



Real Market Challenge B1

Je peux élaborer un plan d'affaires qui peut être mis en œuvre sur le marché.

Core Entrepreneurial Education



Core-Businessplan

Wie wird aus einer Idee ein Geschäftsmodell? Was sind die wirtschaftlichen Bedingungen dafür? Die Jugendlichen erstellen Schritt für Schritt einen Core Businessplan für ein eigenes Produkt oder eine eigene Dienstleistung: von den Start-up-Kosten über Marktchancen und Zielgruppen bis zur Finanzprognose.

Matériel pour élèves

Youth Start Entrepreneurial Challenges Programm

basierend auf dem TRIO-Modell für Entrepreneurship – www.youthstart.eu

Core Entrepreneurial Education				Entrepreneurial Culture						Entrepreneurial Civic Education	
	Idea Challenge		Hero Challenge		Empathy Challenge		Storytelling Challenge		Buddy Challenge		My Community Challenge
	My Personal Challenge		Lemonade Stand Challenge		Perspectives Challenge		Trash Value Challenge		Open Door Challenge		Volunteer Challenge
	Real Market Challenge		Start Your Project Challenge		Extreme Challenge		Be A Yes Challenge		Expert Challenge		Debate Challenge

Das TRIO-Modell ist ein ganzheitlicher Lernansatz, der drei Bereiche umfasst:

„**Core Entrepreneurial Education**“ bezeichnet die Basisqualifikation unternehmerischen Denkens und Handelns: die Kompetenz, eigene Ideen zu entwickeln und sie flexibel und innovativ umzusetzen.

„**Entrepreneurial Culture**“ bedeutet die Förderung einer Kultur der Offenheit für Neuerungen, der Empathie, Teamfähigkeit und Kreativität, der Zielorientierung und Eigeninitiative, aber auch von Risikobereitschaft und -bewusstsein.

„**Entrepreneurial Civic Education**“ steht für die Stärkung der Sozialkompetenz als Staatsbürger/innen, die Verantwortung für sich, andere und die Umwelt übernehmen.

Jede Challenge gehört zu einer der **18 Challenge-Familien**, die einer der TRIO-Ebenen zugeordnet sind. Eine Challenge-Familie kann mehrere Challenges auf verschiedenen Unterrichtsniveaus umfassen. Die in den Unterrichtsmaterialien verwendeten Bezeichnungen lassen sich wie folgt zuordnen:

A1 – Primarstufe; A2 – Sekundarstufe I; B1, B2 und C1 – unterschiedliche Stufen innerhalb der Sekundarstufe II. Das jeweils nächste Niveau baut auf dem vorigen auf.



Fiche de travail 1: Exercice Sandwich

Tâche: Une entreprise de livraison de sandwiches est une création d'entreprise appréciée. Une telle entreprise propose des sandwiches. Suivez les étapes suivantes pour vous familiariser avec les défis de la planification d'une telle entreprise.

a) Le sandwich parfait

- À quoi devrait ressembler le sandwich parfait pour atteindre de nombreux clients?
- De quoi aurez-vous besoin?
- Faites une liste d'ingrédients.

b) Acheter les ingrédients

- Où pouvez-vous acheter les ingrédients en dépensant peu d'argent?
- De combien d'argent aurez-vous besoin?
- Achetez les ingrédients ou apportez-les de la maison.
- Conservez les factures pour savoir combien coûtent vos ingrédients.

c) Créer un prototype

- Maintenant vous avez tous les ingrédients.
- Créez votre sandwich parfait.
- Donnez à votre sandwich un nom de produit.

d) Calculer le coût d'un sandwich

- Vous connaissez les ingrédients pour votre sandwich parfait. Combien coûtent les ingrédients individuellement ?
- Quels coûts sont faciles ou difficiles à attribuer à chaque sandwich?
- Combien coûte un sandwich?

e) Afficher le prix du marché pour un sandwich

- Augmenter les prix du marché!
- Combien pourriez-vous demander pour un sandwich?

f) Calculer vos gains

- Calculez la différence entre le prix du marché et le coût par sandwich.
- Pensez à combien vous voulez gagner par mois.
- Combien de sandwiches devez-vous vendre pour gagner vos gains?

g) Analysez votre calcul

- Avez-vous tenu compte de tous les coûts dans le calcul des coûts unitaires?
- Pouvez-vous vendre tous les sandwiches que vous produisez?



h) Liste ABC pour la planification d'entreprise d'une start-up

- Créez une liste ABC de toutes les autres étapes de planification nécessaires au démarrage d'une entreprise.
- Structurez la liste ensemble.

A	
B	
C	
D	
E	
F	
G	
H	
I	
J	
K	
L	
M	
N	
O	
P	
Q	
R	
S	
T	
U	
V	
W	
X	
Y	
Z	



Fiche de travail 2: Étape par étape au plan d'affaires de base

Description: Vous avez développé une idée et examiné diverses possibilités de mise en œuvre. Dans ce défi, vous décidez comment rendre votre business model plus concret en développant un business plan complet.

Tâche: Avec votre équipe, vous allez créer un plan d'affaires de base qui devrait compter environ 12 pages. Votre plan d'affaires doit contenir certains éléments. Lisez attentivement les critères et leurs descriptions. Utilisez la feuille de travail 3 comme liste de contrôle pour vous assurer que vous répondez à tous les critères.

Propositions pour le travail en équipe: Pour obtenir le meilleur score possible, vous devez respecter les consignes suivantes lorsque vous travaillez en équipe. Règles de base:

1. Chacun a un rôle à jouer dans ce défi et personne ne peut choisir de ne pas coopérer.
2. Respectez les idées et le travail de chacun. Vous allez vous évaluer, alors soyez respectueux de vos commentaires.
3. Fixez-vous des délais réalistes et respectez-les.
4. Toujours utiliser les critères du plan d'affaires comme une liste de contrôle ou une auto-évaluation.



Suivez ces étapes pour créer votre plan d'affaires!

Etape 1: Fixez-vous un délai réaliste et rédigez un premier brouillon!

- en tant qu'équipe, fixez-vous des dates limites afin que vous puissiez gérer votre travail en même temps.

- Lorsque vous écrivez votre partie du plan d'affaires, regardez les questions principales pour cette partie. Demandez-vous toujours: Est-ce que je réponds à toutes ces questions dans mon travail?

Etape 2: Échangez vos parties et relisez-vous les uns les autres.

- Relisez les sections du plan d'affaires que vous avez écrites.
- Lisez tout deux fois: faites d'abord attention au sens, puis à la grammaire et à la ponctuation.
- Donnez-vous des commentaires.

Etape 3: Retravaillez vos parties. Faites attention aux commentaires que vous avez reçus. Vous devrez peut-être réécrire des passages individuels s'ils ne sont pas clairement formulés.

Etape 4: Définir au sein de l'équipe une autre date limite pour la deuxième version.

- Tout le monde doit respecter cette échéance!
- Maintenant, rassemblez toutes les parties en un seul document et sauvegardez-le.

Etape 5: Partagez votre travail avec une autre équipe et utilisez la feuille de travail Évaluation par les pairs.

- Échanger des plans avec une autre équipe de votre classe.
- Lire le plan d'affaires de l'autre équipe.
- Utilisez la feuille de travail 4 révisée par des pairs et évaluez le plan d'affaires de base des autres.
- Qu'est-ce que vous aimez à ce sujet? Selon vous, qu'est-ce qui devrait être amélioré?
- Notez vos commentaires et discutez-en.

Etape 6: Révision et préparation de la dernière étape

- Vous recevez des commentaires d'une autre équipe. Prenez ce feedback au sérieux.
- Quelles parties de votre plan d'affaires ont été couronnées de succès? Lesquelles devriez-vous encore travailler?
- Si vos collègues ne comprennent pas quelque chose, votre professeur ne le comprendra certainement pas!
- Réviser toutes les parties avant de les soumettre.

Etape 7: Rendez votre travail - évaluation par l'enseignant.

- Ce que vous soumettez est la version finale et sera notée par votre professeur!



Fiche de travail 3: Critères pour le plan d'activités de base - Description

Lisez les questions clés pour chaque étape de votre plan d'affaires et utilisez-les comme liste de contrôle!

Grundlagen (15 %)

Longueur minimale

1. Résumé

250 mots

- Créez cette partie en dernier !!
- Avez-vous écrit cette partie comme une courte présentation?
- Cette partie résume-t-elle tout le plan d'affaires et le présente-t-elle de manière attrayante?
- Transmettez-vous un sentiment d'inspiration à vos lecteurs?

2. Description du produit/du service

400 à 500 mots

- Expliquez comment fonctionne votre produit / service et quels sont vos besoins.
- Quel est votre argument de vente le plus important (USP)?

3. Opportunités de marché et groupes cibles

250 à 500 mots

- Comment savez-vous que votre produit / service a des opportunités sur le marché?
- Qui sont vos clients potentiels? Définissez votre public cible.
- Avez-vous présenté les 4 P? Produit, Prix, Lieu (Ventes), Promotion (Communication)?

4. Concurrence potentielle

250 à 500 mots

- Qui sont vos concurrents potentiels? (Il doit y en avoir)
- Y a-t-il déjà quelque chose de similaire à votre idée?
- Avec quel type d'entreprise pouvez-vous rivaliser? Enumérez-les.

5. Description de l'équipe de démarrage

250 mots

- Qui est dans votre équipe? Avez-vous joint des photos?
- Avez-vous fourni des informations générales sur chaque membre de l'équipe (âge, antécédents, école, etc.)?
- Quels rôles a chaque membre de l'équipe? Pourquoi vous êtes-vous choisis mutuellement?

6. Organisation de votre start-up

250 à 500 Wörter

- Comment votre entreprise est-elle organisée? Quels départements et postes sont là?
- Comment envisagez-vous l'organisation de votre entreprise lorsque vous vous lancerez dans les affaires?
- Qu'est-ce qui est fait au sein de l'entreprise et qu'est-ce qui est externalisé?

7. De l'idée à la réalisation

500 mots

- Pouvez-vous expliquer étape par étape comment implémenter votre idée?
- Définir un plan chronologique.



8. Prévisions financières

250 à 500 mots

- Pouvez-vous quantifier les coûts de démarrage de votre entreprise?
- Quels coûts fixes avez-vous?
- Dans quelle mesure votre entreprise est-elle durable?
- Vos chiffres sont-ils réalistes?

9. Pièces jointes (illustrations, prototypes...) diverses images

- Votre plan d'affaires offre-t-il diverses aides visuelles à votre entreprise et au prototype?
- Vos illustrations soutiennent-elles votre plan d'affaires ou fournissent-elles des informations supplémentaires?

Les critères suivants devraient être intégrés dans votre plan d'affaires global!

Etude de marché (20 %)

- Cela vaut surtout pour les parties 3 et 4.
- Votre plan d'affaires donne-t-il l'impression que vous avez mené une étude de marché minutieuse?

Idée d'entreprise innovante (30 %)

- Cela concerne en particulier les parties 1, 2 et 6.
- Votre idée d'entreprise est-elle unique et réaliste et couvre-t-elle un besoin spécifique?
- Est-ce expliqué dans votre plan d'affaires?

Coûts de démarrage (15 %)

- Ceci s'applique en particulier à la partie 8.
- Est-il clair combien de capital vous aurez besoin? Êtes-vous au courant des coûts?
- Avez-vous fait des recherches sur les coûts?

Développement durable (10 %)

- Cela concerne surtout les parties 1, 2, 3, 6 et 8.
- Votre plan d'affaires montre-t-il que votre idée est durable?

Mise en page et design (10 %)

- Votre plan d'affaires est-il bien organisé et facile à lire?
- Avez-vous toujours utilisé les mêmes polices dans tout le document?
- Avez-vous écrit une introduction et une table des matières?
- Avez-vous utilisé la taille de police 12 et un interligne de 1,5?

Vérifiez cette liste encore et encore jusqu'à ce que vous soyez complètement sûr que vous n'avez rien oublié!



Fiche de travail 4: Évaluation par les pairs / l'enseignant

Évaluez chaque équipe et expliquez les scores que vous donnez en retour!

Éléments centraux	pondération les points en%	points de 1 à 5 1 = pourrait être mieux 3 = satisfaisant 5 = avancé	Résultat = pondération X points
Notions de base <ul style="list-style-type: none"> • Résumé • Description du produit / le service • Description de Équipes de démarrage • Concurrence potentielle • Organisation de votre Start-up • De l'idée à la mise en œuvre • Opportunités de marché et évaluation des risques • Prévisions financières • pièces jointes (illustrations, prototypes, etc.) 	15		
Etude de marché <ul style="list-style-type: none"> • Produit, prix, distribution, communication • Groupe cible identifié 	20		
Idée d'entreprise innovante <ul style="list-style-type: none"> • Bon argument de vente (USP) • unicité • Idée réaliste 	30		
Les coûts de démarrage <ul style="list-style-type: none"> • Les frais d'établissement • Coûts fixes pour les six premiers mois • plan financier 	15		
Développement durable <ul style="list-style-type: none"> • Développement durable (Sources/preuves) 	10		



Layout • Design • Structure claire	10		
Somme	100		

Fiche de travail 5: Auto-évaluation à la fin de la leçon

Entourez les smileys qui correspondent à votre performance!

Je sais identifier mes forces et mes faiblesses et fixer des objectifs pour améliorer mes faiblesses.			
Je me sens bien quand je peux prendre la responsabilité d'une tâche.			
Dans la mise en œuvre des tâches, je fais face à la concurrence possible.			
Je peux développer des idées appropriées et expliquer pourquoi elles devraient être mises en œuvre.			
Je peux identifier les opportunités, exploiter les opportunités et identifier les risques.			
Je sais créer un premier concept et connaître les fonctions d'un plan d'affaires.			
Je sais planifier des objectifs et mettre en œuvre un projet accompagné.			
Je connais les possibilités de marketing, apportant de bonnes idées à d'autres personnes.			
À travers mes idées, je veux apporter une contribution à l'action orientée vers l'avenir, écologiquement et socialement sensible dans les affaires et la société.			



Je sais analyser si mon idée apportera des bénéfices et je peux expliquer le financement de mon idée.	😊	😊😊	😊😊😊

➡ Fiche de travail 6: Résumé de l'auto-réflexion

1. Après ce défi, avez-vous une compréhension différente de ce à quoi devrait ressembler un plan d'affaires de base? Pourquoi ou pourquoi pas?

2. Vous sentez-vous prêt à lancer votre propre idée d'entreprise dans le monde réel?

3. Selon vous, quelles sont les trois choses les plus importantes à connaître lors du démarrage d'une entreprise?

4. Pensez-vous que le démarrage d'une entreprise soit facile ou difficile? Pourquoi? Explique ta réponse.

5. Citez trois choses que vous avez apprises de ce défi.

Real Market Challenge B1

Youth Start Entrepreneurial Challenges



6. Citez trois choses que vous pensez devoir encore apprendre.
