



## Hero Challenge B1

**Je sais identifier une personne qui me sert de modèle**

Education entrepreneuriale de base





### Interview avec un entrepreneur

Apprendre de ce qu'on a vu en pratique : les élèves cherchent une personne qui a développé une idée et qui l'a mise en pratique avec succès. Pour l'interview ils se servent d'un guide. Ensuite ils réalisent une présentation en classe – si possible à l'aide de moyens visuels.

## Matériel pour les élèves

# Programme Youth Start Entrepreneurial Challenges

basé sur le modèle TRIO pour l'entrepreneuriat – [www.youthstart.eu](http://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

Le modèle TRIO est une approche d'apprentissage globale qui couvre trois domaines :

« **Core Entrepreneurial Education** » fait référence à la qualification de base de la pensée et de l'action entrepreneuriale : la capacité de développer des idées propres et de les mettre en œuvre de manière flexible et innovante.

« **Entrepreneurial Culture** » promeut une culture d'ouverture à l'innovation, d'empathie, de travail d'équipe et de créativité, d'orientation vers les objectifs et d'initiative propre, mais aussi de prise de risques et de conscience du risque.

« **Entrepreneurial Civic Education** » désigne le renforcement de la compétence sociale en tant que citoyen(ne), la responsabilité envers soi-même, les autres et l'environnement.

Chaque challenge fait partie de l'une des **18 familles de challenges** associées à l'un des niveaux du modèle TRIO. Une famille de challenges peut comprendre plusieurs challenges à différents niveaux d'apprentissage. Les désignations utilisées dans le matériel pédagogique peuvent être classées comme suit : niveau primaire (A1), niveau secondaire I (A2), différents niveaux (B1, B2 et C1) au sein de niveau secondaire II. Le niveau suivant respectif se base à chaque fois sur le niveau précédent.



# Fiche de travail 1 : Fil conducteur de l'entretien

- a) Interviewez un entrepreneur avec votre binôme.  
 b) Les notes que vous aurez recueillies vous permettront de faire un exposé de 5 minutes (en utilisant les différents supports visuels) que vous résumerez sur un document à distribuer à la classe. Vous devez avoir tous les deux le même temps de parole !

<b>avant l'interview préparer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Répondre aux <b>questions</b> suivantes :                             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Quelle est l'idée de la personne/l'entreprise/l'ONG ?</li> <li>2. Qui est ou a été à l'origine de cette idée ?</li> <li>3. Quelle en est l'utilité pour le client ?</li> <li>4. Comment l'idée d'entreprise est-elle mise en œuvre ?</li> <li>5. Qu'est-ce qui a réussi et quels échecs a-t-il fallu surmonter ?</li> <li>6. Quels avantages concurrentiels l'idée a-t-elle aujourd'hui ?</li> <li>7. Quels conseils donneriez-vous aux jeunes pour trouver et mettre en œuvre une idée ?</li> </ol> </li> <li>• Ai-je préparé pour l'interview un modèle de rapport clair reprenant toutes les questions retenues et suffisamment de place pour y répondre ?</li> </ul>
<b>pendant l'interview faire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fais-je preuve d'un intérêt sincère pour le travail et le parcours professionnel de mon interlocuteur ?</li> <li>• Est-ce que je sais créer une atmosphère détendue pendant l'entretien ?</li> <li>• Est-ce que je pose des questions approfondies pour montrer mon intérêt ?</li> <li>• Est-ce que je pose les questions plus difficiles à la fin de l'entretien ?</li> <li>• Ai-je enregistré l'interview ? Uniquement si l'interviewé est d'accord !</li> </ul>
<b>après l'interview résumer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toutes les réponses que j'ai notées ont-elles à voir avec les questions posées ?</li> <li>• Ai-je résumé par des mots simples et clairs ce que l'interviewé m'a dit ?</li> <li>• Suis-je en mesure de faire un résumé bref et pertinent ?</li> <li>• Résumez ce qui a été dit à l'aide de termes clairs et de mots-clés.</li> </ul>
<b>après l'interview Organiser la présentation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaissez-vous bien votre présentation ?</li> <li>• Pouvez-vous intervenir sans avoir à lire ? Utilisez-vous des notes ?</li> <li>• Parlez-vous de façon claire et assez fort ?</li> <li>• Êtes-vous convaincant ? Votre message a-t-il intéressé votre auditoire ?</li> <li>• Utilisez des supports visuels</li> </ul>



# Fiche de travail 2

## Analyse de la présentation

	Contenu	Présentation et supports visuels
<b>1 - 2</b>	Ma présentation répond au moins à une question-clé. Il n'y en que peu, voire pas du tout, dans mon document final.	J'ai fait une préparation minimum. Je n'avais pas travaillé mon exposé. J'ai lu un texte. Je ne suis pas certain d'avoir été clair et audible. Je n'ai pas été convaincant et n'ai pas su intéresser mon public. Je n'ai pas utilisé de supports visuels, ou ceux que j'ai employés n'ont pas été utiles à ma présentation.
<b>3 - 5</b>	Ma présentation répond au moins à 3 questions-clés. Certaines sont reprises sur mon document final.	J'ai un peu préparé mon intervention. J'avais un peu travaillé mon exposé. J'ai parfois lu mon texte. Je n'ai pas toujours été clair et audible. Mon approche était convaincante et j'ai en partie intéressé mon public. J'ai utilisé quelques supports visuels qui ont peut-être été utiles à mon exposé.
<b>6 - 8</b>	Ma présentation répond au moins à 5 questions-clés. La plupart sont reprises sur mon document final.	J'ai montré que j'avais préparé mon intervention. J'avais bien travaillé mon exposé. J'avais appris mon texte par cœur ou j'ai utilisé des pense-bêtes. J'ai été clair et audible. J'ai été convaincant et j'ai su intéresser mon public. J'ai utilisé tout une série de supports visuels qui ont étayé mon exposé.
<b>9 - 10</b>	Ma présentation répond au moins à 7 questions-clés et va plus loin : elle raconte l'histoire de l'entrepreneur ou explique comment on devient entrepreneur. Tous ces éléments se retrouvent dans le document final.	J'ai montré que j'avais préparé mon intervention. J'avais bien travaillé mon exposé. J'avais appris mon texte par cœur ou j'ai utilisé des pense-bêtes. J'ai été clair et audible. Je me suis montré convaincant et j'ai suscité l'intérêt de mon public, qui avait envie d'en savoir plus. J'ai utilisé tout une série de supports visuels qui ont étayé mon exposé et l'ont rendu plus intéressant.



## Fiche de travail 3

### Autoévaluation

Faites votre autoévaluation et entourez les smileys correspondants !

Je comprends mieux la vie de l'entrepreneur et les secrets de sa réussite.	😊	😊😊	😊😊😊
Je comprends mieux comment on développe une idée et comment on la met en œuvre.	😊	😊😊	😊😊😊
J'ai davantage d'informations sur la façon dont on crée une entreprise.	😊	😊😊	😊😊😊
Je peux mener une interview avec succès et la résumer.	😊	😊😊	😊😊😊
Je sais collecter des informations, les organiser et les présenter à un public.	😊	😊😊	😊😊😊
Je suis capable d'assumer la responsabilité de la tâche qui m'est confiée.	😊	😊😊	😊😊😊
Je suis conscient que tous les individus ont diverses possibilités de carrières.	😊	😊😊	😊😊😊
Je suis capable de travailler en équipe et d'exploiter au mieux les compétences individuelles.	😊	😊😊	😊😊😊
Je communique bien avec les autres.	😊	😊😊	😊😊😊



## **➔ Fiche de travail 4**

# **Autoévaluation - réflexion**

- Après cet exercice, avez-vous plus (ou moins) envie de devenir entrepreneur ? Pourquoi ?

---

---

---

- Vous sentez-vous prêt à développer votre propre idée d'entreprise ? Pourquoi ou pourquoi pas ?

---

---

---

- Dans la négative, que vous manque-t-il pour pouvoir développer une idée d'entreprise originale ?

---

---

---

- Si vous en aviez l'occasion, souhaiteriez-vous interroger d'autres entrepreneurs ? Pourquoi ou pourquoi pas ?

---

---