabilité	Auriez-vous la possibilité de respecter l'environnement, par exemple en utilisant des matériaux recyclés ou usagés ? Pourriez-vous éviter les déchets plastiques ? Pourriez-vous apporter une contribution positive à l'environnement grâce à votre idée ?

Pour quelle idée optez-vous ?



3.1. L'idée de vente prend forme – premiers prototypes

Expérimentez et cherchez ensemble la version de votre idée de vente qui promet la plus grande réussite. Pour cela, un *prototype* vous sera utile. Il s'agit d'une représentation rapide et simplifiée d'une idée. Il peut consister en un premier échantillon de votre produit ou en une description de votre service la plus précise et représentative possible.



Grâce à la méthode du *design thinking*, vous apprenez comment élaborer, présenter et perfectionner un prototype (voir **Idea Challenge A2**, étape 5)..



Par petites équipes, élaborer un prototype de votre idée de vente, p. ex. un dessin, une construction, un jeu de rôle ou une vidéo. L'essentiel est que le prototype rende l'idée compréhensible pour les autres.

Lors de la fabrication de votre prototype, prenez des notes concernant les différentes étapes de travail.

- en quoi cette étape de travail consiste-t-elle exactement ?
- quels sont les matériaux requis ?
- quel est le temps nécessaire à la fabrication ou la préparation ?



Plus vous décrivez les étapes de travail avec précision, plus il vous sera facile de les reproduire ultérieurement. Vous avez également la possibilité de les documenter à l'aide de photos. Sie auch mit Fotos dokumentieren.

étape de travail – Description	Matériel requis	Temps requis

3.2. Quel prototype a la cote ?



Chaque groupe présente son prototype. Lors de votre présentation, répondez aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qui fait la particularité de votre prototype ? Qu'est-ce qui le caractérise ?
- Pourquoi les client-e-s devraient-ils/elles dépenser de l'argent pour le produit ou le service ?
- En quels matériaux le produit est-il fabriqué ? Quel est le matériel requis pour la fourniture du service ?
- De quelle façon respectez-vous l'environnement avec votre produit/service ?
- Quelle est la durée nécessaire à la fabrication du produit ou à la préparation du service ?



Écoutez toutes les présentations avec attention. Donnez à chaque groupe un feedback valorisant à propos de son prototype. Ces questions ouvertes de feedback vous aideront à poursuivre ensemble le développement du prototype :

Questions ouvertes pour les élèves qui donnent un feedback :

- Qu'est-ce qui te plaît particulièrement dans ce prototype ?
- Que changerais-tu ?
- Comment le changerais-tu ?



Cherchez ensemble le produit ou le service qui vous assurera un succès commercial ! Vous avez également la possibilité de combiner différents prototypes pour que votre idée de vente soit la plus réussie possible.



4.1. C'est parti pour la planification...

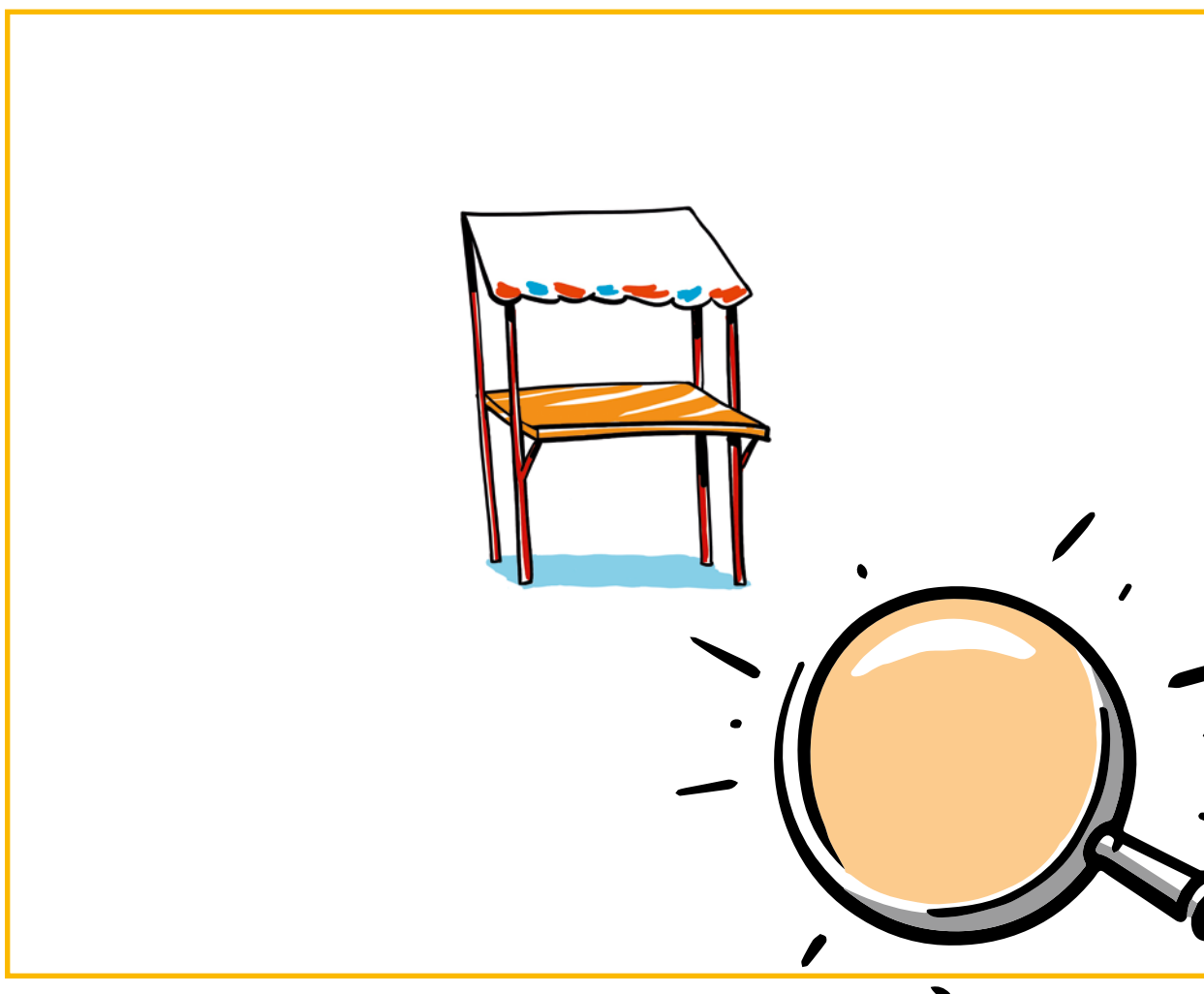
Pour que votre idée de vente porte ses fruits, il importe que vous planifiez chaque étape jusqu'au jour de la vente avec exactitude. Quelles sont les tâches à accomplir, et quand ? Qui se charge de quelle tâche ?



Notez votre idée de vente dans le stand et réfléchissez à tout ce dont vous aurez besoin pour sa mise en œuvre – de l'obtention de tous les éléments nécessaires à la vente en elle-même.

- Quels sont les matériaux, contenants, emballages, outils, costumes, etc. nécessaires ? Écris tout ce qui te vient à l'esprit autour du stand de vente. Pense aussi aux décorations du stand.

Note dans la loupe les points forts, les connaissances et le soutien qui s'avèreront nécessaires.



Comparez vos notes. Dressez ensemble une liste exhaustive pour toute la classe de tous les éléments nécessaires à la vente de votre produit ou de votre service. De quoi disposez-vous déjà ? Marquez dans la liste tous les éléments que vous devez encore vous procurer.



Avez-vous besoin d'une autorisation pour la vente ? Inscrivez cette information dans la liste de votre classe.



4.2. Le succès commercial pas à pas



Lis la description des cinq étapes de travail. Marque les tâches que tu aimerais prendre en charge.

1. Se procurer le matériel



Procurez-vous tout le matériel et les éléments requis pour votre produit/service et le stand de vente.

- Consultez la liste de la classe pour vérifier ce que vous devez vous procurer.
- Tout ne doit pas nécessairement être acheté neuf : rien ne vous empêche d'emprunter ou de réutiliser du matériel.
- Pour effectuer vos achats, vous avez besoin d'argent, qu'il vous faut d'abord avancer et que vous pourrez ensuite récupérer si la vente se passe bien.

2. Fabriquer le produit/préparer le service



Fabriquez autant de pièces de votre produit que vous souhaitez en vendre/préparez les fournitures pour votre service dans la quantité requise.

- Choisissez un lieu de production approprié. Commencez par vous procurer tous les outils et l'équipement nécessaires.
- Pour la fabrication, utilisez la description des étapes de travail pour votre prototype.
- Formez de petits groupes. Chaque groupe se charge d'une tâche donnée – vous gagnerez ainsi en rapidité et en efficacité.
- Cherchez un endroit où vous pouvez stocker vos articles.

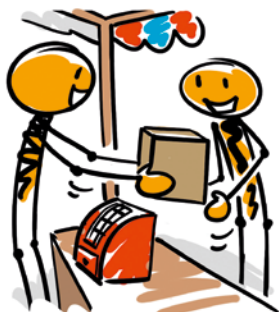
3. Préparer le stand de vente



- Mettez en place une table stable, des chaises, si possible un tableau d'affichage ou un présentoir.
- Dessinez et fabriquez de la décoration pour le stand de manière à ce qu'il corresponde parfaitement à votre offre et attire l'attention.
- Écrivez de façon bien lisible ce que vous vendez et le prix.
- Concevez des affiches avec des informations supplémentaires qui pourraient intéresser vos client-e-s : comment le produit a-t-il été fabriqué (p. ex. photos) ? Comment souhaitez-vous utiliser l'argent récolté ?
- Procurez-vous une caisse et suffisamment de monnaie.
- Faites de la publicité pour votre stand de vente :
 - ☐ Bricolez des panneaux publicitaires et placez-les à des endroits appropriés.
 - ☐ Informez votre famille, vos connaissances et vos ami-e-s.
 - ☐ Demandez à vos parents de publier des posts publicitaires sur les réseaux sociaux.



4. Vendre



Vendez votre produit/service.

- Élaborez un planning relatif aux horaires de travail sur le stand de vente. Trois à quatre élèves en même temps suffisent pour tenir le stand.
- Adressez-vous aux client·e·s avec courtoisie et présentez-leur votre offre. Réfléchissez à ce qui pourrait les inciter à acheter.
- Veillez à maintenir le stand propre et en ordre.
- Après chaque vente, notez la quantité vendue et le montant obtenu en contrepartie.
- Pour terminer, calculez le tout et comptez l'argent gagné.

5. Ranger



Démontez le stand et nettoyez.

- Jetez vos déchets et laissez le lieu de vente propre.
- Avant le jour de la vente, réfléchissez à ce que vous comptez faire des produits ou du matériel restants.
- Mettez l'argent en lieu sûr.



Quelles sont les tâches décrites dans les 5 étapes de travail ? Discutez-en et créez ensemble un planning de travail clair et complet pour la classe. Accrochez-le bien en vue dans la salle de classe. Un modèle est disponible dans le manuel de l'enseignant·e.

Tâche à accomplir	Délai ?	Élève responsable ?	✓
Dresser une liste reprenant tout le matériel nécessaire			
Déterminer ce qui peut être emprunté			



Qui s'occupe de quelle tâche ? Cherchez ensemble une répartition équitable. Cochez les tâches accomplies.



Le défi **Start Your Project Challenge A2** t'apprend à planifier des projets en équipe. Ce challenge est inclus dans le volume 4 de la série « Jugend stärken » (disponible en téléchargement gratuit sur www.jugendstaerken.at).



Quelles tâches prends-tu en charge ? Correspondent-elles à tes points forts ? Ou s'agit-il de tâches qui te permettront d'apprendre de nouvelles choses ?

Tâche	Délai ?	✓

Élabore ton planning de travail personnel pour avoir une bonne vue d'ensemble.



Vérifie régulièrement si les tâches convenues ont été accomplies dans les délais impartis. Soutenez-vous mutuellement si l'un·e d'entre vous rencontre des difficultés à accomplir sa tâche seul·e.

Ce n'est que si chacun·e assume ses responsabilités et que vous pouvez compter les un·e·s sur les autres qu'ensemble, vous pourrez progressivement faire de votre idée de vente une réussite commerciale.



5.1. L'offre et la demande définissent le prix !

Les préparatifs de la journée de vente sont bien avancés. Une donnée vous manque encore : le prix. Pour pouvoir le déterminer, vous devez analyser l'offre et la demande, et calculer toutes vos dépenses.



Le manuel de l'enseignant·e comporte une vue d'ensemble concernant l'élaboration d'un plan financier sous forme de modèle à copier.

Plus la **demande** de votre produit ou service est élevée (= souhait d'acheter), plus vous pourrez fixer un prix élevé. Si votre produit/service est **proposé** en grande quantité, le prix baisse.
Fixez un prix en équilibre entre l'offre et la demande et qui vous semble équitable, tant pour vous que pour vos client·e·s potentiel·le·s.



Quelle sera l'ampleur de la **demande** ?

Combien de personnes seront présentes le jour de la vente ? Demandez aux personnes qui organisent l'événement ou observez le lieu qui accueillera votre stand à un moment similaire de la journée.



Combien des personnes présentes sont des client·e·s potentiel·le·s ?

Quelle sera l'ampleur de votre **offre** ?

Déterminez la quantité que vous seriez en mesure de fabriquer. Veillez à ne pas produire plus que ce que vous êtes susceptibles de vendre. Si vous vendez un service, réfléchissez au nombre de fois que vous pourriez le proposer.

Prix équitable
temporaire
de notre offre



D'autres vendeur·se·s proposent-ils/elles le même produit ou service sur votre lieu de vente ? Si oui, il importe que vous adaptiez le prix en fonction de celui de vos concurrent·e·s. Ou, si votre offre se distingue des autres, un prix plus élevé se justifie.

Produit : combien de
pièces ?

Service : combien de fois
?



La production engendre (presque toujours) des coûts. Rassemblez des possibilités de réunir l'argent nécessaire sans avoir à prendre de risques financiers. Possibilités de financement :



Quelle somme vos client·e·s potentiel·le·s sont-ils/elles prêt·e·s à dépenser pour votre offre ? Interrogez des personnes de votre entourage à ce sujet et cherchez les prix d'offres similaires sur Internet ou sur le lieu de vente.

→ Ne fixez le prix final qu'une fois que vous aurez calculé vos dépenses !



Il importe que le prix soit équitable pour vous et pour les acheteur·se·s. Afin que votre temps de travail soit rémunéré, il faut que le prix unitaire dépasse vos dépenses par pièce. Par exemple, il pourrait être 1,5 ou 2 fois plus élevé.

Prix équitable temporaire
de notre offre :



5.2. À combien s'élèveront nos dépenses ?



Ce n'est qu'une fois que vous aurez déterminé vos **dépenses** que vous pourrez calculer un **prix de vente** susceptible de générer un **bénéfice**. Par conséquent, réfléchissez aux dépenses que vous allez devoir réaliser et calculez la somme de toutes les dépenses.

- Dressez une **liste d'achats**. Cherchez les **prix** sur Internet ou au magasin.
- En quelles quantités devez-vous acheter ? La **quantité** dépend du nombre de pièces de votre produit que vous souhaitez fabriquer ou du nombre de fois que vous planifiez de proposer votre service.
- N'oubliez pas que le stand et la publicité peuvent également engendrer des coûts.

Liste d'achats (pour 50 sacs à provisions décorés par vos soins)	Prix	Quantité	Total (prix × quantité)
Sac à provisions équitable en coton bio	2,05 €	50	102,50 €
Paquet de peintures pour tissus (6 couleurs de base, 15 ml chacune)	12,95 €	6	77,70 €
Boutons fantaisie – seconde main, 100 pièces	10,00 €	1	10,00 €
Poster photo pour le stand de vente, 30 x 45 cm	4,99 €	10	49,90 €
Dépenses en achats			240,10 €
Frais de location du tableau d'affichage pour le stand de vente	20,00 €	1	20,00 €
Total des dépenses			260,10 €



Créez le tableau dans Excel. Un modèle est fourni à l'adresse www.youthstart.eu



Veillez à une gestion la plus consciencieuse possible des ressources de la planète pour la fabrication de votre produit/la préparation de votre service. Pour ce faire, effectuez ce **contrôle du coût environnemental**:

- ✓ Les matériaux sont-ils produits de façon biologique et équitable ?
- ✓ Les labels biologiques et de commerce équitable fournissent des indications à ce sujet.
- ✓ Les distances de transport des matériaux sont-elles limitées ?
- ✓ Est-il possible d'éviter les déchets d'emballage et le plastique ?
- ✓ Est-il possible d'acheter le matériel en seconde main ou de l'emprunter



Combien la fabrication d'une pièce individuelle/d'une unité de votre service coûte-t-elle ?

Dépenses	:	Nombre de pièces fabriquées/ : nombre de fois que le service sera fourni	=	Dépenses par pièce/unité
_____	:	_____	=	_____



Comparez les **dépenses par pièce/unité** avec le prix temporaire que vous avez imaginé. Toutes les **dépenses** sont-elles couvertes ? Un **bénéfice** est-il réalisable ? Comment pourriez-vous encore économiser de l'argent ?

Le **prix équitable**, qui nous permettra de réaliser un **bénéfice** s'élève à : _____

Nombre de pièces que nous devons au minimum vendre/nombre de fois que nous devons proposer notre service pour réaliser un **bénéfice** : _____



6.1. Vendre, ça s'apprend...



Dans le cadre d'un jeu de rôle, identifiez quel·le·s vendeur·se·s mettent les client·e·s à l'aise. Faites une vente-test de votre offre en binômes. Ensuite, inversez les rôles.

Lorsque tu joues le rôle du/de la vendeur·se, veille à...

- ... être bien informé·e concernant le produit/service.
- ... raconter une histoire sur votre offre.
- ... expliquer ce que vous comptez faire avec le bénéfice (= « Votre objectif »).

Tiens compte des **conseils suivants en matière de discours de vente** :

- ✓ Souris, cela te donne un air sympathique et met les client·e·s de bonne humeur.
- ✓ Salue les client·e·s amicalement et présente-toi en donnant ton nom.
- ✓ Tourne-toi vers les client·e·s et maintiens un contact visuel. Ton téléphone portable doit rester dans ta poche.
- ✓ Montre de l'intérêt et écoute avec attention. Pose des questions pour savoir ce dont la personne a besoin.
- ✓ Parle d'une voix assurée et claire afin que ton interlocuteur·rice puisse bien te comprendre.



Les élèves qui le souhaitent peuvent jouer le discours de vente devant la classe. Aboutira-t-il à une vente ? Vous pourriez également filmer les scènes de vente et en discuter ensemble. Que remarquez-vous en particulier ?



Discutez en binômes ou en classe :

- Quels conseils de vente ont été appliqués pendant votre jeu de rôle ? Quels conseils n'ont pas été appliqués ?
- Qu'avez-vous ressenti dans la peau du/de la client·e ? Avez-vous acheté le produit ? Si oui, pourquoi ?
- Qui vous a particulièrement convaincu·e dans le rôle du/de la vendeur·euse ? Pourquoi ?



Que retiens-tu du jeu de rôle ? Quand tu jouais le rôle du/de la client·e, quelles phrases t'ont inspiré des émotions agréables ? Quelles phrases t'ont convaincu·e de l'offre ? Note-les dans les bulles de dialogue. Note également des phrases de salutations amicales, en plusieurs langues si tu le souhaites.



Lis les bulles de dialogue avant le jour de la vente afin de t'en souvenir pour le discours de vente.



6.2. Un stand de vente attrayant...



Comment pourriez-vous concevoir votre stand de manière à ce que les gens s'arrêtent et aient envie de regarder de plus près ce que vous leur proposez ? Réfléchissez ensemble...

- ... à un nom de stand adéquat qui corresponde à votre objectif ou qui suscite la curiosité à l'égard de votre produit ou service :

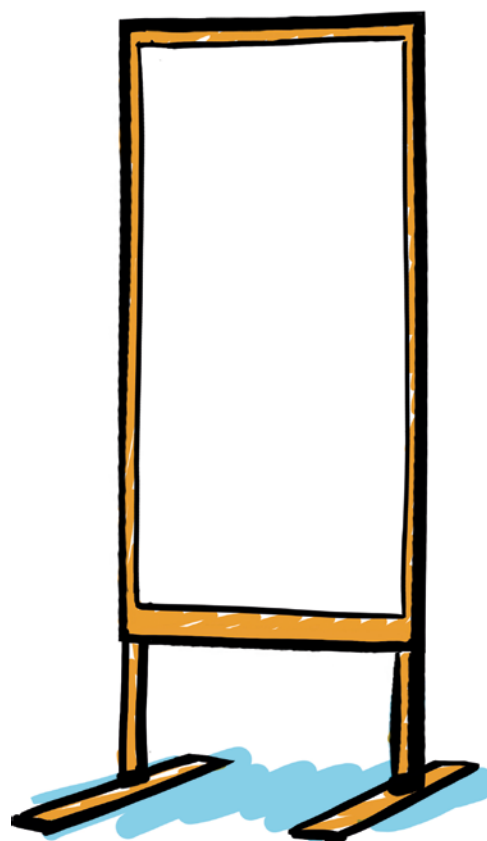
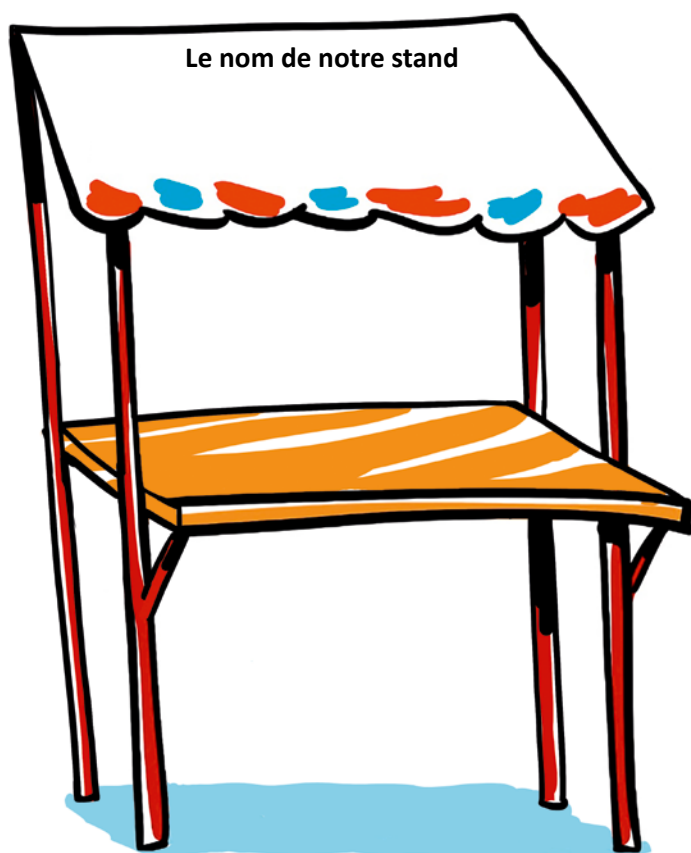
p. ex. « Une chaise roulante pour Julia » (vous souhaitez faire don de votre bénéfice à Julia), « Le bonheur en bocal » (confiture faite maison) ou « Le stand photo de Billy » (le photographe-amateur s'appelle Billy)

- ... à des informations succinctes et intéressantes concernant votre objectif (texte, photos ou dessins). Elles pourraient inciter vos client·e·s à l'achat.



Teste vos idées sur ce stand de vente, décore-le et annote-le :

- Note le nom de votre stand dans le stand, ainsi que les informations relatives à votre objectif sur le panneau à côté.
- Sur le panneau, note quel produit/service vous proposez, accompagné des prix (de façon bien lisible !).
- Décore le stand de façon adaptée à votre offre et au nom de votre stand.
- Dessine votre offre joliment arrangée. Les petits produits feront plus d'effet dans des corbeilles ou des b



Montrez-vous mutuellement vos propositions et choisissez ensemble une décoration avec laquelle vous souhaitez orner votre véritable stand de vente. Pensez également à une tenue pour les vendeur·se·s. D'autres idées d'éléments susceptibles d'attirer le regard vous viennent certainement à l'esprit !



6.3. Votre vente a-t-elle porté ses fruits ?

Différents indices vous permettent de déterminer si la vente est réussie :

- Votre objectif est-il atteint ?
- Avez-vous réalisé un bénéfice ?

D'autres questions à se poser :

- Avez-vous collaboré efficacement en équipe ?
- Avez-vous pu vivre des expériences positives et apprendre de nouvelles choses ?



Après le jour de la vente, calculez vos **recettes**. Pour cela, reportez le **prix de vente** de votre offre et vos **dépenses** dans le tableau (tu trouveras les chiffres correspondants à l'étape 5). Inscrivez le nombre de produits/services vendus et calculez ainsi vos **recettes**. Si tu soustrais les **dépenses** des **recettes**, tu connaîtras votre **bénéfice**.

Dépenses	_____ €
Prix de vente	_____ € par pièce/unité
Rentrées	= Prix de vente x pièces/unités vendues _____ € = _____ € x _____
Bénéfice	= Recettes - dépenses _____ € = _____ € - _____ €



Avez-vous pu vendre la quantité prévue intégralement ? Si non, combien de pièces/unités vous reste-t-il ?

Calculez vos **recettes maximales**:

Prix de vente x pièces fabriquées/nombre maximal d'unités vendues

Quel aurait été votre **bénéfice** si vous aviez tout vendu ?

bénéfice maximal possible = **recettes maximales** - **dépenses**

€ = _____ € - _____ € _____



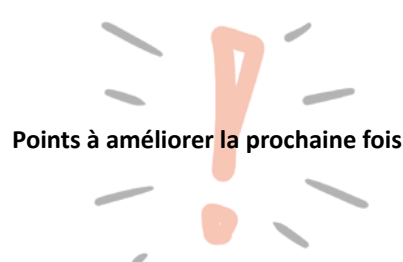
Discutez du résultat. Avez-vous réalisé un **bénéfice** ? Si oui, êtes-vous satisfait-e-s du montant du bénéfice ?

Pourriez-vous ainsi financer l'objectif que vous vous êtes fixé à l'étape 1 ?

Si non, quelle pourrait en être la raison ? Qu'auriez-vous pu faire différemment ?



Pense à ce que tu emporteras comme bon souvenir, ainsi qu'à ce que tu as appris de cette expérience de vente avec ta classe.





7.1. Questionnaire relatif au Lemonade Stand Challenge

Ensemble, vous avez développé une idée de vente et fabriqué un produit ou proposé un service. Vous avez travaillé en équipe, en assumant diverses tâches. Vous avez planifié votre expérience de vente, décoré un stand de vente et tenu des discours de vente. Vous avez calculé les dépenses, le prix et les recettes, et – dans le meilleur des cas – réalisé un bénéfice et ainsi financé votre objectif.

1. À combien votre bénéfice s'élève-t-il ?	
2. Le prix a-t-il été calculé de façon adéquate ? Si non, que pourriez-vous faire différemment la prochaine fois ?	
3. Avez-vous tout vendu ? Si non, quelle en est selon toi la raison ?	
4. Quels objectifs avez-vous atteints ? Lesquels n'avez-vous pas atteints ?	
5. Tou·te·s les élèves de la classe ont-ils/elles assumé une tâche et l'ont-ils/elles accomplie de manière fiable ? Si non, comment pourriez-vous vous en assurer la prochaine fois ?	
6. Si vous étiez amené·e·s à organiser un nouveau stand de vente, que vendrais-tu ? Pourquoi ?	
7. Quel conseil donnerais-tu à une personne qui organise un stand de vente pour la première fois ?	



Discute de tes réponses avec tes camarades.



7.2. Comment t'en sors-tu ?



Lis attentivement les phrases ci-dessous et évalue tes différentes compétences. Coche la case sous le symbole qui correspond le mieux..

Signification des quatre symboles :



J'y parviens très
souvent



J'y parviens
parfois



J'y parviens
rarement



Je n'y arrive pas,
je dois encore
m'entraîner

J'identifie des possibilités et des occasions de vendre quelque chose au sein de mon entourage.				
Je suis capable de développer des idées permettant de résoudre des problèmes ou de saisir des opportunités.				
Je suis capable de vérifier si une idée de vente est prometteuse.				
Je suis capable de fabriquer un prototype et de le présenter.				
Je suis capable d'expliquer comment l'offre et la demande déterminent le prix				
Je suis capable de calculer des dépenses.				
Je suis capable d'établir un planning.				
Je prends en charge des tâches et les accomplis dans les délais impartis.				
Je suis capable de tenir un discours de vente.				
Je suis capable d'aménager un stand de vente de façon attrayante.				
Je suis capable de calculer le bénéfice.				

Activité supplémentaire :

- Journée de marché pour enfants et adolescent-e-s : www.ifte.at/markttag

Matériel pédagogique de la série ENTREPRENEUR :

- Jedes Kind stärken, vol. 1–4 (niveau fondamental)
- Cahiers de lecture (niveau fondamental) : En avant les idées !, Mes sentiments – tes sentiments, Sur les traces d'un billet de 20 euros !, L'atelier des inventeurs « WILMA », Créer de la valeur, Selling is fun!
- Jugend stärken, vol. 1–4 (niveau secondaire I)
- Less risk – more fun (jeu de table)
- Apprendre à apprendre de manière holistique. Programme d'entraînement pour le 21e siècle
- Pourquoi la pleine conscience ? Un programme d'entraînement pour l'école, le quotidien et la vie professionnelle
- Starte Dein Projekt
- Misch dich ein – club de débat
- Changemaker (jeu de cartes)

Pour commander le matériel : www.ifte.at/entrepreneur



« Jugend stärken » / Autonomiser les jeunes est un programme pédagogique global destiné au niveau secondaire I.

Il fait partie intégrante du programme des « Youth Start Entrepreneurial Challenges », développé pour les enfants et les adolescent·e·s du niveau fondamental jusqu'au cycle supérieur de l'enseignement secondaire.

Tous les **niveaux de compétence (du niveau A1 = niveau fondamental jusqu'au niveau B2 = niveau secondaire II)** sont disponibles gratuitement en téléchargement sur www.youthstart.eu en **allemand**, en **anglais** et en partie dans cinq autres langues.



La rubrique « Corps & Esprit » comporte le programme Youth Start « Pleine conscience » et de courtes vidéos avec des exercices physiques propres à favoriser l'activation et la concentration.



Le programme **Jugend stärken / Autonomiser les jeunes** dispose également de son propre site internet :

www.jugendstaerken.at Tous les supports pédagogiques, y compris des vidéos explicatives, y sont disponibles gratuitement sous forme numérique et peuvent y être commandés en version papier.

Conditions d'utilisation :

Tout le matériel mis à la disposition des enseignant·e·s et des élèves issu du programme des « Youth Start Entrepreneurial Challenges » est soumis à la licence Creative Commons. Les documents peuvent être reproduits et diffusés sous n'importe quel format et sur quelque support que ce soit, à condition d'en mentionner les auteur·e·s en bonne et due forme. Ce matériel n'est en aucun cas destiné à un usage commercial. Les documents peuvent être modifiés, mais leur diffusion doit s'effectuer sous la même licence que l'original.

Les détails exacts sont disponibles sur : <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de>

Clause de non-responsabilité :

Le soutien de la Commission européenne à la production de cette publication ne constitue en aucun cas une approbation de son contenu, lequel reflète uniquement le point de vue de ses auteur·e·s. La Commission décline toute responsabilité quant à l'usage qui pourrait être fait des informations y figurant.

Mentions légales :

Éditeur·rice·s : Eva Jambor, Johannes Lindner
Auteur·e·s : Gerald Fröhlich, Eva Jambor, Gerda Reißner, Marietta Steindl
Collaboration : Gerald Fröhlich, Susanne Spangl
Rédaction : Eva Jambor
Relecture : Julia Spengler
Conception : Stefan Torreiter (illustrations, smileys, pictogrammes), Claudia Marschall – Grafik Design (concept et mise en forme, www.claudiamarschall.at), Peter Stromberger (mise en forme, pictogrammes Youth Start), Florian Wagner (mise en forme)

Le présent challenge est paru en version imprimée dans le volume 3 de la série « Jugend stärken ».

Titre : Jugend stärken. Volume 3
1^{re} édition : Vienne 2020
ISBN : 978-3-7063-0843-4
Pour commander le matériel : www.jugendstaerken.at (gratuit pour les écoles viennoises)



© 2020 Initiative for Teaching Entrepreneurship
Conception et développement – www.ifte.at

Kirchliche Pädagogische Hochschule Wien/Krems

Développement et formation continue pour les enseignant·e·s à Vienne et en Basse-Autriche – www.kphvie.ac.at/fortbildung

Chambre du travail de Vienne

Coopération dans le cadre du programme « Arbeitswelt & Schule » – www.wien.arbeiterkammer.at/aws