

# GUIDE ORGANISATIONNEL TRANSIT 16<sup>1</sup>

## PRÉSENTATION TRANSIT 16

---

### Description du projet

Le projet Transit 16 offre aux élèves de la formation générale jeune (FGJ) une occasion particulière d'approfondir leur connaissance de soi, de cibler leurs qualités entrepreneuriales et de poursuivre leur exploration de la formation professionnelle (FP). De manière générale, les élèves inscrits dans ce programme ont déjà effectué Transit 15, toutefois ce n'est pas exclusif.

### Objectifs

- ✓ Permettre à des élèves de 4<sup>e</sup> secondaire de vivre des expériences empreintes de réussite et de succès dans un contexte professionnel;
- ✓ Développer des compétences, des habiletés et des aptitudes permettant de bonifier l'expérience professionnelle et d'enrichir le développement personnel et relationnel;
- ✓ Sensibiliser les élèves à la notion d'entrepreneuriat;
- ✓ Amener les élèves à s'entreprendre en les mettant en action autour d'un projet entrepreneurial;
- ✓ Amener les élèves à réaliser les différentes étapes à la réalisation du projet entrepreneurial;
- ✓ Permettre aux élèves de découvrir et de développer leur profil entrepreneurial et de cibler leurs qualités entrepreneuriales.

### Profil des élèves de Transit 16

- ✓ Âgés de 16, 17 ou 18 ans;
- ✓ Promotion par matières possible, mais auront majoritairement des cours de 4<sup>e</sup> secondaire;
- ✓ Arrivent du CPF ou du régulier;
- ✓ Parcours scolaire parfois difficile.

---

<sup>1</sup> Adapté du *Guide du programme Entreprise Étudiante*, JA Québec (JAQ)

## Liens entre Transit 15 et Transit 16 :

- ✓ Poursuite de l'exploration de soi (valeurs, intérêts personnels et professionnels, aptitudes);
- ✓ Plusieurs métiers de la formation professionnelle permettent de devenir entrepreneur. L'étudiant peut donc explorer davantage les possibilités d'un métier par l'entremise d'un projet entrepreneurial (exemple en ébénisterie : suite au stage en ébénisterie, l'élève conçoit des bancs de yoga);
- ✓ Continuité de l'exploration de la FP par des stages dans les écoles de la formation professionnelle;
- ✓ Le cours d'Exploration de la formation professionnelle est offert en 3<sup>e</sup> secondaire pour les élèves inscrits en Transit 15;
- ✓ Le cours Sensibilisation à l'entrepreneuriat est offert en 4<sup>e</sup> secondaire pour les élèves inscrits en Transit 16.

Le Transit 16 comprend **deux volets** :

- 1- Le cours sensibilisation à l'entrepreneuriat /SE (50 heures)
- 2- Activité d'apprentissage d'observation et d'exploration (A.A.O.E) :
  - 100 heures coordonnées par les Services éducatifs de la CSDM et qui se réalisent :
    - en classe (conférenciers / activités) et travail sur un projet entrepreneurial;
    - dans les écoles de la formation professionnelle;

### Objectifs du cours

- ✓ Amener les élèves à développer *l'esprit d'entreprendre* en les mettant en action autour d'un projet entrepreneurial;
- ✓ Amener les élèves à **découvrir et à développer leur profil entrepreneurial**;
- ✓ Amener les élèves à développer les deux compétences suivantes :
  - Se situer au regard de l'entrepreneuriat
  - Mettre en œuvre un projet entrepreneurial

Pour arriver à ces objectifs, nous suggérons :

- ✓ Faire des équipes de maximum 8 élèves (entre 6 et 8 élèves)

Voici les deux compétences à développer tout au long de l'année (portfolio p. 2):

### **Compétence 1 – Se situer au regard de l'entrepreneuriat**

#### **1. Établir son profil entrepreneurial**

- Reconnaître ses qualités entrepreneuriales
- Déterminer sa capacité à recourir à des stratégies appropriées
- Déterminer sa capacité à utiliser les ressources nécessaires

#### **2. Élargir sa vision de l'entrepreneuriat**

- Confronter sa représentation de son profil entrepreneurial à celle de ses pairs
- Faire ressortir les exigences de l'entrepreneuriat
- Dégager les aspects significatifs des expériences entrepreneuriales
- Dégager la forme d'engagement qui correspond à son profil

#### **3. Poser un regard critique sur son profil entrepreneurial**

- Faire le point sur sa capacité à mener des actions
- Préciser ses champs d'intérêt
- Reconnaître ses forces et ses limites
- Constater l'apport de l'expérience vécue sur sa forme d'engagement
- Déterminer des pistes d'amélioration possibles

### **Compétence 2 – Mettre en œuvre un projet entrepreneurial**

#### **1. Se mobiliser autour d'un projet entrepreneurial :**

- Retenir un besoin de la communauté faisant consensus
- Considérer une diversité de projets possibles pour y répondre
- Considérer les champs d'intérêt et les aptitudes de chacun ainsi que la nature des défis personnels à relever
- Convenir d'une réponse novatrice et réaliste

#### **2. Planifier le projet :**

- Prévoir les tâches à accomplir
- Déterminer les responsabilités de chacun
- Préciser les ressources nécessaires
- Trouver des partenaires

- Élaborer un calendrier de réalisation
- Formuler des indicateurs entrepreneuriaux
- Anticiper les difficultés
- Prévoir des stratégies pour y faire face
- Prévoir une démarche de régulation continue

### **3. Réaliser le projet :**

- Recourir aux ressources appropriées
- Respecter le calendrier de réalisation établi
- Régler les difficultés au fur et à mesure qu'elles se présentent
- Remanier le projet, si nécessaire
- Adapter ses interactions

### **4. Évaluer le projet :**

- Examiner les actions posées à la lumière des indicateurs formulés
- Expliquer les résultats obtenus
- Reconnaître dans les expériences vécues ce qui peut être réinvesti

## **Critères d'évaluation**

LA MAÎTRISE DES CONNAISSANCES CIBLÉES À L'INTÉRIEUR DU CONTENU DE FORMATION DU PROGRAMME FAIT L'OBJET D'UNE RÉTROACTION À L'ÉLÈVE, MAIS NE DOIT PAS ÊTRE CONSIDÉRÉE DANS LES RÉSULTATS COMMUNIQUÉS À L'INTÉRIEUR DES BULLETINS.

### **1. Pertinence de la planification :**

- Élaboration de la planification en fonction :
  - Des besoins de la communauté
  - Des champs d'intérêt, des forces et des défis personnels de chacun des membres de l'équipe
  - Élaboration des étapes du projet
  - Ajustement de la planification
- Élaboration des étapes du projet
- Ajustement de la planification

### **2. Efficacité de la mise en œuvre du projet entrepreneurial :**

- Traces de la contribution de l'élève à chacune des étapes
- Mobilisation de différentes ressources

- Adéquation des actions de l'élève à celles des autres membres de l'équipe
- Ajustement de la mise en œuvre

### **3. Pertinence des éléments de réflexion**

- Mobilisation de stratégies appropriées (cet élément doit faire l'objet d'une rétroaction à l'élève, mais ne doit pas être considéré dans les résultats communiqués à l'intérieur des bulletins)
- Retour sur le profil entrepreneurial, sur la forme d'engagement et sur la représentation de l'entrepreneuriat
- Utilisation d'un langage approprié à la discipline
- Réinvestissement dans les tâches et les projets ultérieurs (cet élément doit faire l'objet d'une rétroaction à l'élève, mais ne doit pas être considéré dans les résultats communiqués à l'intérieur des bulletins)

Dans le cadre du projet Transit 16, nous travaillons en collaboration avec l'organisme JA Québec (JAQ) pour créer des entreprises étudiantes et proposer des activités stimulantes aux élèves. Plusieurs acteurs étant mobilisés, il est donc important de clarifier les rôles et responsabilités de chacun afin d'assurer le bon déroulement de l'ensemble des activités.

### **RÔLES DES CONSEILLERS PÉDAGOGIQUES DE LA CSDM**

- ✓ Soutenir les enseignants en fournissant du matériel pédagogique
- ✓ Soutenir les directions d'école
- ✓ Travailler en collaboration avec JAQ pour l'élaboration des documents
- ✓ Organiser les stages en centres FP et l'ensemble des activités liées au projet entrepreneurial (conférenciers, sorties, etc.)
- ✓ Fournir la documentation nécessaire
- ✓ Coordonner le processus d'attribution des stages
- ✓ Rencontre bilan avec les enseignants et les directions d'école secondaire participant au projet Transit 16
- ✓ Soutenir la mise en œuvre du projet Transit 16
- ✓ Coordonner le gala à la fin du projet

### **RÔLES DE LA CONSEILLÈRE D'ORIENTATION**

- ✓ Développer des activités pédagogiques orientantes et soutenir les enseignants par des propositions d'outils destinés à aider les élèves dans leur connaissance de soi, du système scolaire et du marché du travail
- ✓ Planifier des activités d'exploration pour les jeunes (activité Élève 1 jour, visite d'écoles, etc.)
- ✓ Animer des ateliers d'information dans les classes des groupes de Transit 16
- ✓ Rencontrer, sous une base individuelle, des élèves se questionnant sur leur parcours scolaire et leur projet d'avenir

## RÔLES DE L'ENSEIGNANT AU SECTEUR DES JEUNES

- ✓ Préparer les élèves aux activités proposées
- ✓ S'assurer du bon comportement des élèves
- ✓ Travailler en classe la mise en place des projets entrepreneuriaux
- ✓ Réinvestir en classe ce qui aura été vu avec les conférenciers
- ✓ Accompagner leur groupe d'élèves lors des activités
- ✓ Accompagner chaque élève dans leur démarche réflexive face aux choix de stage
- ✓ Superviser le groupe qui lui sera attribué dans l'ensemble des semaines de stages
- ✓ Collaborer avec l'enseignant de la FP pour compléter la Grille d'appréciation pour chacun des élèves inscrits aux stages
- ✓ Si vous devez être absent lors d'une journée de stages, avisez votre direction qui s'assurera qu'un suppléant soit présent sur les lieux de stage
- ✓ Aviser les conseillers pédagogiques lors de votre absence

## RÔLES DE L'ENSEIGNANT EN FORMATION PROFESSIONNELLE (STAGES – PHASE 3)

- ✓ Planifier des activités de stage en lien avec les programmes de la formation professionnelle présentés aux élèves lors des visites
- ✓ Voir à la disponibilité et au bon fonctionnement des équipements
- ✓ Assister les élèves dans toute tâche lors des stages
- ✓ Assurer la santé et la sécurité des élèves en tout temps
- ✓ Collaborer avec l'enseignant de la FGJ pour compléter la Grille d'appréciation pour chacun des élèves inscrits aux stages
- ✓ Faire parvenir par courriel aux enseignants concernés les Grilles d'appréciation de leurs élèves



### SI MON ÉLÈVE N'A PAS FAIT TRANSIT 15

Il est possible que certains de vos élèves n'aient pas fait Transit 15 l'an dernier. Il sera donc important d'effectuer certaines démarches afin d'aider l'élève à, notamment, effectuer son choix de stages pratiques :

- ✓ Lors de la phase 2 du projet, les élèves qui n'ont pas fait Transit 15 pourront s'ils le désirent, se joindre à un groupe de Transit 15 pour effectuer une visite d'un Centre de FP.
  
- ✓ Vous pouvez référer votre élève à la **conseillère d'orientation de Transit 15 et Transit 16** qui pourra soutenir l'élève dans l'exploration des DEP et dans la prise de décision de ses stages. Elle rencontre également, sous une base individuelle, les élèves qui n'ont pas fait Transit 15.

Document à compléter au 1<sup>er</sup> cours par vos élèves

À retourner à Hélène Bélanger (cp Transit 15-16) au plus tard le 13 septembre 2017  
à l'adresse suivante : [belangerh@csgm.qc.ca](mailto:belangerh@csgm.qc.ca)).



Nom de l'école : \_\_\_\_\_

Nom de l'enseignant *Sensibilisation à l'entrepreneuriat* : \_\_\_\_\_

VÉRIFIER AUPRÈS DE VOS ÉLÈVES LES RENSEIGNEMENTS SUIVANTS :

Noms	Prénoms	A fait Transit 15 l'an dernier
1-		OUI NON
2-		OUI NON
3-		OUI NON
4-		OUI NON
5-		OUI NON
6-		OUI NON
7-		OUI NON
8-		OUI NON
9-		OUI NON
10-		OUI NON
11-		OUI NON
12-		OUI NON
13-		OUI NON
14-		OUI NON
15-		OUI NON
16-		OUI NON
17-		OUI NON
18-		OUI NON
19-		OUI NON
20-		OUI NON
21-		OUI NON
22-		OUI NON

- ✓ [quebec.jacharters.org/fr/](http://quebec.jacharters.org/fr/)
  - JA Québec : notre partenaire de cette année pour la planification de Transit 16.
  - Jeunes Entreprises est un organisme à but non lucratif dédié à l'éducation financière et entrepreneuriale des jeunes.
  
- ✓ [www.entreprendstonsavoir.com](http://www.entreprendstonsavoir.com)
  - Trousse de sensibilisation aux qualités entrepreneuriales
  
- ✓ [www.jentreprends.ca/](http://www.jentreprends.ca/)
  - Site avec plusieurs capsules vidéo et une panoplie d'informations sur l'entrepreneuriat.
  
- ✓ **La communauté « Entrepreneuriat » sur le portail de la CSDM**
  
- ✓ [entreprendrecestapprendre.com](http://entreprendrecestapprendre.com)
  - Plateforme web pour faciliter l'apprentissage des élèves des niveaux primaire et secondaire par l'expérience de l'entrepreneuriat
  - Plusieurs exemples de projets entrepreneuriaux
  
- ✓ [bureaudeplogue.ca/fr/accueil](http://bureaudeplogue.ca/fr/accueil)
  - Découvrez l'inspirant projet d'un entrepreneur québécois, référé par le public
  
- ✓ [www.made-in-quebec.tv/](http://www.made-in-quebec.tv/)
  - Projet « Made in Québec » - Portrait d'entrepreneurs responsables

- ✓ **inforoutefpt.org**
  - Tous les programmes de la formation professionnelle et de la formation technique partout au Québec. Des vidéos sur certaines formations sont également disponibles (<http://www.inforoutefpt.org/video.aspx>)
  
- ✓ **www.youtube.com**
  - Pour visionner des vidéos sur les métiers et les formations
  - Exemples de recherche : métier DEP, DEC techniques policières
  
- ✓ **www.clicfp.ca**
  - Tous les programmes de la formation professionnelle offerts sur l'île de Montréal.
  
- ✓ **www.toutpoureussir.com**
  - Portail d'information sur les métiers ayant d'excellentes perspectives d'emploi et qui exigent une formation professionnelle ou technique.
  
- ✓ **imt.emploi.quebec.gouv.qc.ca**
  - Information complète sur le marché du travail.
  - Recherches possibles par métier, par programme de formation ou par secteur.
  
- ✓ **www.reperes.qc.ca**
  - Informations complètes sur les professions, les programmes de formation et les établissements scolaires.
  - Vidéos des professions également disponibles.

<b>Calendrier Transit 16 2017-2018</b>	
25 août 2017	Rencontre des enseignants Transit 16
Phase 1 – Projet entrepreneurial	
À partir du 31 août 2017 jusqu'à la liquidation de l'entreprise	Module 1 Commencer du bon pied
	20 septembre Activité extérieure : Échappe-toi
	Module 2 Définir le projet
	Module 3 Bâtir l'entreprise
	Module 4 Gérer les opérations
	Conférence d'entrepreneurs (25 octobre ou 1 <sup>er</sup> novembre 2017)
Phase 2 – Stages pratiques	
17 janvier 2018	Préparation au stage 1
24 janvier au 21 mars 2018	Stage 1 en centre FP
28 mars 2018	Préparation au stage 2
4 avril au 23 mai 2018	Stage 2 en centre FP
30 mai 2018	Compléter le bilan de stage
Phase 3	
6 juin 2018	Gala

## CONCOURS POSSIBLES AVEC JA QUÉBEC

---

- Site Web
- Vidéoclip promotionnel
- Cartes d'affaires
- Rapport aux actionnaires
- Gala JA Québec en avril 2018

## CONCOURS POSSIBLES AVEC CSDM

---

- MEILLEUR PRÉSIDENT, MEILLEUR VICE-PRÉSIDENTS
- MEILLEURES ENTREPRISES

Vous trouverez dans cette section l'ensemble des informations ainsi que les documents qui vous serviront de base pour soutenir l'élève tout au long de l'année, et ce, dans toutes les phases du projet Transit 16.

**ENTREPRENDRE VAINCRE**  
**OSER SAVOIR INNOVER**  
**SE LANCER DÉVELOPPER**  
**MAÎTRISER DÉFIER**

# PHASE 1 – PROJET ENTREPRENEURIAL

## MODULE 1 – COMMENCER DU BON PIED

---

### 1- Présenter le programme Entreprise Étudiante

➤ Expliquer les buts du programme.

Expliquez qu'ils travailleront ensemble pour :

- Organiser et exploiter leur propre entreprise
- Se procurer des fonds en vendant des actions
- Planifier des états financiers
- Acheter les matériaux, faire la publicité, fabriquer/assembler, vendre des produits et contrôler les stocks
- Liquidier les actifs de l'entreprise et préparer un rapport annuel pour les actionnaires

➤ Expliquer les objectifs du programme :

- Offrir une expérience d'affaires et entrepreneuriale aux élèves du secondaire pour mieux comprendre comment les entreprises sont développées, organisées, gérées et exploitées
- Aider les élèves à développer leur esprit critique, la communication orale et leur leadership
- Permettre aux élèves de développer leur estime de soi et la confiance
- Démontrer les risques et les récompenses de lancer une entreprise
- Présenter aux élèves des possibilités de carrière et enseigner les compétences de base pour faciliter le passage au monde du travail
- Stimuler un rapport positif entre nos jeunes et le monde des affaires
- Mettre en valeur le travail d'équipe, la prise de décision en groupe et le sens des responsabilités.



- Expliquer les fonctions de l'enseignant au sein du programme :
  - Guider, motiver et appuyer un groupe d'entrepreneurs en herbe
  - Coordonner les activités des entreprises de la classe
- Expliquer aux participants les bases du programme :
  - Le fonctionnement d'une Entreprise Étudiante (portfolio p. 4)
  - Le rôle des parties prenantes de l'entreprise (portfolio p. 5)
  - Comment être un membre efficace, certains conseils pour les élèves (portfolio p. 6)

## 2- Présenter l'organigramme

- Montrer la façon dont l'entreprise sera organisée (portfolio p. 7)

## 3- Présenter les postes au sein de l'équipe de direction

- Présenter les définitions des postes de direction au sein de l'équipe (portfolio p. 8)
- Avisez-les de commencer à penser aux rôles potentiels qu'ils aimeraient jouer au sein de l'entreprise.

## 4- Activité de consolidation d'équipe

- Faites une activité de 20 à 30 minutes qui vise à améliorer l'**esprit d'équipe**.
- Une courte activité de consolidation d'équipe devrait être faite lors de chaque phase du projet ou lorsque nécessaire.

### **Activité** - LA TOUR DE MARSHMALLOWS ET DE SPAGHETTIS

Pour : la **collaboration**

Ce dont vous aurez besoin par équipe :

- 20 spaghettis non cuits
- 1 rouleau de ruban de masquage
- 1 mètre de ficelle
- 1 marshmallow

Instructions : Divisez la classe en équipe de 5. Le but de cet exercice est de voir quelle équipe parvient à construire la plus haute tour tenant debout toute seule. Les équipes ont 20 minutes pour ériger leur tour.

Si vous souhaitez compliquer le défi, dites aux équipes que le marshmallow doit être placé au sommet de la tour.

Cet exercice de résolution de problèmes par équipe permet de faire réfléchir les participants et d'encourager la camaraderie et l'esprit d'initiative.

## 5- Activités exploratoires (voir clé USB)

- Il s'agit d'activités exploratoires. L'élève n'a pas à choisir de suite dans quel poste ou comité il désire se joindre.

**Activité exploratoire 1** – MOI, CHEF DE CHANTIER!

**Activité exploratoire 2** – CHASSEUR DE TÊTES (FONCTIONS DE L'ENTREPRISE, LES DÉPARTEMENTS (MARKETING, RESSOURCES HUMAINES, PRODUCTION)

**Activité exploratoire 3** – DÉCOUVRE L'ENTREPRENEUR EN TOI! (QUALITÉS ENTREPRENEURIALES)

## 6- Bâtir les équipes

- Formez les équipes entrepreneuriales (entre 6 à 8 personnes/équipe)
- Nous recommandons aux classes avec 20 élèves en moyenne de former maximum trois équipes par classe.

## 7- Établir les règles de fonctionnement de l'équipe entrepreneuriale

- Divisez le groupe en équipe entrepreneuriale. Expliquez pourquoi les règles d'équipe sont importantes pour le fonctionnement efficace d'une équipe. Les membres de l'équipe ont des attentes sur la façon dont chacun se comportera et sur la façon de mener des affaires.
- Donnez des exemples d'équipes sportives ou parlez des règles de classe avec un code de conduite ou des normes avec lesquelles chacun est d'accord.
- Expliquez que les équipes entrepreneuriales doivent fonctionner de la même manière.
- Donnez quelques exemples de règles d'équipe qui se trouvent dans *Établir les règles et travaillez en équipe* (portfolio p. 9)
- Laissez les élèves réfléchir sur une règle qui est importante pour eux (portfolio p. 10)
- Demandez à chaque membre des équipes de proposer une règle qui lui est importante. Ensuite, abrégez la liste à 5 règles acceptées par l'équipe. Chacun des membres de l'équipe peut ensuite les inscrire dans le portfolio à la page 10. Les élèves pourront s'y référer au besoin.
- Vous pouvez à tout moment, passer en revue les règles et les modifier ou en ajouter de nouvelles afin d'améliorer le fonctionnement des équipes.

### **Activité de consolidation d'équipe pour l'ensemble des Transit 16**

Activité **Échappe-toi!** le 20 septembre 2017 – 2244 rue Larivière, Montréal, 12h45

But : Améliorer la cohésion d'équipe et mettre en évidence les caractéristiques efficaces d'une équipe

- Pour en savoir davantage sur Échappe-toi : <https://echappetoi.com/fr/>

- Important : faire un retour sur l'activité. Ce sera le moment d'effectuer des changements dans les équipes entrepreneuriales, si nécessaire.

## 8- Activité sur la créativité et le travail d'équipe

- Placez votre classe en équipe entrepreneuriale.
- Fournissez à chaque équipe un sac rempli de divers objets (cuillère de bois, pain de savon, épingles à linge, crayons, etc.)

### **Activité - ÊTRE CRÉATIF AVEC UN SAC DE BRIC-À-BRAC**

But : Créer un nouveau produit en utilisant seulement les articles qui sont dans le sac.

Chaque équipe doit créer par la suite une publicité de 30 secondes sur leur produit, qu'elle devra présenter devant le groupe.

Permettez 15 minutes de préparation/création et prévoyez 5 minutes pour l'ensemble des présentations.

**Question à poser à la fin de l'activité :** Comment le travail d'équipe vous a-t-il aidés à être plus innovateurs et créatifs?

## 9- Penser à être un entrepreneur

- Demandez aux élèves de faire une liste des différentes entreprises de leur quartier ou leur entourage qu'ils connaissent
  - But : Développer une connaissance de la diversité des secteurs d'affaires : services à domicile, métiers, services financiers, commerces de détail, services de restauration (restaurants, pubs, cafés), services cosmétiques (coiffure, manucure, etc.), manufacturiers (secteur industriel, fabrication), etc.
  - Toutes les entreprises font face à des défis similaires, peu importe la nature de l'entreprise.
  - **Questions à poser suite à cette première partie:**
    - Comment serait la communauté sans ce type d'entreprises?
    - Quels sont les défis au démarrage d'une entreprise?
    - Quels sont les avantages de gérer une entreprise?

➤ Par la suite, identifier les caractéristiques d'un entrepreneur

- Demander aux élèves d'identifier les qualités communes parmi les entrepreneurs.

Il est important de souligner que les entrepreneurs qui vivent du succès partagent des caractéristiques communes avec des gens à succès, peu importe leur profession. Les gens à succès sont passionnés de ce qu'ils font, travaillent fort pour atteindre leurs buts, ont la volonté d'apprendre et s'entourent des bonnes personnes.

Les entrepreneurs à succès ne sont pas nécessairement nés de cette manière – ils travaillent fort pour réussir et ils travaillent en collaboration avec d'autres personnes.

Voici des exemples de qualités entrepreneuriales:

- ✓ Débrouillardise
- ✓ Engagement
- ✓ Initiative
- ✓ Sens de l'effort
- ✓ Capacité d'adaptation
- ✓ Détermination
- ✓ Rigueur
- ✓ Tolérance au stress

## 10- Trouver des idées de produits ou de services

- Identifier des produits et services à succès sur le marché (portfolio p. 11)
  - Demandez aux participants de penser à quelque chose qu'ils ont acheté pendant la dernière semaine. Ça peut être des vêtements, des appareils électroniques, ou même une palette de chocolat.
  - Menez une discussion sur les raisons qui nous poussent à acheter certains produits ou services.
  - **Questions** à la classe :
    - Qu'est-ce qui fait en sorte qu'un produit ou un service obtient du succès?
    - Quelles sont les qualités d'un bon produit ou service?
  - Attendez-vous à des réponses telles que :
    - Produits : solides, durent longtemps, allure, facile à réparer, « cool »
    - Services : courtois, ponctuel, fiable, compétent, bien informé, utile
  - Expliquez qu'aujourd'hui les participants discuteront des produits et services potentiels comme première étape de lancement d'une entreprise.
  
- Examiner des produits ou services potentiels
  - Menez une courte discussion avec les participants sur les types de produits ou services qui seraient réalisables pour une Entreprise Étudiante. Passez en revue les *Directives pour choisir un produit ou un service* (portfolio p. 12-13)
  - Passez en revue la liste de *Suggestions de produits et services* (portfolio p. 14) pour commencer la discussion ou demandez-leur de consulter la liste. Rappelez aux participants qu'une idée pour un produit peut sembler simple ou « déjà faite », mais chaque entreprise peut apporter des améliorations, telles qu'un prix plus bas, qui peut changer la position du produit sur le marché et faire une grande différence pour l'entreprise. Ou encore, ils peuvent penser à des innovations pour ces produits.
  - Passez en revue toutes les restrictions qui peuvent limiter le choix des produits ou services aux participants. Par exemple, JAQ ne

recommande pas la fabrication de produits alimentaires ou de cosmétiques pour des raisons d'hygiène. Rappelez aux participants les droits d'auteur et la protection de la confidentialité d'information s'ils considèrent concevoir un site Web.

➤ Remue-méninges

- Faites travailler les élèves en équipe entrepreneuriale pour formuler des idées de produits ou services potentiels. L'enseignant doit surveiller chaque groupe et soutenir les discussions. Après environ 10 minutes, demandez à chaque petit groupe de partager leurs idées avec les autres membres de la classe. Rappelez-leur qu'il n'y a aucune mauvaise idée - l'idée la plus folle peut susciter une grande idée! Présentez-leur la technique SCAMPER.
- Demandez à chaque groupe de présenter leurs idées. Continuez à formuler des idées en demandant aux élèves d'élaborer sur les idées qui ont été déjà proposées. Y a-t-il des idées qui pourraient être combinées pour former quelque chose de vraiment original?

La technique SCAMPER

- Substituer quelque chose
- Combiner à quelque chose d'autre
- Adapter à quelque chose
- Modifier ou améliorer
- Produire ou trouver un autre usage
- Éliminer quelque chose
- Renverser ou réorganiser

Pour appliquer cette technique, vous devez d'abord isoler le problème ou le sujet, puis poser des questions sur chacun des attributs. Notez tout ce qui est ressorti de la séance de remue-méninges et regroupez les idées selon des thèmes communs. Choisissez ensuite, parmi tous les thèmes, celui qui se prête le mieux à l'innovation.

N'oubliez pas que l'innovation doit être réalisable. Envisagez des mesures modestes plutôt que des bouleversements révolutionnaires qui peuvent être captivants, mais qui ont peu de chances de faire des adeptes parmi les clients ou les utilisateurs finaux.

Source : Demander à un spécialiste, [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)

- Effectuer une étude de marché préliminaire
  - Soulignez aux participants l'importance de comprendre le marché pour assurer le succès de l'entreprise.
  - L'étude de marché est une étape importante pour en venir au choix du produit ou service final.
    - Étude de marché p. 15-16 dans le portfolio
  - Une étude de marché doit être faite **pour chacun** des produits potentiels (entre 5 et 7 produits potentiels sont suggérés). Prévoir des photocopies selon le nombre de produits relevés par chacune des équipes entrepreneuriales.
  
- Passer en revue l'étude de marché et confirmer la présélection des produits ou services potentiels
  - Passer en revue avec le groupe les études de marché des produits et services.
  - Discutez des résultats avec les participants.
  - **Questions :**
    - Qu'est-ce qu'ils ont appris du marché pour ce produit/service?
    - Est-ce qu'ils ont éliminé un produit/service en raison des résultats?
    - Est-ce que l'étude de marché a généré des idées nouvelles ou modifiées pour le produit ou service? Validez la présélection de 3 produits/services.
  
- Considérer l'opportunité d'affaires
  - Expliquez qu'avant de choisir un produit ou service final, il est important de tenir compte de quelques considérations d'affaires clés. Vous allez peut-être vous rendre compte que l'idée que vous pensiez être fantastique n'est pas une si bonne idée après tout.
  - Passez en revue les principales considérations d'affaires afin de prendre la décision finale en ce qui concerne le produit ou le service, telles que décrites dans le portfolio, p. 17 à 20.
    - **Marketing** (les 4 P)
    - **Responsabilité sociale des entreprises**
    - **Concurrents et fournisseurs**



- Effectuer une étude de faisabilité pour chacun des produits ou services potentiels
  - L'étude de faisabilité permet de déterminer si le produit est facilement réalisable sur le plan technique ET à un coût raisonnable.
  - Étude de faisabilité (portfolio p. 21 à 23).
  - Une étude de faisabilité doit être faite **pour chacun** des produits potentiels (maximum de 3 produits potentiels est suggéré). Prévoir des photocopies selon le nombre de produits relevés par chacune des équipes entrepreneuriales.
  - Suite à l'étude de faisabilité, les équipes entrepreneuriales devront faire consensus et choisir **LE produit ou LE service**.
  - Pour les aider à faire consensus et prendre une décision en équipe, les équipes peuvent effectuer un vote (portfolio p. 24).
  
- Demander aux équipes de faire un prototype de leur produit ou encore une planification du service
  - Ce prototype servira à convaincre les autres du bienfondé du produit ou du service et de démontrer sa faisabilité technique.

## 11- Activité de consolidation d'équipe

- Faites une activité de 20 à 30 minutes qui vise à améliorer l'**esprit d'équipe**.

### Activité – GRAND FROID

Pour : la **prise de décision**, la **flexibilité**

Ce dont vous aurez besoin par équipe :

- 1 bandeau pour les yeux
- Un paquet de matériaux de construction (comme du papier cartonné, des cure-dents, des élastiques et des post-its)
- 1 ventilateur électrique

Instructions : Divisez votre classe par équipe entrepreneuriale. Imaginez la scène... Vos équipes sont des explorateurs qui s'aventurent dans les Alpes glaciales. Demandez à chaque équipe de nommer un chef pour diriger leur expédition. Chaque équipe doit construire en 30 minutes un abri avec les matériaux fournis avant que la tempête ne se lève. Or, les chefs d'équipe ont des gelures aux mains et ne peuvent pas participer à la construction de l'abri et les autres personnes ne voient rien à cause de la neige. Lorsque les 30 minutes

sont écoulées, enclenchez le ventilateur électrique et voyez quel abri résiste aux vents impétueux.

## 12- Établir le prix du produit/service

- Passez en revue les trois étapes afin de déterminer le prix du produit ou du service (portfolio p. 25)
- Suite à la présentation de la troisième étape, modéliser à partir du fichier excel *Calcul prix produit JAQ* (clé USB). Faites travailler vos étudiants en équipe entrepreneuriale.

## 13- Déterminer les valeurs de l'entreprise

- Survolez avec le groupe ce que sont les valeurs de l'entreprise (portfolio p. 26, premier paragraphe).
- Demandez aux élèves de déterminer les valeurs dominantes des articles présents aux pages 28 et 29 du portfolio.
- À considérer :
  - Quelles sont les valeurs de base pour le travail qui sera effectué?
  - Pourquoi, en tant que groupe, voulez-vous être reconnu?
  - Que voulez-vous que l'on retienne de votre groupe?
  - Quelle est l'attitude au sein du groupe en général?
- Divisez votre classe en équipe entrepreneuriale et demandez à chaque groupe d'étudier la grille de valeurs dans le portfolio p. 30. Chaque groupe doit choisir les 5 valeurs les plus importantes pour leur Entreprise Étudiante. Vous pouvez effectuer un retour en grand groupe pour survoler les 5 valeurs choisies par les équipes.
- Utilisez les exemples d'énoncés présents aux pages 26-27 du portfolio pour aider les étudiants à élaborer 5 énoncés de valeurs pour leur entreprise à partir des 5 valeurs choisies (portfolio p. 31).

## 14- Fixer les objectifs de l'entreprise

- Expliquez que maintenant qu'ils ont choisi un produit/service, il faut fixer les objectifs de l'entreprise.

- Discutez avec les participants pourquoi il est important de fixer les objectifs (pour établir une direction, garder tout le monde sur la bonne voie, la motivation, etc.)
- Lisez l'article de la page 29 du portfolio avec l'intention de lecture suivante :
  - Quels sont les objectifs qui ont été fixés? Est-ce que les objectifs ont aidé à remporter un grand succès?
- Chaque équipe entrepreneuriale devrait dresser une liste de **4 à 5 objectifs** que les participants désirent accomplir avant la fin du programme.
- Étapes à suivre :
  - Faites référence aux objectifs *SMART* (portfolio p. 32).
  - De manière individuelle, demandez à chaque participant de se fixer deux objectifs personnels et deux objectifs pour l'entreprise (voir exemples d'objectifs p. 33 dans le portfolio. Demandez ensuite aux participants de partager leurs objectifs avec leur équipe entrepreneuriale.
  - Employez la prise de décision par consensus afin de déterminer les 2 objectifs principaux de leur entreprise. Suite au consensus, les étudiants peuvent écrire les objectifs de leur entreprise dans le portfolio à la page 33.

## 16- Choisir un nom d'entreprise

- Encore une fois, ceci est une décision importante pour le groupe, mais essayez de limiter le temps consacré à cette activité.
- Référez les participants à la page 34 du portfolio.
- Il est important que chacune des équipes entrepreneuriales tienne compte du produit ou du service choisi, de la stratégie de marketing, des objectifs et des valeurs.
- Les étudiants peuvent dresser une liste de noms potentiels en faisant un remue-méninges (portfolio p. 36). Si le consensus ne se fait pas dans chacune des équipes, vous pouvez procéder par un vote.
- Rappelez aux étudiants que :
  - Le nom de l'entreprise devrait inspirer confiance et projeter une image professionnelle de l'entreprise. Choisir un nom dont ils seront fiers.

- Afin de protéger le statut légal de leur entreprise, ne pas utiliser les mots « société », « incorporé » et « limité » (ou leur abréviations) dans le nom de l'entreprise.

#### IMPORTANT!

Afin d'avoir des fonds pour développer le produit, les participants doivent commencer très bientôt à chercher des investisseurs voulant acheter des actions. **Chacune des équipes entrepreneuriales devra vendre 30 actions à 5\$ chacune.** Ainsi, suite à l'établissement du nom de l'entreprise, des objectifs fixés et du service ou produit choisi, les *Certificats d'actions* peuvent être remplis et les participants peuvent les emporter avec eux à la fin de cette activité pour les vendre.

#### 17- Élaborer un énoncé de mission

- Expliquez l'objectif d'un énoncé de mission (portfolio p. 37).
- Par équipe entrepreneuriale, faites compléter aux étudiants la feuille de travail : Élaborer un énoncé de mission (portfolio p. 37-38). De cette activité, chacune des équipes devrait être en mesure de proposer un énoncé de mission solide.

#### 18- Acheter et vendre des actions d'une entreprise étudiante

- Rappelez aux participants que dans une entreprise il y a des actionnaires et que ces derniers permettent d'avoir du capital. Discutez de la manière utilisée pour vendre des actions de leur entreprise JE.
- Expliquez que l'on s'attend à ce que chaque participant achète une action. En tant qu'actionnaires, ils seront copropriétaires de l'entreprise et participeront à sa gestion en tant que membres du conseil d'administration. Ils partageront également les bénéfices et les risques (pertes) de l'entreprise. Par conséquent, avant la prochaine séance ils doivent avoir acheté une action.
- Renvoyez les participants à la section *Acheter et vendre des actions d'une Entreprise Étudiante* (portfolio p. 39).
- Passez en revue les procédures pour remplir le *Certificat d'actions* et la *Fiche de renseignements sur l'actionnaire* (ces deux pièces sont ensemble).

- (portfolio, p. 39-40). Remettre des exemplaires papiers aux équipes entrepreneuriales.
- Donnez des actions à chaque participant pour vendre à leurs amis, aux membres de leur famille ou à des membres de la communauté. Expliquez aux participants que les actions d'une entreprise sont semblables à une dette. Ils ne doivent pas vendre plus d'actions qu'il est nécessaire pour commencer l'exploitation de l'entreprise.
  - Les étudiants peuvent consigner les coordonnées des actionnaires (tableau *Registre des actionnaires* – clé USB)

## 19- Présenter le produit ou service à l'ensemble du groupe

- Le but de la présentation de chacune des équipes est :
  - Avoir de la rétroaction par les pairs
  - Se réajuster au besoin
  - Améliorer leurs discours de vente
- Demandez à chaque équipe entrepreneuriale de choisir un représentant pour présenter au reste de la classe leur idée de projet entrepreneurial.
- Cette présentation peut être sous forme d'un argumentaire éclair : le discours d'ascenseur. Demandez aux participants d'imaginer qu'ils ont seulement une ou deux minutes dans un ascenseur pour présenter leur idée d'affaires à un investisseur potentiel (avant de commencer, vous devez décider combien d'étages ils vont monter!). Demandez-leur de penser à ce qu'ils diraient, sur quels aspects se concentrer, comment obtenir leur attention, prévoir quelles questions l'investisseur potentiel demanderait et quelles réponses fournir? Les participants peuvent non seulement parler des étapes de décision du produit ou service, mais aussi du nom de l'entreprise (et pourquoi ce choix), les valeurs de l'entreprise, les objectifs, la mission, etc. (portfolio, p. 41).
- Pour donner des idées aux étudiants, voici un exemple de vidéo de présentation de vente :
  - **Poche et Fils** : <https://www.youtube.com/watch?v=KZ6EpSNYXBE>
- Suite aux présentations, laissez un moment aux équipes pour réajuster ou modifier certains éléments, au besoin (nom, prix, slogan, etc.) (portfolio, p. 42).

## 20- Activité de consolidation d'équipe

- Faites une activité de 20 à 30 minutes qui vise à améliorer l'**esprit d'équipe**.

### Activité – NŒUD HUMAIN

Pour : la **collaboration**, la **flexibilité**

Ce dont vous aurez par équipe : Rien

Instructions : Demandez aux participants de former un cercle et à chaque personne de tenir la main de deux personnes qui ne se trouvent pas directement à côté d'elle. Une fois que tout le monde est emmêlé, demandez aux participants de démêler le nœud et de reformer le cercle parfait, sans lâcher de main. Ce jeu demande une stratégie créative!

## 21- Définir le leadership

- Menez une discussion avec la classe sur ce qu'est le leadership. Demandez quel est le besoin de leadership dans les différentes formes d'entreprises et les qualités requises de ces leaders. Demandez aux participants d'énumérer les qualités ou les caractéristiques clés d'un leader efficace. Inscrivez les réponses des participants au tableau.
- Passez en revue la liste de qualités énoncées au tableau. Demandez aux élèves d'identifier quelles sont les caractéristiques énumérées nécessaires aux divers leaders (par exemple : capitaine d'une équipe de football, président de conseil des élèves, maire d'une ville, chef d'entreprise ou entrepreneur).
- Les élèves devraient voir une tendance. Tandis que certaines qualités de leader sont communes à beaucoup d'emplois, d'autres dépendent des situations, des fonctions et des responsabilités spécifiques.
- Ensuite, faites lire l'article de la page 43 du portfolio et posez les questions suivantes au groupe :
  - Pourquoi la confiance est-elle importante pour une équipe?
  - Pourquoi est-il important qu'un leader délègue les tâches et les responsabilités?
  - Pourquoi les entreprises ont-elles besoin de plus d'un leader?
- Faites un retour sur les qualités d'un leader (portfolio, p. 44).

## 22- Identifier les responsabilités de l'équipe de direction

- Expliquez aux élèves que commencer n'importe quel type d'entreprise exige beaucoup de planification et la collaboration de plusieurs gens. Expliquez-leur qu'un certain nombre d'entre eux peuvent assumer un rôle de leadership, car il y aura un certain nombre de postes de direction dans chaque entreprise.
- Ensuite, examinez les postes disponibles au sein d'une entreprise étudiante (portfolio, p. 45 et retour sur les postes de direction, portfolio p. 8). Essayez d'avoir une discussion aussi interactive que possible. Par exemple, demandez aux participants ce qu'ils pensent être les responsabilités du vice-président du marketing, puis ajoutez ensuite les détails qu'ils ont manqués. Essayez de ne pas simplement lire la liste de fonctions et de responsabilités.

## 23- Distribuer les rôles des postes de direction

- Avant que les élections puissent avoir lieu, les participants doivent avoir acheté une action afin de pouvoir voter. Demandez aux participants de remplir l'information requise sur le *Certificat d'action* et le *Registre d'actionnaires*. Recueillez l'argent et mettez-le dans une petite caisse.
- Processus de vote par équipe entrepreneuriale :
  - Les étudiants qui aimeraient avoir le poste de président doivent se manifester et seront élus par un scrutin secret (exemple : vote sur un papier).
  - Les autres postes de vice-présidents sont attirés de manière volontaire. Si plus d'un étudiant désire le même poste au sein de la même entreprise, vous pouvez également procéder à un scrutin secret.
- Voici un tableau pour consigner chacune des équipes de direction. Les élèves pourront également écrire leur équipe de direction à la p. 46 du portfolio.

Nom de l'entreprise	Postes	Nom de l'étudiant
	Président	
	VP finances	
	VP marketing	
	VP production	
	VP R-H	
	VP T-I	
	Autre poste	
	Président	
	VP finances	
	VP marketing	
	VP production	
	VP R-H	
	VP T-I	
	Président	
	VP finances	
	VP marketing	
	VP production	
	VP R-H	
	VP T-I	
	Président	
	VP finances	
	VP marketing	
	VP production	
	VP R-H	
	VP T-I	



## 24- Établir les statuts de l'entreprise

- Soulignez l'importance des statuts en tant que principes guides pour les activités de l'Entreprise Étudiante (*Statuts d'une Entreprise Étudiante* – clé USB).
- Le président de l'équipe entrepreneuriale doit diriger la discussion. Il doit passer en revue les statuts et demander aux participants s'ils sont acceptables ou s'il faut faire des modifications pour répondre aux besoins de l'entreprise. Tous les membres de l'entreprise doivent signer les statuts.
- Une fois les statuts approuvés, le vice-président aux ressources humaines peut alors présenter la *Demande de constitution en société* aux participants (clé USB).
- Les deux documents doivent être envoyés à JAQ à l'adresse courriel suivante : [mrheume@jaquebec.org](mailto:mrheume@jaquebec.org)

## 25- Commencer la production et l'exploitation

- Placez les étudiants en équipe entrepreneuriale. Le président et les vice-présidents peuvent mener la discussion concernant les détails de processus de production, de marketing et des ventes, de technologies de l'information, des finances, des ressources humaines, des risques et de la conclusion (portfolio p. 47 à 49).
- Lorsque les documents sont complétés, la production peut commencer. Il faut donc planifier l'achat des matériaux et des outils, aussi bien que les étapes de processus de production.
- Le département de production peut commencer la formation, le département du marketing et des ventes peut créer des affiches publicitaires et des stratégies de ventes, et le département de finance peut pratiquer l'utilisation des formulaires électroniques (clé usb). Le département des technologies de l'information peut commencer la conception du site web, de la carte d'affaires, du logo, de la Page Facebook (si l'entreprise décide d'en avoir une) ou commencer la formation (au besoin). Confirmez la liste des matériaux nécessaires et les dates de livraison, etc.
- Le vice-président à la production doit former tous les membres de l'entreprise sur le processus de production. Établissez un calendrier de formation à rotation avec tous les départements.
- Voici une liste de sites pour concevoir...
  - Logo : <https://www.freelogoservices.com/fr/index3>

- Site Internet/Blog :  
<https://wordpress.com/>  
<https://www.blogger.com>  
<https://www.weebly.com/ca>
- Vidéo / Publicité: <https://www.powtoon.com/>
- Bannières / Affiches / Logo : <https://www.canva.com/>
- Carte d'affaires :  
[http://www.brother.com/creativecenter/fr\\_ca/business/businesscard/index.htm](http://www.brother.com/creativecenter/fr_ca/business/businesscard/index.htm)

## 26- Gérer la production et la vente

- Nous recommandons qu'un suivi soit fait à chaque début de période sur le cycle de production. Chaque élève doit prendre le temps de comptabiliser les actions (VP Finance = Factures, VP Production = Nombre de produits réalisés, VP Marketing = Ventes, etc.). Il est fortement suggéré que vos élèves utilisent le document Excel à cet effet (logiciel JE 2016 final sur clé USB)
- Vous devriez faire minimalement 1h30 de production par semaine.
- Il est important d'évaluer le nombre de produits à fabriquer selon le coût du produit. Chaque entreprise devrait recommencer la production lorsque les produits sont vendus, afin d'éviter un trop grand inventaire qui entraînerait d'éventuelles pertes.

## 27- Comprendre les états financiers

- Expliquer que c'est la responsabilité de tous les participants de comprendre les états financiers de l'entreprise. Passer en revue l'état des résultats et l'exemple de facturation dans le portfolio aux pages 50-51.

## 28- Activité de consolidation d'équipe

- Faites une activité de 20 à 30 minutes qui vise à améliorer l'**esprit d'équipe**.

### Activité – LE NAVIRE QUI RÉTRÉCIT

Pour : la **flexibilité**

Ce dont vous aurez par besoin : une corde, une couverture ou du ruban adhésif pour délimiter un espace au sol.

Instructions : À l'aide de la corde, délimitez une forme au sol dans laquelle tout le monde peut se tenir. Réduisez progressivement l'espace. Tous les participants devront réfléchir ensemble à comment garder tout le monde à l'intérieur de l'espace délimité qui devient de plus en plus petit.

## 29- Examiner l'éthique des affaires

- Malheureusement, on ne doit pas chercher longtemps pour trouver des exemples d'entreprises qui ont des pratiques contraires à l'éthique. Diriger les affaires d'une manière éthique n'est pas toujours facile. Les pratiques commerciales éthiques sont la responsabilité de chacun au sein d'une entreprise.
- Demandez aux participants de donner quelques exemples récents dans les médias, concernant des compagnies qui dirigent leurs affaires d'une façon contraire à l'éthique.
- Demandez aux participants de répondre au questionnaire « Que feriez-vous? » (portfolio p. 52-53). Quand ils ont terminé, demandez-leur de déterminer leur « quotient moral » en totalisant les chiffres dans la marge.
- Discutez de chaque situation présentée dans le questionnaire. Quelles situations présentent les problèmes éthiques les plus difficiles?
- Demandez aux participants d'identifier des situations semblables de leurs propres expériences. Quelles pressions peuvent pousser les individus à agir d'une façon immorale au travail? Soulignez que les individus et les entreprises doivent faire face aux problèmes éthiques tous les jours. Des décisions contraires à l'éthique sont souvent prises par des « gens bons et intelligents ».

- Une des meilleures manières d'éviter des pièges éthiques est d'avoir des discussions ouvertes et honnêtes régulièrement en équipe pour discuter des situations d'incertitude, et de s'entendre sur un code de conduite pour traiter ces situations.
- Demandez aux participants d'identifier des situations dans leur entreprise qui peuvent créer un dilemme éthique pour les membres de l'entreprise, ou qui peuvent créer des problèmes à l'avenir. Identifiez une situation pour chaque département (finances, marketing et ventes, TI, production, ressources humaines) et la stratégie éthique pour traiter chaque situation.
- Faites avec l'ensemble de la classe l'activité *Une entreprise avec une bonne éthique fait de bonnes affaires* (portfolio, p. 54).

### 30- Connaître la loi

- Expliquez que parfois, le comportement et les décisions contraires à l'éthique franchissent la ligne en passant des pratiques commerciales justes au comportement illégal. Il est très important d'être conscient des règlements lorsque l'on dirige une entreprise. En cas de doute, vérifiez les faits. Le gouvernement fédéral a une variété d'organismes qui fournissent des informations très utiles relatives aux consommateurs et aux affaires. Chaque province et territoire a également des lois pour protéger les consommateurs selon leurs lois sur les pratiques commerciales. Ces lois offrent des moyens, pour les consommateurs, de réclamer de l'indemnisation s'ils ont été soumis aux pratiques commerciales injustes.
- Avec les étudiants, passez en revue les organismes, les lois et les règlements principaux dans le portfolio aux pages 55-56.

### 31- S'assurer de la qualité

- Expliquez aux étudiants le « triangle de qualité » (portfolio, p. 57). Les compagnies recherchent un équilibre entre ces 3 paramètres : qualité-coût-délais. Les produits et services doivent être fournis avec la qualité, mais cela nécessite l'équilibre des coûts de production et les délais de production. Si cela prend trop de temps pour produire le produit ou pour fournir le service en raison du souci excessif pour la qualité, les délais de livraison ne seront pas respectés. De même, si les coûts de production sont

excédés, la compagnie ne sera pas rentable. Cependant, si l'entreprise a une production rapide et à moindre coût, la qualité en souffrira. Ainsi, les compagnies doivent s'efforcer d'équilibrer la qualité, les coûts et les délais.

### 32- Surveiller les progrès de l'entreprise

- Expliquez aux élèves que maintenant que leur entreprise est organisée et roule, ils doivent constamment vérifier les progrès de l'entreprise.
- Invitez les élèves à utiliser régulièrement la liste de vérification des progrès de l'entreprise dans le portfolio aux pages 58 et 59.

### 33– Liquidier l'entreprise

- Voilà les étapes clés pour liquider l'entreprise :
  - *Tenir une réunion pour planifier la liquidation*  
Passez en revue avec les élèves les étapes pour liquider les actifs de l'entreprise en utilisant le tableau dans le portfolio à la page 60-61.
  - *Déterminer s'il y a des obstacles à la liquidation*  
Y a-t-il beaucoup de produits invendus? Comment surmonterez-vous les obstacles?

Puisque les Entreprises Étudiantes fonctionnent que pour une période limitée, vous devez préparer la liquidation des actifs de l'entreprise assez tôt. Planifiez de conclure les activités selon un calendrier. Surveillez de près la quantité de produits fabriqués par rapport à la quantité de produits vendus. Il faut garder la production et les ventes en équilibre. Le cas échéant, arrêtez la production s'il y a très peu de vente. Il y a deux tâches clés à retenir tout au long de la période finale de la vie de votre entreprise qui rendront la liquidation facile. Comparez le niveau des stocks et les ventes chaque semaine. Les produits en stock ont peu de valeur. Arrêtez la production et concentrez-vous sur les ventes, si nécessaire. Rassemblez les produits invendus qui sont toujours dans les mains des membres de l'entreprise qui ne peuvent pas les vendre. Assurez-vous que les registres sont complets et précis. Si les registres sont à jour et précis, le processus de liquidation sera facile.

- Conclure la production
  - La production doit être terminée bien avant que le processus de liquidation débute. Assurez-vous que chacune des équipes de production entrepose convenablement les outils, fournitures et matériaux qui pourront être réutilisés dans le futur et que les items non réutilisables sont jetés.
  - Réunissez-vous brièvement pour passer en revue le processus de production. Déterminez si la production aurait pu être faite plus efficacement ou si les pertes auraient pu avoir été réduites.
  - Demandez à chacune des équipes de rédiger la lettre aux actionnaires, de produire le rapport final et de prévoir le remboursement avec profit ou non des actionnaires.
  
- Terminer les ventes
  - Les ventes doivent approcher la fin lorsque l'entreprise comment le processus de liquidation. Malheureusement, il sera peut-être nécessaire de liquider et de subir une perte s'il reste trop de produits invendus.
  - Déterminez si d'autres stratégies auraient pu augmenter les ventes.
  
- Retour des produits invendus
  - Chaque élève doit apporter les produits invendus. Demandez à d'autres élèves qu'ils essaient de les vendre.
  - Les élèves peuvent faire un remue-méninges pour décider quoi faire avec les matériaux, fournitures et les produits invendus de façon à toujours générer un revenu. Les articles d'artisanats ou les petits morceaux de bois peuvent être vendus aux parents. À la dernière minute, vous pouvez avoir une « vente de feu », en annonçant une vente où le prix est réduit de 30% ou on peut acheter deux produits pour le prix d'un. Tenir un encan est une façon amusante de liquider les produits invendus, la matière première et les outils. Les fournitures de bureau doivent être rangées et retournées et l'aire de stockage doit être nettoyée et laissée en ordre.
  
- Compléter et présenter les registres financiers
  - Assurez-vous que chaque facture est payée et que le registre est complet puis produisez un dernier état des résultats et un bilan pour comparer les résultats réels aux résultats projetés.

- Expliquez aux participants que lors de la liquidation d'une entreprise, tous ses actifs et passifs doivent être réglés et décaissés. Les comptes à recevoir ont été reçus, les comptes à payer ont été payés. Les membres de l'équipe doivent approuver le dividende qui sera versé aux actionnaires ainsi que les bonus ou dons à un organisme de charité.
- Le paiement aux actionnaires doit être fait à la fin de la liquidation de l'entreprise et lorsque les livres ont été fermés et les dividendes ont été approuvés.

Voici quelques points clés dont vous devez tenir compte :

Si quelques comptes clients ne sont pas payés, ils doivent être radiés avec des ajustements appropriés faits au bénéfice net de l'entreprise ou à la perte.

Si l'entreprise n'est pas rentable, il faut prendre les mesures nécessaires pour régler les comptes, par exemple, utiliser l'investissement des actionnaires.

Si l'entreprise est rentable, l'entreprise peut considérer faire un don à une œuvre de charité locale. De cette façon, votre entreprise est une entreprise socialement responsable. Les contributions proviennent des bénéfices après impôt.

### 34 – Préparer le rapport final

- Passez en revue les conseils pour rédiger un rapport final, dans le portfolio à la page 62.
- TOUS les membres de chaque entreprise de votre classe doivent participer à la réalisation du rapport final.

### 35- Conclusion

- Animez une discussion avec les élèves sur leur Entreprise Étudiante. Posez des questions telles que :
  - Quelle expérience était la plus intéressante?
  - Est-ce que ça valait la peine ?
  - Quel élément était le plus gratifiant?
  - Quelle était la chose la plus importante apprise?
  - Que changeraient-ils?

- Discutez de l'importance d'offrir des services ou produits de qualité :
  - Produits écologiques
  - Service à la clientèle
  - Relations de travail
  
- Faites compléter aux élèves le questionnaire bilan (portfolio p. 63-64) et faites un retour en grand groupe sur leur expérience.



## PHASE 2 – STAGES PRATIQUES

### CHOIX DES STAGES PRATIQUES

---

Tel que mentionné précédemment, lors de la phase 2 du projet, les élèves qui n'ont pas fait Transit 15 pourront s'ils le désirent, se joindre à un groupe de Transit 15 pour effectuer une visite d'un Centre de FP.

Vous pouvez référer votre élève à la **conseillère d'orientation de Transit 15 et Transit 16** qui pourra soutenir l'élève dans l'exploration des DEP et dans la prise de décision de ses stages. Elle rencontre également, sous une base individuelle, les élèves qui n'ont pas fait Transit 15.

Les choix de stages débiteront vers la fin novembre 2017. Un courriel vous sera envoyé à cet effet.

## CARNET DE L'ÉLÈVE

---

Le carnet de l'élève est remis à l'élève lors de la phase III, c'est-à-dire lors du début des stages pratiques. Il vise à susciter la réflexion de l'élève suite à chaque stage effectué lors des mercredis après-midi dans les écoles de la formation professionnelle ainsi que de procéder à l'auto-évaluation de ses stages.

## BILAN D'EXPÉRIMENTATION

---

Le bilan d'expérimentation est remis à l'élève à la fin de chacun des stages. Il a pour but d'évaluer les apprentissages que l'élève a faits tout au long de ses expériences pratiques et servira de support pour l'évaluation finale faite par l'enseignant.

Pour la démarche complète à suivre, voir le document intitulé *Document d'évaluation*.

D'autre part, nous suggérons que vous effectuiez les appréciations en collaboration avec les enseignants de la formation professionnelle lors de la dernière journée de stage.