



Jeu de Création d'une Entreprise Virtuelle (CEV) - Dossier d'inscription pour la Labellisation et le Prix du Meilleur Dispositif Pédagogique à l'ère du numérique

Bravo Ketty, Olivier Catteau, Stéphanie Loup

► To cite this version:

Bravo Ketty, Olivier Catteau, Stéphanie Loup. Jeu de Création d'une Entreprise Virtuelle (CEV) - Dossier d'inscription pour la Labellisation et le Prix du Meilleur Dispositif Pédagogique à l'ère du numérique. 2021. hal-03271995

HAL Id: hal-03271995

<https://ut3-toulouseinp.hal.science/hal-03271995>

Submitted on 28 Jun 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Dossier d'inscription

Labellisation et Prix du Meilleur Dispositif Pédagogique à l'ère du numérique

Contact

Stéphanie LOUP
IUT Paul Sabatier – Département GEA Ponsan – LGCO
115C, Route de Narbonne
31077 Toulouse CEDEX 4
Tél : 05 62 25 81 20
Email : stephanie.loup@iut-tlse3.fr

Auteurs

Ketty BRAVO (LGCO), Olivier CATTEAU (IRIT), Stéphanie LOUP (LGCO)

Dispositif



La première sève de l'enthousiasme créateur (Jean Le Rond D'ALEMBERT, Oeuv. t. VII, p. 259)

Création d'une Entreprise Virtuelle



Date de création : 2015



Le jeu CEV (Création d'Entreprise Virtuelle) a été créé et développé au sein de la fondation Catalyses de l'Université Toulouse III, Paul Sabatier, dans le cadre de son programme entrepreneuriat grâce au soutien actif de la Banque Populaire Occitane.



SOMMAIRE

DESCRIPTION	3
MOTS CLES.....	3
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	3
CONTENU ET PARCOURS DE L'APPRENANT.....	3
MODALITES D'EVALUATION	4
LIVRABLES COLLECTIFS	5
LIVRABLES INDIVIDUELS.....	5
DISPOSITIF TECHNIQUE	6
VALORISATION	7
BIOGRAPHIE DES AUTEURS.....	8
CONTENUS	9
ELEMENTS D'EVALUATION	10
EVALUATION DE LA CONTRIBUTION INDIVIDUELLE	10
EVALUATION DU COACH.....	10
VOTE POUR SAUVER UNE EQUIPE	11
REPARTITION DE 120 K€ ENTRE LES FINALISTES, ET JUSTIFICATION DE LA REPARTITION.....	11
RETOURS D'EXPERIENCE DES ETUDIANTS DE SECONDE ANNEE ET LICENCE PROFESSIONNELLE.....	12
RETOURS D'EXPERIENCE DES ETUDIANTS DE M2	14
APPRENTISSAGE	18
RESULTATS SUR LES 4 DERNIERES ANNEES	18
PARTICIPANTS	19
CARACTERE INNOVANT	20
PERENNITE ET AMELIORATION CONTINUE	21
ANNEXE – DOCUMENT DE PRESENTATION ET PLANNING A DESTINATION DES PARTICIPANTS.....	22
ANNEXE – RESSOURCES MISES A DISPOSITION DURANT LE JEU	25
ANNEXE – BRISE-GLACE, POUR FAIRE CONNAISSANCE ENTRE ETUDIANTS	26
ANNEXE – DOSSIER CEV, A REMPLIR PAR LES ETUDIANTS	27
ANNEXE – BUSINESS MODEL CANVAS, A COMPLETER PAR LES ETUDIANTS	37
ANNEXE – SUPPORT DE PRESENTATION DU PITCH (SEANCE PLENIERE)	38
ANNEXE – SUPPORT DE PRESENTATION – BUSINESS MODEL (SEANCE PLENIERE)	39
ANNEXE – SUPPORT DE PRESENTATION – LES OUTILS COMPTABLES (SEANCE PLENIERE).....	41



Description

Une description simple et claire du dispositif (à la fois objectifs pédagogiques, contenus, parcours de l'apprenant, modalités d'évaluation...)

Le jeu CEV (Création d'Entreprise Virtuelle) créé et développé en 2015 au sein de la fondation Catalyses de l'Université Toulouse III, Paul Sabatier, dans le cadre de son programme entrepreneuriat (avec le soutien actif de la Banque Populaire Occitane), est un dispositif pédagogique de sensibilisation des étudiants à l'entrepreneuriat sous la forme d'un challenge collaboratif.

En un temps très court, moins de 24h, environ 250 étudiants en équipes pluridisciplinaires et multi-niveaux (du L2 au M2) de 5 à 6 membres travaillent sur le modèle économique d'une idée pour tester sa validité. Les étudiants de 2ème et 3ème année sont accompagnés par une équipe d'une quinzaine d'enseignants, d'acteurs de l'entrepreneuriat (chargés de mission du pôle Pépite-Ecrin, accompagnateurs du pré-incubateur Le Catalyseur, chargés de mission professionnels de la Banque Populaire Occitane), d'entrepreneurs locaux (créateurs, repreneurs, conjoints collaborateurs, étudiants entrepreneurs en D2E) ainsi que d'une quinzaine d'étudiants de master en entrepreneuriat jouant le rôle de coaches (pour 3 ou 4 équipes).

L'édition 2021 s'est déroulée entièrement à distance pour les étudiants via la plateforme collaborative Teams. Nous avons fait le choix cette année de ne pas mobiliser nos partenaires du monde socio-économiques du fait de la situation sanitaire. C'est cette édition 2021 en version distancielle que nous présenterons ici.

Mots clés

Entrepreneuriat ; pluridisciplinarité ; apprendre autrement ; simulation de gestion ; simulation de stratégie ; management de l'innovation ; management d'équipe.

Objectifs pédagogiques

- ✓ Sensibiliser les étudiants de seconde année et de Licence Professionnelle au processus de création d'entreprise et à l'esprit d'entreprendre, et leur faire entrevoir d'autres voies professionnelles possibles.
- ✓ Mettre les étudiants de M2 parcours Entrepreneuriat et Management des Petites et Moyennes Organisations dans une posture d'accompagnateur à la création d'entreprise.
- ✓ Rendre concrète l'utilité des outils et des principes de gestion.
- ✓ Valoriser les compétences des étudiants en mettant en avant la nécessité d'une approche pluridisciplinaire, et systémique, et la complémentarité des différentes options et formations.
- ✓ Apprendre autrement au travers d'un challenge ludique et collaboratif.

Les compétences mobilisées et travaillées pendant ce challenge sont les suivantes :

1. Savoir concevoir, organiser, suivre et réaliser un projet
2. Utiliser les outils de gestion de projet
3. Concevoir une proposition de valeur
4. Savoir travailler en groupe, être innovant, être force de proposition
5. Maîtriser les documents comptables
6. Savoir présenter et pitcher son projet de manière professionnelle et structurée

Contenu et parcours de l'apprenant

En amont chaque étudiant doit réfléchir à 2 idées, pour ensuite en équipe échanger autour de ces dernières et choisir celle qui fait consensus. Le groupe d'étudiants doit proposer une idée commune de projet de création d'entreprise virtuelle : tous les projets sont possibles, s'ils respectent 3 contraintes :

- Le temps de réalisation : 1 jour et demi
- Le lieu : l'entreprise doit être créée en région Occitanie
- Le budget : un capital de départ total de 50 000 €

Il est également indiqué aux étudiants un certain nombre de ressources qu'ils peuvent consulter avant le jeu afin de s'y préparer au mieux. La liste est présentée en annexes.

Les deux journées du challenge sont composées de moments de travail en équipe et de regroupements collectifs permettant de faire des rappels et d'apporter du contenu sur les principaux livrables.

Sur chacune de ces deux journées, différents livrables, individuels et collectifs, sont attendus, tous font l'objet d'une évaluation qui contribue à une part de la note finale ou constitue un bonus

- Activité brise-glace, modèle économique Canvas, plan de financement initial et publicité pour le 1er jour.
- Dossier final le 2ème jour : analyse stratégique et commerciale ; statut de l'entreprise et contraintes juridiques ; les outils comptables (le plan de financement à 3 ans, et le compte de résultat) ; une photo "créative" de l'équipe.
- Evaluation des coachs et évaluation de l'équipe (chacun évalue la participation des membres de son équipe)

Une fois le dossier final déposé, les coachs se regroupent par 3 et étudient sur la base d'une grille d'évaluation (en annexe) le dossier final de 10 équipes (qu'ils n'ont pas coachés). De leur côté les accompagnateurs évaluent également en binôme une dizaine de dossiers. Ces évaluations croisées permettent de choisir les 4 équipes finalistes et de sélectionner 4 équipes "repêchées". Ces dernières doivent faire une présentation sous forme de pitch à l'ensemble de la promotion qui, à l'issue d'un vote, détermine deux équipes supplémentaires. Nous annonçons alors les 6 équipes finalistes. Ces dernières doivent alors, accompagnées par les coachs, préparer leur finale sur la base d'un pitch en 180 secondes et 3 planches maximum.

L'ensemble des autres étudiants change alors de posture, passant d'apprenti créateur à évaluateur et potentiel financeur. En effet, chacun d'eux doit répartir 120 000 € sur les projets en justifiant son choix.

Chaque équipe finaliste pitch et doit répondre aux questions. Les étudiants votent et un jury composé d'un ensemble d'accompagnateurs, d'un coach, et de représentants de l'entrepreneuriat étudiant de l'établissement, nomment les 3 équipes du podium et la grande gagnante du challenge. Différents prix sont décernés : le meilleur projet, le meilleur coach, la meilleure publicité, l'histoire du brise-glace la plus créative, la meilleure photo.

Modalités d'évaluation

Plusieurs dimensions sont évaluées. Les coachs et les accompagnateurs sont particulièrement attentifs aux points suivants :

1. Implication du groupe sur le projet

- Motivation des étudiants
- Capacité à régler les problèmes rencontrés
- Capacité à faire évoluer le projet
- Comportement professionnel : respect des échéances, ponctualité
- Prise d'initiatives

2. Qualité des livrables

- Produire des livrables professionnels
- Capacité à rédiger (forme, structure, synthèse)
- Pertinence du Business Model et du Business Plan au travers de la viabilité et de la faisabilité du projet

3. Présentation orale

- Respect du temps
- Qualité d'expression et capacité à convaincre
- Qualité du contenu et des réponses
- Capacité à faire un pitch

La participation au jeu CEV est obligatoire pour l'ensemble des étudiants car inscrite dans la maquette pédagogique des formations participantes. Le challenge fait donc l'objet de notes qui sont valorisées dans les modules dont dépendent l'exercice.

Pour les étudiants apprentis créateurs, les livrables, collectifs et individuels, sont les suivants (le timing est donné à titre indicatif) :

Livrables collectifs

	Timing	Documents remis ou oral réalisé	Évaluation et poids
1ère journée	9h00	Brise-glace	Point bonus de 0,5 pour le groupe ayant l'histoire la plus créative
	12h	Pitch de l'équipe pour validation de l'idée	Évalué dans le dossier final *
	19h	Modèle économique et plan de financement initial	Évalué dans le dossier final *
	23h59 max	Publicité	Point bonus de 0,5 pour le groupe ayant la meilleure publicité
2ème journée	10h	Dossier CEV	Note sur 20
	11h	Photo(s) du groupe	Point bonus de 0,5 pour le groupe à la meilleure photo
	<i>Seulement pour les finalistes</i> 15h	Pitch de 180 secondes + 3 planches de présentation maximum	Les finalistes vont bénéficier de notes intégrant leur position dans le classement

*Souhaitant développer une approche holistique et systémique du processus de création d'entreprise et revendiquant le droit aux étudiants d'être en apprentissage, l'évaluation formative ne fera pas l'objet d'une note stricte, mais de conseils, seule l'évaluation sommative sera sanctionnée par une note sur 20.

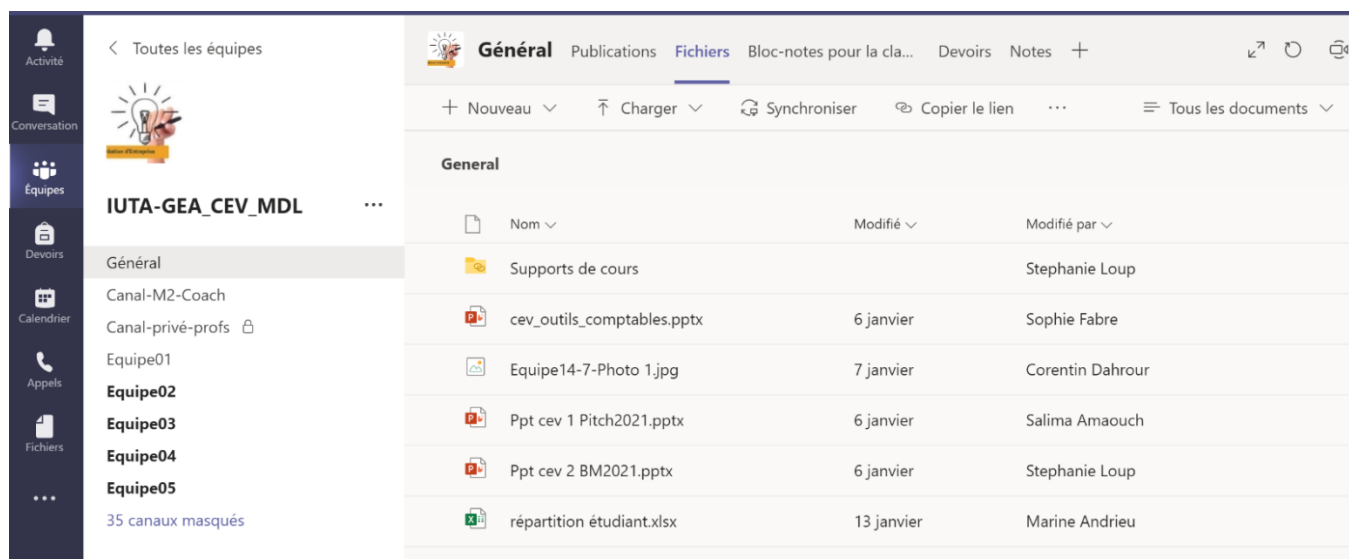
Livrables individuels

	Timing	Documents remis ou oral réalisé	Evaluation et poids
2ème journée	11h	Grille d'évaluation du Coach Grille d'évaluation croisée de l'investissement des membres du groupe	Pénalité d'1 point si non rendu
	14h	Vote pour déterminer les 2 groupes repêchés en finale	Pénalité d'1 point si non rendu
	17h	Vote pour le vainqueur	Pénalité d'1 point si non rendu
	17h30	Dossier des finalistes Retour d'expériences sur le jeu CEV	Pénalité de 5 points si non rendu et/ou non justifié

Concernant les M2, leur participation est également obligatoire et évaluée dans le cadre du contrôle continu. Ils évaluent en groupe une dizaine de dossiers de création et sur la base d'une grille (voir annexe) ils doivent renseigner plusieurs items et les justifier. Le sérieux de ce travail constitue leur note collective de participation au jeu. Après le challenge ils devront également faire un retour d'expérience qui constituera une note individuelle.

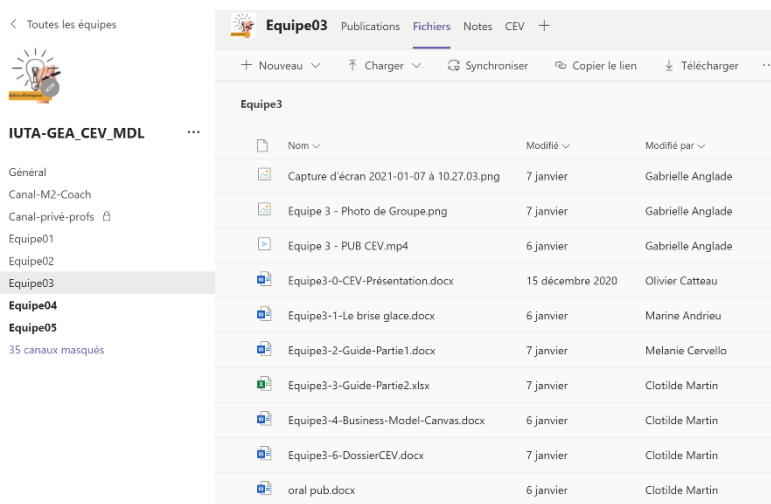
Dispositif technique

Pour permettre la mise en œuvre cette année 2021 du jeu de Création d'Entreprise Virtuelle à distance, nous avons utilisé l'application Microsoft Teams. Le dispositif peut également être utilisé avec un autre outil de webconférence (Zoom par exemple) et un autre outil de modification simultanée de document (Google Docs par exemple). Une équipe a été constituée regroupant tous les utilisateurs (enseignants, étudiants, coaches M2, invités).



Les canaux suivants ont été créés :

- **Général** : utilisé pour les réunions plénières et la diffusion de supports de cours (fichiers). C'est le canal qui a permis de lancer plusieurs réunions en même temps. Les coaches M2 l'ont utilisé pour rassembler plusieurs équipes. Ils devaient alors veiller à bien renommer leur réunion au préalable (ex : « Réunion coach Aurélien »)
- **M2 Coach** : utilisé par les étudiants de M2 pour faire des réunions d'étapes. On y retrouve les feuilles d'appel et l'ensemble des grilles d'évaluation des équipes. A l'avenir il sera préférable d'en faire un canal privé pour garantir la confidentialité des données vis-à-vis des autres étudiants.
- **Canal privé profs** : utilisé par les enseignants pour leurs réunions de concertation et de délibération. On y retrouve les grilles d'évaluation, le tableau de notation et le classement final des projets.
- **Equipe01, Equipe02, ..., Equipe40** : chaque équipe dispose de son propre canal pour pouvoir organiser ses réunions. Tous les fichiers « modèles » y ont été dupliqués (présentation, brise-glace, guides, Business Model Canvas, dossier final) et peuvent être complétés à plusieurs simultanément dans une logique de travail collaboratif. L'équipe peut également y déposer ses propres productions (logo, pitch, photo d'équipe, publicité, ...). Ces canaux sont publics ce qui facilite le travail d'évaluation par les coaches et les accompagnateurs.



Valorisation

Le challenge est ensuite relayé sur les sites de nos partenaires, et de l'université et a fait l'objet d'articles de presse lors des premières éditions.

Information relayée par l'assemblée des chefs de département GEA :

<https://www.but-gea.fr/post/edition-2021-du-challenge-de-cr%C3%A9ation-d-entreprise-virtuelle>

Information dans la lettre d'actualité de l'Université :

<https://www.univ-tlse3.fr/challenge-creation-d-entreprise-virtuelle-le-defi-de-l-edition-2021-est-releve>

Post publié sur LinkedIn le 8 janvier 2021 (3906 vues, 86 réactions, 13 repartages, 8 commentaires) :

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6753623257808719872/>

Lors des premières éditions le dispositif a été présenté à la presse :

<http://www.usinenouvelle.com/article/pour-jouer-a-la-creation-d-entreprise-direction-l-iut-de-toulouse.N483479>

<https://www.toulouse7.com/2017/01/03/toulouse-186-etudiants-creent-entreprise-virtuelle/>

Interview sur Radio Autan – janvier 2017

Vidéo de présentation du jeu

<https://www.youtube.com/watch?v=aVidjLqkRyE>

Ketty BRAVO, enseignant-chercheur en Sciences de Gestion à la Faculté des Sciences et d'Ingénierie de l'Université Toulouse III - Paul Sabatier est responsable du master mention Management des Systèmes d'Information parcours Entrepreneuriat et Management des Petites et Moyennes Organisations. Elle y enseigne notamment le management d'équipe, l'accompagnement entrepreneurial, et les démarches et processus entrepreneuriaux. Dans le Laboratoire de Gouvernance et Contrôle Organisationnel (LGCO) dont elle est membre active, elle mène ses recherches dans le champ de l'Économie Sociale et Solidaire où elle étudie plus particulièrement les Coopératives d'Activité et d'Emploi. Ses travaux sur le système de gouvernance participative, sur le milieu capacitant que les CAE constituent, sur l'émancipation et le pouvoir d'agir qu'elles incarnent, ont fait l'objet de plusieurs publications dans des revues telles que Management International, la RFG, la RIMHE ou encore La RSG.

Olivier CATTEAU est maître de conférences en informatique à l'Institut de Recherche en Informatique de Toulouse (IRIT). Après des travaux concernant les problématiques de normalisation des Environnements Informatiques pour l'Apprentissage Humain, il réoriente en 2010 ses activités vers les processus d'acquisition, de développement et de valorisation des compétences et plus particulièrement d'acquisition de compétences cliniques en santé ainsi que d'acquisition de compétences entrepreneuriales en gestion.

Stéphanie LOUP est maître de Conférences en Sciences de Gestion au sein du LGCO. En poste à l'Institut Universitaire de Technologie de l'Université Toulouse III, Paul Sabatier, elle enseigne la stratégie et l'entrepreneuriat. Elle est chargée de mission entrepreneuriat de l'IUT A (Toulouse Auch Castres) et accompagne régulièrement des étudiants dans leurs projets entrepreneuriaux. En tant qu'enseignant-chercheur, elle participe au programme Entrepreneuriat de la fondation Catalyse qui accompagne la création d'outils pédagogiques afin de sensibiliser et former à l'entrepreneuriat ; étudie les outils et dynamiques de l'accompagnement entrepreneurial ainsi que le modèle et le fonctionnement coopératif. L'innovation des TPE et la valorisation des ressources territoriales sont également des thèmes de travaux. Investie au sein de l'AIREPME (Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME) et de l'AEI (Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation), elle s'intéresse particulièrement aux stratégies individuelles et collectives des entrepreneurs et dirigeants de Très Petites Entreprises.

L'accès aux contenus écrits et vidéos

Différents contenus écrits et vidéos sont mis à la disposition des étudiants. Ces derniers sont encouragés en amont du jeu à aller consulter plusieurs liens afin de s'inspirer pour trouver leur idée personnelle d'entreprise. Les liens peuvent varier selon l'édition du jeu (mettre en lumière l'entreprise artisanale, l'économie sociale et solidaire ...).

Dans un souci de lisibilité, les contenus écrits et supports de présentation mis à la disposition des étudiants sont présentés en annexe :

- document de présentation et planning à destination des participants (dont le contenu fait redondance avec la présentation du présent dossier),
- brise-glace, pour faire connaissance entre étudiants,
- dossier CEV, à remplir par les étudiants,
- business model Canvas, à compléter par les étudiants,
- support de présentation du pitch (séance plénière),
- support de présentation – Business Model (séance plénière),
- support de présentation – les outils comptables (séance plénière).

Éléments d'évaluation

Des éléments d'évaluation du dispositif par les apprenants, à l'issue de leurs parcours (questionnaires d'évaluation du cours, éléments qualitatifs issus d'entretiens...)

Les étudiants sont mis en situation d'évaluation et de votant au cours du jeu.

Evaluation de la contribution individuelle

Si globalement l'implication des étudiants est homogène à l'intérieur des groupes, cela permet de détecter la perception d'un manque d'implication dans certains groupes.

Exemple : Equipe 21 - Pourcentages

Critère	ETU 1	ETU 2	ETU 3	ETU 4	ETU 5	ETU 6
l'émergence de l'idée	16.3%	19.8%	16.3%	15.1%	16.3%	16.3%
la finalisation de l'idée	20.2%	19.7%	19.7%	0.9%	19.7%	19.7%
la recherche d'informations	19.8%	19.8%	19.8%	1.1%	19.8%	19.8%
la partie comptable et financière	16.3%	24.8%	24.8%	0.0%	17.0%	17.0%
la partie stratégique, commerciale, juridique	19.0%	18.5%	18.5%	0.0%	24.5%	19.6%
la partie communication (pub, pitch ...)	16.9%	17.9%	17.9%	0.0%	23.1%	24.1%
la motivation du groupe	19.7%	19.7%	20.2%	0.0%	20.2%	20.2%
la bonne ambiance du groupe	19.4%	19.4%	19.4%	3.1%	19.4%	19.4%
la qualité des livrables	19.5%	20.1%	20.1%	0.0%	20.1%	20.1%
le travail d'équipe	18.8%	19.3%	19.3%	3.9%	19.3%	19.3%
MOYENNE	18.6%	19.8%	19.4%	2.9%	19.8%	19.5%

Evaluation du coach

Chaque étudiant évalue le coach selon différents critères.

Critère	Moyenne
Motiver le groupe pour que chacun donne le meilleur de lui-même	9.38
Donner des conseils pertinents sans influencer	9.52
Ecouter	9.76
Laisser le groupe maître des décisions finales	9.71
Créer une cohésion dans le groupe	9.24
Générer une ambiance studieuse	9.52
Générer une ambiance sympathique	9.71
Etre présent en cas de besoin	9.52
Poser des questions qui permettent d'avancer dans la réflexion	9.33
Encourager le groupe	9.71
MOYENNE	9.54

Un classement des coaches est alors établi :

COACH 1	9.54
COACH 2	6.45
COACH 3	9.37
COACH 4	9.37
COACH 5	9.25
COACH 6	8.93

COACH 7	8.13
COACH 8	9.41
COACH 9	8.29
COACH 10	8.99
COACH 11	8.38
COACH 12	8.91

Vote pour sauver une équipe

Chaque étudiant vote parmi les 4 équipes proposées à la *repêche*. Les 2 équipes qui obtiennent le plus de voix passent en finale. A titre d'exemple cette année le classement est le suivant :

Equipe 4 (Service de réparation de vélo) : 40

Equipe 8 (Calendrier de l'avent annuel (produit de saison)) : 47

Equipe 14 (Uber shopping) : 74

Equipe 29 (e-commerce box surprise mensuelle) : 50

Répartition de 120 k€ entre les finalistes, et justification de la répartition,

Chaque étudiant doit répartir un capital de 120k€ à investir parmi les 6 finalistes. Cela permet d'établir le classement final...

TOTAL	1748.5	4280.7	4291.8	3568.8	2624.8	7485.2
POURCENTAGE	7.29%	17.84%	17.88%	14.87%	10.94%	31.19%
	Equipe 12 (Vêtement et accessoire pour animaux)	Equipe 14 (Uber shopping)	Equipe 16 (Application pour les étudiants)	Equipe 17 (Application qui permet de contacter un chef pour qu'il vienne cuisiner à domicile)	Equipe 29 (e-commerce box surprise mensuelle)	Equipe 30 (Réseau d'eau non potable)

... et doit justifier les montants attribués.

Exemple :

Equipe votante	Membre	Equipe 14 (Uber shopping)				Equipe 16 (Application pour les étudiants)				Equipe 17 (Application qui permet de contacter un chef pour qu'il vienne cuisiner à domicile)			
		Points positifs	Points négatifs	Justification	Montant	Points positifs	Points négatifs	Justification	Montant	Points positifs	Points négatifs	Justification	Montant
Equipe 1	ETU 1	C'est un concept innovant qui permet de recevoir une commande de vêtements rapidement. De plus, il permet de ne pas se déplacer dans les magasins étant donné le contexte sanitaire actuel. Enfin, il y a un côté écologique avec le fait qu'ils se déplacent à vélo pour les commandes.	Le stock doit être souvent renouvelé. Les commandes, comme elles sont faites à vélo, peuvent prendre un peu de temps, il peut y avoir des accidents de circulation.	Je trouve que c'est un projet qui mérite d'être concrétisé étant donné qu'il est innovant et pratique. En effet, plus besoin de se déplacer, les vêtements viennent directement à nous dans un temps défiant toute concurrence.	40.0	Il permet aux étudiants d'être moins seuls, de découvrir et d'apprendre de nouvelles choses, de faire plus d'activités, de créer des liens.	Les gens éventuellement ne se lassent pas sur l'application ne renouvelles pas les activités ou les sujets abordés.	Je trouve que c'est un concept assez intéressant étant donné la solitude que peuvent ressentir certains étudiants au vu des conditions actuelles. C'est un projet qui mérite un investissement pour se lancer car il permettra à des gens de découvrir de nouvelles choses et de nouvelles personnes.	40.0	Il permet de rencontrer des chefs, de ne pas cuisiner mais d'avoir quand même des plats sains qui seront cuisinés chez nous.	Etant donné les conditions sanitaires actuelles, cela me paraît compliqué de faire venir quelqu'un chez soi même si les gestes barrières peuvent être respectés.	C'est un projet intéressant qui mérite un investissement car cela permet à des personnes de rencontrer des chefs tout en dégustant de la bonne cuisine. C'est un atout pour les personnes qui n'aiment pas ou ne savent pas cuisiner.	40.0

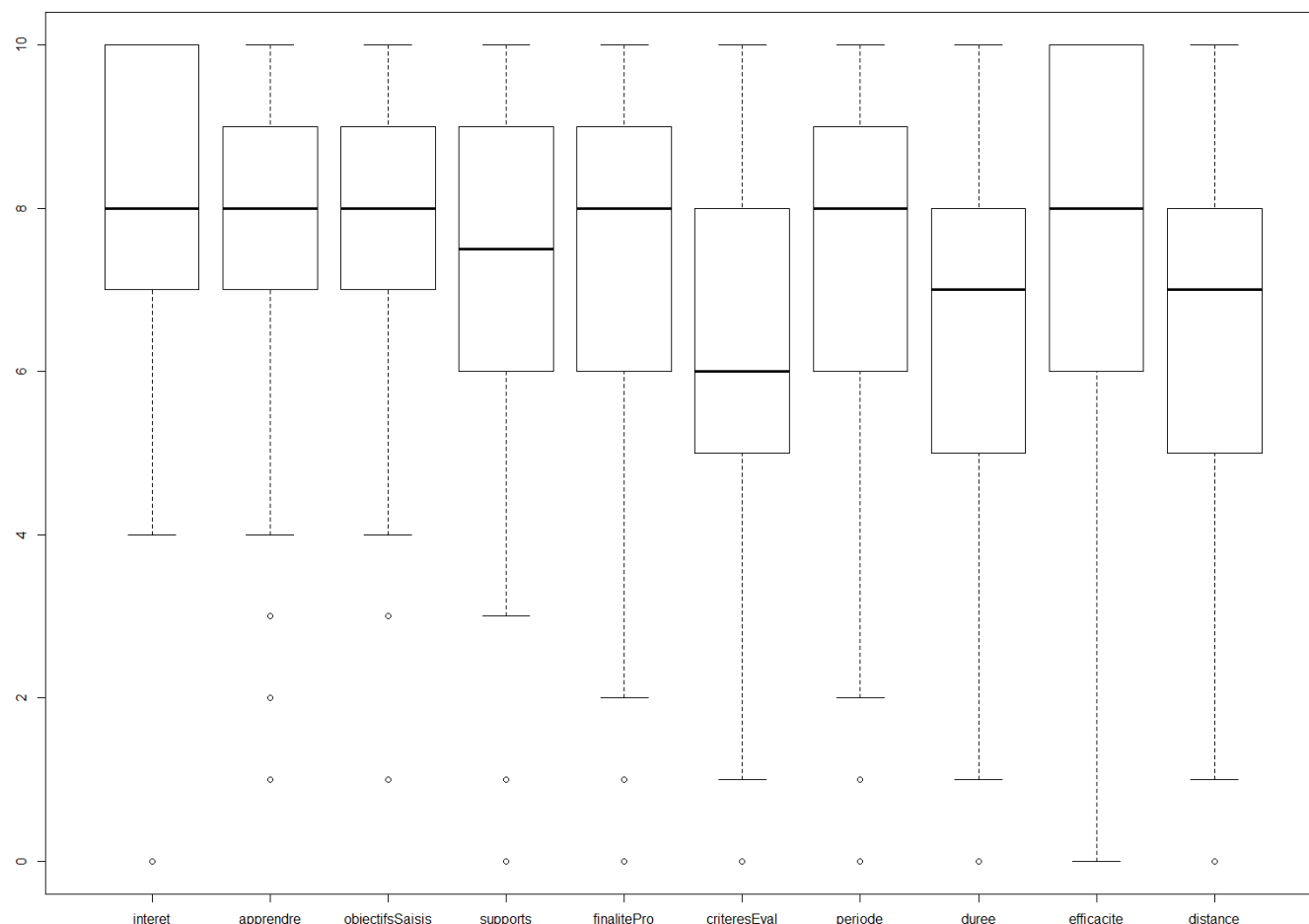
Retours d'expérience des étudiants de seconde année et licence professionnelle

Chaque étudiant doit remplir un questionnaire final portant sur des données quantitatives et qualitatives. Il faut noter que seul un à deux étudiants de chaque groupe (sur les 6) avai(en)t suivi un cours de création d'entreprise. Les LP ne possèdent que très peu de connaissances en gestion.

Exemple :

Equipe	Equipe 1	
Membre	ETU 1	
J'ai trouvé un intérêt à cet évènement	8	
J'ai appris quelque chose	8	
J'ai saisi les objectifs	8	
Les supports de cours sont adaptés	8	
L'évènement a une finalité professionnelle	5	
Les critères d'évaluation sont clairs	9	
L'évènement arrive au bon moment dans l'année	8	
La durée de l'évènement est correcte	8	
Les apprentissages sont plus efficaces que dans des cours de gestion « traditionnels »	7	
L'évènement est adapté pour une utilisation à distance	6	
Le déroulé pédagogique du jeu	Le jeu s'est bien déroulé de manière générale car nous avons des points réguliers avec l'ensemble de la promo qui nous permettaient de nous éclairer sur certains points et donc avancer dans de meilleures conditions. De plus, les coachs en master ont été d'une grande aide car nous nous sommes posés plusieurs questions auxquelles ils ont été en mesure de répondre dans un délai relativement court.	
Les problèmes rencontrés	Le fait que certaines personnes ne participent quasiment pas au projet est assez compliqué à gérer. Le temps passe également très vite, notamment sur la deuxième journée où nous avons seulement deux heures pour gérer les outils comptables.	Être à distance est aussi un peu compliqué, surtout avec des personnes que l'on ne connaît pas du tout.
Les compétences mobilisées et/ou développées	La communication avec la publicité, toutes nos compétences comptables avec le plan de financement, de trésorerie mais aussi nos compétences en travail d'équipe avec la répartition des tâches par exemple.	
Les axes d'amélioration pour les prochaines éditions	Peut-être le faire sur trois jours au lieu de deux jours car le fait de faire 8h-19h sur une seule journée est assez compliqué (notamment quand uniquement deux personnes gèrent le projet). La finale pourrait se faire le troisième jour. On aurait peut-être plus le temps de définir le projet ou en tout cas y mettre plus de détails.	
Votre avis personnel	Je trouve que c'est un évènement assez intéressant car on apprend de nouvelles choses tout en mobilisant nos connaissances et compétences apprises au cours des 3 semestres et en découvrant de nouvelles personnes.	

Analyse statistique des réponses quantitatives (182 étudiants) :



Intérêt : J'ai trouvé un intérêt à cet évènement

Apprendre : J'ai appris quelque chose

ObjectifsSaisis : J'ai saisi les objectifs

Support : Les supports de cours sont adaptés

FinalitéPro : L'évènement a une finalité professionnelle

CritèresEval : Les critères d'évaluation sont clairs

Période : L'évènement arrive au bon moment dans l'année

Durée : La durée de l'évènement est correcte

Efficacité : Les apprentissages sont plus efficaces que dans des cours de gestion « traditionnels »

Distance : L'évènement est adapté pour une utilisation à distance

La perception des étudiants par rapport au dispositif est satisfaisante voire très satisfaisante. Nous devons à l'avenir insister plus largement sur les critères d'évaluation. S'ils jugent la durée de l'évènement satisfaisante, l'évènement représente pour eux 2 journées bien denses. L'organisation de l'évènement en distanciel a été jugée comme adaptée et n'a pas empêché un travail collectif multisites avec des étudiants qui ne se connaissaient pas au départ.

Ces données quantitatives et qualitatives ont fait l'objet d'une analyse qui nous permet de faire les constats suivants.

Les étudiants témoignent de l'intérêt du challenge, ce qui nous conforte dans le fait que les objectifs visés ont été atteints :

« Le contenu du jeu est très pédagogique et je trouve ça intéressant car on apprend de façon plus efficace et de manière ludique » ; « Expérience enrichissante et on a mis les pieds dans le plat, ça nous éclaire » ; « Une très belle expérience à la fois sur le plan professionnel vis-à-vis des compétences et connaissances utilisées mais aussi humainement » ; « Ce projet m'a vraiment permis d'apprendre à créer une entreprise, de savoir ce qui était nécessaire,

ce qu'il fallait voir et tout ce qui englobe cette pratique. Souhaitant créer mon entreprise plus tard, ça m'a énormément apporté ! ».

Au-delà de leur intérêt pour ce format pédagogique, les étudiants ont apprécié divers éléments, et ont regretté certains aspects du jeu :

- La mixité des groupes, d'une part du fait de la complémentarité des compétences « toutes les compétences sont mobilisées de toutes les filières » ; « Etant étudiante en LP3 Viticulture et œnologie, je n'ai eu que très peu de cours en gestion [...] cependant le fait de travailler avec des étudiants de GEA j'ai pu interagir avec eux et découvrir des notions nouvelles [...] ce travail m'a permis de confirmer le fait que des compétences et connaissances transversales sont un atout pour chaque projet » ; et d'autre part en raison de la rencontre avec des étudiants qu'ils ne connaissaient pas dans un contexte qui limite les interactions sociales et les nouvelles rencontres « c'était cool de découvrir de nouvelles personnes » ; « j'ai découvert des gens supers » ; « j'ai aimé le travail d'équipe, la recherche, l'application de nos cours et la créativité ».
- La proximité entre les enseignants, les accompagnateurs et les étudiants est également à souligner. Le professeur apparaît comme une aide et pas seulement un apporteur de connaissances. « Les professeurs étaient là pour nous aider de même que les coachs » ; « Les professeurs étaient à l'écoute et toujours avec le sourire ». « Les enseignants étaient très disponibles pour nous aider ».
- L'autonomie donnée aux étudiants valorise leur acquisition de compétences. Ils prennent conscience de leurs capacités : « Ça m'a apporté une autre vision de nos cours et m'a permis de me projeter, je ne pensais pas être capable de faire ça ».
- Plusieurs étudiants ont fait part de leur volonté d'étendre le jeu sur plusieurs jours sans forcément percevoir l'intérêt pédagogique d'agir en contrainte temporelle : « beaucoup de pression du manque de temps », « il serait plus adapté d'ajouter une demi-journée pour finaliser le travail ». Cette contrainte temporelle a conduit des équipes à travailler tardivement le premier soir, ce qui a été regrettable pour les étudiants qui ont trouvé que la journée avait été bien assez chargée.
- Enfin le format du jeu, qui mobilise l'après-midi du deuxième jour uniquement les équipes finalistes, est évoqué comme dommageable pour la motivation. Les étudiants qui vont prendre ensuite le rôle d'évaluateur se sentent un peu désœuvrés durant le temps consacré pour les équipes finalistes à la préparation de leur pitch.

Retours d'expérience des étudiants de M2

Concernant les M2, le retour d'expérience fait partie de leur évaluation individuelle finale pour la validation de leur module "accompagnement entrepreneurial". En amont du challenge ils ont des interventions de la Chambre des Métiers et de l'Artisanat sur les postures de l'accompagnement et une séance dédiée aux ressources pour l'accompagnateur.

Le retour d'expérience permet aux étudiants de faire un bilan de l'expérience sur différents aspects du challenge (techniques, organisationnels, humains, ...), sur ce qu'ils apportent en tant que coach, sur les compétences qu'ils développent et dans un process d'amélioration continue ce qu'ils proposent pour les éditions suivantes.

Globalement on peut classer en 3 temps et en 4 catégories les retours des M2 :

	Communication		Organisation		Evaluation		Contribution	
	+	-	+	-	+	-	+	-
Avant	Les cours et les ressources mises à disposition afin d'appréhender au mieux l'organisation du challenge et la posture de coach. « L'ensemble des documents que Mme B. nous a fournis était complet. Personnellement, je n'avais qu'à me connecter le jour J. »	Une réunion de coordination (et test technique) avec les accompagnateurs pour faire connaissance d'une part et mieux baliser les champs d'intervention des uns et des autres d'autre part est nécessaire « Une réunion coaches-professeurs avant que le jeu débute est nécessaire. Le but de ce meeting est non seulement d'échanger et de s'organiser. Il servira aussi comme une activité brise-glace entre les coaches et les professeurs. Cette réunion peut aussi aider à repérer les rôles de chacun des coaches et des professeurs »	Les séances en amont permettent de prendre connaissance du planning des deux journées « La session avec Mme.B. avant le jeu était bénéfique pour moi. »	Rencontrer les groupes avant l'évènement pour faire connaissance serait un plus pour gagner du temps le 1^{er} matin « Il serait intéressant de mettre en relation les groupes avec le coach avant le jour J, car cela permettra de les mettre en confiance plus rapidement » Engager plus d'équipes dans d'autres disciplines « Le jeu aurait pu être encore plus intéressant s'il y avait des étudiants d'autres domaines du type informatique, ingénierie, mécanique, etc. »	Des modalités d'évaluation variées et complémentaires qui sont annoncées avant le début du jeu « Avant le jeu on connaît la façon dont les équipes vont être évaluées c'est mieux pour les aider »	Pas assez clair sur la notation des coaches qui ne repose que sur le rôle d'évaluateur « Je pense que les notes attribuées aux coaches par les équipes et le prix du meilleur coach devraient contribuer à la note finale de ce module. » Pas assez préparé aux différentes postures « La posture de coach était compliquée j'ai eu l'impression de faire partie de l'équipe sans réellement que ce soit le cas. L'accompagnement est compliqué dans cette posture, j'ai eu des difficultés à avoir les informations nécessaires à leur projet. »	Les séances en amont permettent de constituer une sorte de portfolio de ressources pour aller puiser le jour J. Ce sont les étudiants qui contribuent à le constituer. « Dans le cadre de l'évènement nous avons été préparés dans une séance riche en explications »	Pas assez d'éléments sur la posture d'évaluateur et du coup d'une part on manque de compétences et d'autre part on ne connaît pas le poids de ce rôle dans la contribution au jeu « De plus nous n'avons pas l'habitude d'évaluer et nous ne maîtrisons pas parfaitement le sujet, donc forcément les réflexions sur les notes et les commentaires sont un peu hésitantes. Je me suis aussi un peu senti mal à l'aise dans ce rôle de coach »
Pendant	Les échanges entre les coaches et les accompagnateurs d'une part et les coaches et les étudiants d'autres part sont riches et fréquents « Un sens de solidarité entre les coaches et les professeurs était remarquable pour moi. Je ne me rappelle pas d'une situation où j'ai hésité avant de demander l'aide d'un/e professeur ou d'un/e collègue de la promotion. Cette communication fluide et efficace à travers les points sur le canal Coaches ou bien avec notre tutrice Mme.B. est un point positif à garder à mon avis ».	Des difficultés de connexion rencontrées par certains ont rendu difficile la communication avec les accompagnateurs et les équipes d'étudiants « De plus, étant donné que cette édition était à distance, j'ai connu des problèmes de connexion ce qui m'a fait arriver assez tard. Nous n'avons jamais utilisé l'outil TEAMS auparavant et donc je me sentais un peu perdu lorsqu'il fallait utiliser différentes fonctionnalités. Je pense qu'un test de connexion en amont serait utile pour éviter de perdre du temps qui est si précieux lors de ce jeu. »	Aspect collaboratif malgré la distance « Une adaptation collective à cette crise sanitaire est remarquablement présente : malgré la distance, je suis confiant que nous avons réussi le jeu et surmonté le challenge ensemble ». Mixité des équipes « Je pense que de faire des équipes mixtes est réellement une bonne chose. Ils peuvent tous profiter des connaissances des autres. »	Gérer 4 équipes en même temps et à distance peut poser des problèmes de timing et de disponibilité « Certains coaches ont couru de groupe en groupe car ils étaient très sollicités...faire des binômes serait mieux »	La confiance accordée par les accompagnateurs et les étudiants coachés « La confiance qu'on nous a accordée, comme étant des coaches, m'a fourni un sentiment de confiance en soi et un coup de pouce important sur le niveau mental. Je vote sans hésitation pour garder le titre 'coach' » Connaissance de tous les livrables dès le départ, le moment où il faut les rendre et leur poids dans l'évaluation	Manque de Temps pour évaluer sérieusement les dossiers « Pour ce qui est de notre rôle d'évaluateur là en revanche il y a des modifications à faire. En effet il nous est demandé d'évaluer près de 10 équipes en groupe de trois en trois heures ce qui est impossible à réaliser » Annonce les résultats tout de suite à la fin du challenge est à reconsidérer « Il faudrait plus de temps pour évaluer les dossiers et pour ça il faut repousser à quelques jours l'annonce des résultats »	La confiance Sortir du cadre scolaire « Le jeu permet de voir les étapes de la création d'entreprises, de travailler en équipe, d'inciter à l'entrepreneuriat, tout cela sous une forme qui change des cours classiques, ce qui est plus intéressant pour toute le monde. » « Pour conclure, j'ai fortement apprécié ce challenge parce qu'il est un vrai évènement pédagogique, mais nous permet d'apprendre de façon plus efficace et de manière "ludique". »	La posture d'évaluateur difficile à tenir « C'était la première fois que je me retrouver dans la posture de coach et d'évaluateur, ainsi j'aurais aimé avoir des cours en amont pour être plus efficace et peut être plus juste. D'autant plus que nous sommes notés sur l'évaluation des groupes, une activité que nous n'avons jamais pratiquée. »

	« Ce que je retiens de positif de cette expérience, c'est tout d'abord la communication avec mes équipes. Il était facile d'échanger avec elles car les membres des équipes écoutaient ce que j'avais à leur proposer et rebondissaient en fonction. »	« Par exemple, à quelques minutes du début du jeu, la majorité des coaches n'était pas précisément au fait de ce qu'il fallait faire et de ce qu'il fallait faire faire, il aurait peut-être fallu encore plus communiquer avec nous en amont de l'événement, nous recevions certes les directives au fil de l'épreuve, mais des informations complètes en amont auraient pu nous aider à mieux gérer le jeu et l'appréhender. »	Tout le déroulé de jeu sur les 2 jours mis à disposition. « La documentation fournie est riche et a absolument répondu aux besoins du jeu » « Les étudiants accompagnés avaient vraiment été bien briefés et motivés en amont »		« Le jour J tout était très bien expliqué, l'endroit où trouver les ressources, où déposer les livrables... »		Utiliser ses compétences concrètement « À la fin du coaching des groupes, on est passé de la posture de coach à la posture d'évaluateur. Encore une fois, c'est ma première expérience d'évaluation de faisabilité et de viabilité d'un projet. Ce n'est vraiment pas un travail facile, mais grâce à lui, je peux comprendre les critères utilisés pour évaluer un projet. Ce sera utile pour les prochains projets sur lesquels je travaillerai en tant que futur chef de projet. »	
Après		Manque d'échange sur le ressenti des équipes « De plus je n'ai eu aussi aucun retour sur les projets avec lequel j'ai travaillé je ne sais pas s'ils ont eu de bonnes notes et s'ils ont apprécié travailler avec moi. Un retour après le jeu CEVE des grilles de notation pourrait être intéressant. »		Durée du jeu trop courte « C'est certes le principe que d'organiser l'événement sur 2 jours, mais il faudrait peut-être demander moins de livrables ou mieux préparer les étudiants pour qu'ils puissent au mieux exploiter leur temps et terminer à temps » Diversifier les types de prix « Pour terminer comme dans beaucoup de concours il y a des projets qui se détachent par des valeurs fortes (l'écologie comme le gagnant) ou encore des projets viables économiquement. Ils seraient pertinents de créer des prix qui mettent en valeur les projets les plus pertinents plutôt que de faire un podium. Bien sûr sans tomber dans la caricature des prix bateaux. »		Retour sur les évaluations des groupes « Essayer de mettre en place une plateforme pour que les coaches et les étudiants restent en contact après le jeu. »	Apprentissage, montée en compétences « Ce jeu m'a beaucoup appris sur le management d'équipe qui était tout nouveau pour moi. » « J'attendais le jeu CEV avec impatience, j'avais quelques appréhensions quant au fait de devoir gérer des équipes, les coacher et les accompagner, mais depuis que je suis étudiant en EMPMO, je suis constamment contraint de sortir de ma zone de confort, c'est quelquefois difficile mais c'est souvent constructif » « J'ai pris conscience des compétences non-scolaires qui sommeillent en moi-même comme la prise de parole dans un groupe, l'attitude encourageante, l'esprit d'initiatives, la débrouillardise, etc.)	La contribution de coach non évaluée. Seul l'évaluation faite des dossiers rentre dans la notation « Je propose de prendre en compte (même avec un petit coefficient) les retours des équipes et Des professeurs au niveau de notes de coach. »

							« J'ai aussi compris comment mettre mes connaissances au service des autres pour qu'elles leur soient utiles. J'ai utilisé des compétences et des connaissances acquises en cours ce qui fut apparemment très utile. »	
--	--	--	--	--	--	--	--	--

Ces retours d’expériences des différents étudiants, nous permettent à chaque édition de repenser l’organisation du jeu, son contenu, son déroulé, ... afin de l’améliorer d’année en année. C’est ce que nous présenterons dans la section dédiée.

Apprentissage

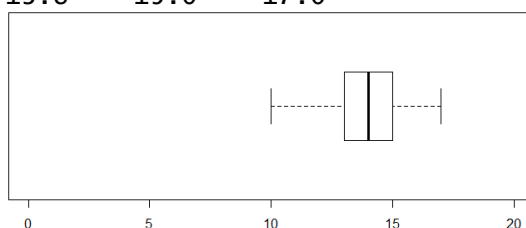
L'apprentissage, notamment en comparaison avec un dispositif uniquement en présentiel : performance aux examens, qualité des projets ou des travaux de groupes...

Le jeu CEV a été déployé de 2015 à 2020 en présentiel. L'édition 2021 s'est déroulée en distanciel. Le retour sur les 4 dernières années nous permet d'établir un comparatif.

Résultats sur les 4 dernières années

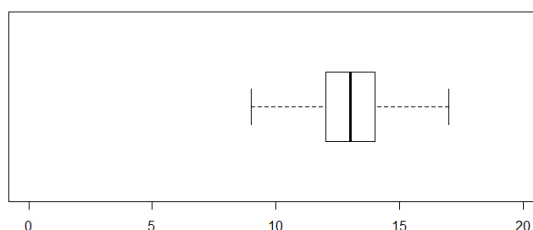
2017/2018 (présentiel)

Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.
10.0	13.0	14.0	13.8	15.0	17.0



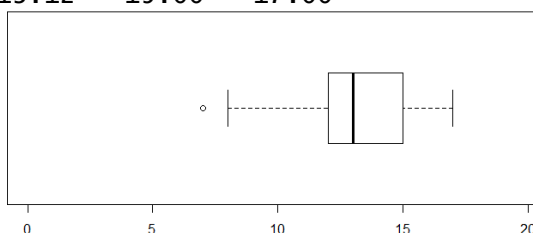
2018/2019 (présentiel)

Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.
9.00	12.00	13.00	13.28	14.00	17.00



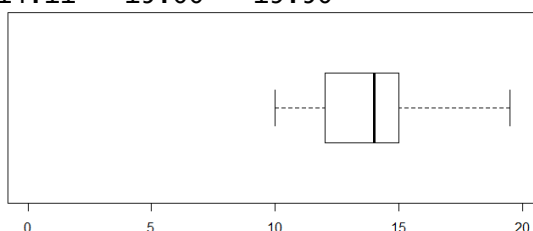
2019/2020 (présentiel)

Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.
7.00	12.00	13.00	13.12	15.00	17.00



2020/2021 (distanciel)

Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.
10.00	12.00	14.00	14.11	15.00	19.50



Les notes obtenues par les étudiants sur les 4 dernières années sont correctes voire très encourageantes et sont conformes à leur engagement conséquent dans le dispositif. Seuls les rares étudiants qui n'adhèrent pas au format du dispositif n'obtiennent pas la moyenne au module. Le passage en distanciel en janvier 2021 n'a pas eu d'influence notable sur les résultats.

Au niveau de la qualité des dossiers (créativité de la proposition, sérieux de la réalisation ...), nous ne constatons pas de différences notables entre les éditions en présentiel et l'édition en distanciel.

Participants

Le nombre de participants ayant déjà utilisé ayant déjà utilisé le dispositif

Année	DUT	M2	LP	Autres formations	Total étudiants	Nbre de groupes
Janvier 2016	108	24	/	2	134	27
Janvier 2017	170	14	/		184	37
Janvier 2018	159	19	/		178	36
Janvier 2019	167	/	20	1	188	34
Janvier 2020	179	17	20		216	36
Janvier 2021	216	12	19		247	40

Des étudiants de formations scientifiques et techniques désireux de se familiariser à l'entrepreneuriat peuvent participer librement au challenge, c'est ce qui explique que sur certaines années nous avons des étudiants « autres formations ». Cette ouverture est aussi offerte aux collègues qui souhaitent découvrir le dispositif afin de la déployer dans leur structure. Une collègue de l'IUT de Rodez a découvert l'édition 2019 (Université Toulouse 1), Une collègue de l'Institut National Universitaire Champollion (Albi) nous a rejoint pour l'édition 2020 et pour l'édition 2021 nous avons compté parmi nous une collègue de l'Université Jean Jaurès.

Pour l'édition 2019, les M2 EMPMO ont participé au déploiement du jeu CEV sur le campus de Tarbes, ce qui explique leur absence au jeu sur le site toulousain. Le jeu baptisé localement « Créa'venture » a mobilisé 5 départements de l'IUT de Tarbes (SIIC – GEA – COGESHT – TC – ICP) soit un total de 324 étudiants.

Caractère innovant

Le caractère innovant du jeu CEV revêt diverses dimensions :

La principale force de ce dispositif est l'ingénierie pédagogique mise en œuvre. Elle permet en un temps très court une approche à 360° du processus de création.

Tout d'abord de façon classique les étudiants s'accordent sur une idée qu'ils développent en projet pour aboutir à une entreprise virtuelle. Le pitch, la pub, le business, model, le business plan sont autant d'outils qui permettent par leur réalisation une approche globale du processus de création.

Une fois ce premier travail à 180 ° réalisé en tant que créateur, les étudiants changent de posture et deviennent évaluateurs. En adoptant le point de vue du financeur, point de vue souvent oublié au profit de celui du client dans la première phase, ils changent de regard sur les projets insistant ici non plus seulement sur la faisabilité du projet mais également sa viabilité et sa rentabilité. De plus, cette étape leur permet de réaliser une analyse réflexive du travail de leurs camarades et par effet miroir du leur, finalisant la réingénierie du processus de création.

D'une part, le dispositif du jeu CEV est durable et transférable. La première édition date de l'année universitaire 2015-2016 et il n'a pas cessé d'évoluer depuis. De plus, il a été essaimé notamment à l'IUT de Tarbes où plusieurs départements et environ 300 étudiants utilisent le dispositif sous la dénomination « Créa-venture ».

D'autre part, il bouscule les postures de l'enseignant et de l'apprenant en mettant en son cœur l'apprentissage par les pairs et l'évaluation croisée. L'équipe enseignante travaille en étroite collaboration avec un groupe d'étudiants de 5^{ème} année chargé de coacher les étudiants de 2^{ème} et de 3^{ème} année. Ce modèle demande de la coordination, de la confiance et surtout une évolution de la posture de l'enseignant. Les étudiants apprennent de leurs échanges avec les coaches. Ces derniers participent également à l'évaluation des dossiers au côté de l'équipe d'accompagnateurs. Ces évaluations croisées sont riches d'enseignement et sont inédites pour les étudiants et les enseignants.

Par ailleurs, les retours quantitatifs (les notes) et qualitatifs (les retours d'expérience des étudiants) semblent montrer que l'apprentissage par le challenge produise de meilleurs résultats dans la montée en compétences de l'apprenant. La mixité des équipes en termes de niveaux d'études et de formations est nouveau dans le process d'apprentissage des étudiants concernés.

Enfin, l'intégration d'une pluralité de partenaires issus de l'écosystème entrepreneurial local, enseignants-chercheurs, étudiants-entrepreneurs, entrepreneurs locaux, chargés de missions de structure d'accompagnement à la création d'entreprise, représentant de tiers-lieux, ou encore banquiers, donne aux éditions du jeu CEV un caractère innovant.

La pérennité du projet et l'amélioration continue

La pérennité du jeu tient notamment au fait que nous veillons depuis sa création à l'amélioration de son organisation, de ses contenus, de l'évolution de la posture des parties prenantes, ... Cette recherche d'amélioration continue se joue à plusieurs niveaux :

Nous avons une planification de la mise en œuvre et des activités sur les deux journées qui se prépare bien en amont et qui assure une organisation millimétrée. Elle permet aux étudiants de comprendre très vite les objectifs, de les intéresser, de les satisfaire mais aussi d'assurer une plus grande qualité des livrables.

Le déploiement du challenge sur les deux jours est assuré par un processus construit autour d'un ensemble d'activités corrélées et en interaction pour produire les livrables attendus et la montée en compétences des étudiants. Le système documentaire étoffé (la documentation remise aux étudiants, les ressources à exploiter, ...) contribue également à faire du challenge un dispositif performant.

Les différentes évaluations (avec des postures différentes : les enseignants, les coachs, les acteurs du monde socio-économique) permettent de s'assurer de l'atteinte des objectifs fixés en amont.

Enfin, les retours d'expériences demandés à tous les participants (étudiants, accompagnateurs et enseignants) permettent d'améliorer le processus d'année en année et l'organisation du challenge.

A ce titre pour la prochaine édition, et à titre d'exemple, nous envisageons :

- de maintenir les M2 en position de coachs mais nous prévoyons une réunion de coordination avec l'équipe d'accompagnants afin de bien définir les rôles de chacun,
- de faire évoluer la notation des M2 qui ne prend pas en compte leur investissement ni leur rôle de coach,
- de mieux former en amont les M2 à ce rôle d'évaluateur qu'ils n'ont pas l'habitude d'avoir et qu'ils ont du mal à appréhender,
- d'impliquer les non finalistes dans l'accompagnement des équipes finalistes,
- d'inviter à nouveau nos partenaires du monde socio-économique à participer à la prochaine édition du jeu et à les impliquer plus formellement dans le processus d'amélioration en leur proposant un Rex également.

Pour conclure, contrairement au présentiel qui permettait une souplesse d'ajustement mutuel durant le jeu, le passage en distanciel nous a imposé une rigueur dans la rédaction des documents et dans le respect du timing. Cette rigueur est bénéfique et pourra, fort de ce dossier écrit complet, faciliter le déploiement dans d'autres formations et d'autres contextes.



La première sève de l'enthousiasme créateur (Jean Le Rond D'ALEMBERT, Oeuv. t. VII, p. 259)

Création d'une Entreprise Virtuelle



Mots clés :

Entrepreneuriat ; pluridisciplinarité ; apprendre autrement ; simulation de gestion ; simulation de stratégie ; management de l'innovation ; management d'équipe

Objectifs du module :

- ✓ Sensibiliser les étudiants de seconde année et de Licence Professionnelle au processus de création d'entreprise et à l'esprit d'entreprendre, et leur faire entrevoir d'autres voies professionnelles possibles.
- ✓ Mettre les étudiants de M2 parcours Entrepreneuriat et Management des Petites et Moyennes Organisations dans une posture d'accompagnateur à la création d'entreprise.
- ✓ Rendre concrète l'utilité des outils et des principes de gestion.
- ✓ Valoriser les compétences des étudiants en mettant en avant la nécessité d'une approche pluridisciplinaire, et systémique, et la complémentarité des différentes options et formations.
- ✓ Apprendre autrement au travers d'un challenge ludique et collaboratif.

Règles du jeu

Vous devez par équipe proposer un projet de création d'entreprise virtuelle : tous les projets sont possibles et les bienvenus ... des plus sages aux plus fous ! Ils doivent *juste* être réalistes et faisables.

Votre projet est soumis à 3 contraintes majeures :

- Le temps de réalisation : 1 jour et demi
- Le lieu : l'entreprise doit être créée en région Occitanie
- L'argent : vous disposez d'un capital de départ total de 50 000 €

Une fois les finalistes sélectionnés vous devenez alors évaluateurs ... vous disposez de 120 000€ à répartir sur vos projets préférés.

Toute absence non justifiée sera sanctionnée par -5 points par demi-journée



Planning

Mercredi 6 janvier 2021 :

8h00-8h15 : Connexion et répartition dans les équipes

8h15-9h : Brise-glace ou comment apprendre à connaître les membres de son équipe.

Le groupe le plus créatif/ le plus survivant se verra attribuer 0,5 points de plus à sa note finale

9h00 : Point collectif - Présentation de l'équipe d'accompagnateurs et rappel des principes du pitch et de ses différences avec la publicité.

9h30 : présentation de l'idée retenue à son coach

12h00. Présentation en sous sections de 3 ou 4 groupes de l'idée au coach selon le principe du pitch et échange entre les différents groupes

Une fois l'idée stabilisée, la réalisation d'une publicité doit être envisagée.

13h30 : Point collectif - rappel des principes du Business Model

14h-16h : Réalisation du BM

16h00 : Point collectif – Rappel des principaux outils comptables

16h-19h : Finalisation du BM au regard du plan de financement initial. *Un travail plus global sur le Business plan peut d'ores et déjà être envisagé.*

19h00 : Remise du Business Model et du Plan de financement initial.

23h59 : Heure limite de dépôt de la publicité. (max 60s, sachant que le temps moyen d'une pub est de 20s)

Le groupe le plus créatif se verra attribuer 0,5 points de plus à sa note finale

Jeudi 7 janvier 2021 :

8h00-10h00 : Finalisation du Business Plan (analyse stratégique et commerciale ; statut de l'entreprise et contraintes juridiques ; outils comptables attendus au minimum : plan de financement initial, seuil de rentabilité, résultat).

10h05 : Remise du dossier CEV

11h : Remise individuelle de l'évaluation du coach et de l'évaluation de l'investissement de chaque membre du groupe. Vous devez également remettre une photo (au minimum) de votre groupe (copie d'écran du groupe au complet) qui vous représente le mieux.

Le groupe le plus créatif pour la photo se verra attribuer 0,5 points de plus à sa note finale.

14h : Annonce des 4 équipes finalistes et Sélection de 4 équipes supplémentaires pour une présentation du pitch devant l'ensemble de la promotion afin d'obtenir les 2 dernières places en finale. Le vote des étudiants détermine les 2 groupes repêchés.

14h15-15h : les finalistes préparent la finale (Pitch 180s et 3 slides maximum)

Les étudiants changent de posture passant de créateur à évaluateur. Chacun d'eux doit répartir 120 000 € sur les 6 projets en justifiant son choix.

15h-16h30 : Présentation des 6 projets finalistes à l'ensemble des participants

16h30-17h00 : Vote des étudiants et délibération du jury

17h30 : Déclaration des gagnants.

Documents à remettre et points étapes

Les documents sont à modifier sur l'espace du groupe dans Teams.

Attention ! Tous les documents devront être enregistrés précédés de votre numéro de groupe.

Vous devez nommer les membres du groupe lorsque cela est demandé par ordre alphabétique : Nom-prénom.

Pour le rendu individuel vous devez nommer les fichiers en précisant le numéro de groupe suivi de votre nom. Lorsque cela est demandé précisez votre formation par FI pour formation initiale, AS pour Année spéciale, HA pour Horaire aménagé, LP pour licence professionnelle.

Rendu collectif

Mercredi 6 janvier	Documents	Oral
9h	Le brise-glace	
9h30		Présentation idée au coach
12h		Pitch au groupe
19h	BM et plan de financement initial	
23h59 max	Publicité	
Jeudi 7 janvier		
10h	Dossier CEV	
11h	Photo(s) du groupe	
<i>Seulement pour les finalistes</i>		
15h	3 slides max	

Rendu individuel

Jeudi 7 janvier	
11h	-Evaluation du Coach -Evaluation croisée de l'investissement des membres du groupe
14h	Vote pour déterminer les 2 groupes repêchés en finale
17h	Vote pour le vainqueur
17h30	-Dossier évaluation des finalistes -Retour d'expériences sur le jeu CEV

Pour en savoir plus sur l'événement :

<http://www.usinenouvelle.com/article/pour-jouer-a-la-creation-d-entreprise-direction-l-iut-de-toulouse.N483479>

<https://www.toulouse7.com/2017/01/03/toulouse-186-etudiants-creent-entreprise-virtuelle/>

<https://www.youtube.com/watch?v=aVidjlqkRyE>

Le jeu CEV (Création d'Entreprise Virtuelle) a été créé et développé au sein de la fondation Catalyses de l'Université Toulouse III, Paul Sabatier, dans le cadre de son programme entrepreneuriat grâce au soutien actif de la Banque Populaire Occitane.

Liens à consulter avant le jeu ... du moins vivement conseillés :

L'idée :

https://www.youtube.com/watch?v=pDM_ql5ThPE

<https://www.youtube.com/watch?v=k4NentZWHRQ>

<https://www.youtube.com/watch?v=a-axCbdgb0&t=138s>

<https://www.youtube.com/user/metiersartisanat>

<https://www.youtube.com/watch?v=V8nh6iod9b8>

<https://www.youtube.com/watch?v=hFosQo19YFQ>

Le pitch :

<https://www.youtube.com/watch?v=89aY-BI5seA>

<https://www.youtube.com/watch?v=XqNNrkdX1AE>



Le Business Model :

<https://www.youtube.com/watch?v=VgWdyYAiX08>

pour aller plus loin ... https://www.youtube.com/watch?v=BFK_WMkshL8

... beaucoup plus loin <https://www.youtube.com/watch?v=C9Nvqd8Q7pM>

Le Business Plan :

https://www.youtube.com/watch?v=yW4bK4Wid_E

ANNEXE – Ressources mises à disposition durant le jeu

<https://bpifrance-creation.fr/moments-de-vie/je-prepare-ma-creation>

<https://www.jesuisentrepreneur.fr/videos/de-l-idee-a-l-opportunit-e-d-affaire-s-y-prendre/>

<https://www.jesuisentrepreneur.fr/videos/faire-business-model-canvas/>

https://www.youtube.com/watch?v=BFK_WMkshL8

<https://business-builder.cci.fr/guide-creation/letude-de-marche>

<http://www.fisy.fr/>

<http://www.montpellier-business-plan.com/fr>

ANNEXE – Brise-glace, pour faire connaissance entre étudiants

Objectifs :

- ✓ Créer une cohésion dans le groupe
- ✓ Mieux connaître ses partenaires
- ✓ Définir une idée



Principes :

-L'île déserte : Chaque participant doit choisir un objet qu'il emporterait avec lui sur une île déserte. Et ensuite le groupe doit déterminer comment leurs objets respectifs pourraient leur servir à survivre, individuellement ou combinés.

Le groupe le plus créatif/ le plus survivant se verra attribuer 0,5 points de plus à sa note finale

-L'idée : Chaque étudiant présente à son groupe ses idées de création d'entreprise. Le groupe choisit une idée, un mix d'idées, développe une nouvelle idée...

Tableau à remettre sur teams à 9h :

Individuellement : Préciser les 2 idées et l'objet

Membre de l'équipe	Idée 1	Idée 2	Objet
1-			
2-			
3-			
4-			
5-			
6-			

Collectivement : Préciser l'histoire de l'île déserte en fonction des divers objets du groupe :

.....

.....

.....

.....

.....

Idée de création d'entreprise retenue par le groupe :

.....

.....

.....

.....

.....

Le livret de l'étudiant

Ou les questions à se poser pour créer...



La première sève de l'enthousiasme créateur (Jean Le Rond D'ALEMBERT, Oeuv. t. VII, p. 259)

Création d'une Entreprise Virtuelle



Voilà les questions auxquelles vous devrez répondre pendant ces deux jours :

1. Présentation générale du projet :

Quelle est notre idée ?

2. Présentation de l'équipe et des compétences mobilisées :

Pourquoi nous sommes capables d'entreprendre ce projet ?

3. La proposition de produit (ou service)

Que vendez-vous ? A quel besoin on répond ? A qui vendre ? Comment vendre ? De quoi disposons-nous ? (matériel /immatériel). De quoi avez-vous besoin ?

Quand vendre ? A combien vendre ?

Quelles sont les contraintes ? légales ? de moyens ? de marché ?

Quel est notre avantage concurrentiel ? pourquoi les clients viendront chez nous ?

Quoi ? Quel produit, quel service allez-vous vendre ? Pour répondre à quel besoin ? Pour qui ? Des particuliers ? Avec quel profil ? Des entreprises ? De quelle taille et dans quel secteur ?

Où ? Dans une boutique ? Chez vous ? Via un site internet ?

Quand ? À quel moment de l'année ? Avec quels horaires ? Dans quel contexte ?

Comment ? Allez-vous faire de la vente par correspondance ? De la vente directe ? Quels seront vos intermédiaires ?

Avec qui ? Quels fournisseurs, associés et partenaires allez-vous choisir ?

Quel volume prévoir en termes de production ?

De quelle façon nos produits/services seront mis à la disposition du public ? Comment se faire connaître ?

4. Le marché (analyse du contexte de création) :

Dans quel contexte sommes-nous ?

Quel est le volume du marché ? Quelle est l'évolution du marché ? Le marché est-il en développement, en stagnation, en déclin ? Qui sont les acteurs du marché ?

Y a-t-il une saisonnalité dans l'activité ?

Le marché est-il réglementé ? Notre marché est-il local, national, international ?

Qui sont les concurrents ? (directs et indirects) Combien sont-ils ? Où sont-ils ? Que proposent-ils ? A quels prix ? Quel est leur profil ? (taille, part de marché, positionnement ...) Quels sont leurs points forts et leurs points faibles par rapport à notre projet ?

Sur quel type de marché êtes-vous ? Des entreprises, des particuliers, des loisirs, des biens de grande consommation ? Que représente-t-il en volume de vente et en chiffre d'affaires ?

Qui sont les acheteurs et les consommateurs ? Quels sont leurs besoins ? Comment achètent-ils ? Où vivent-ils ? Comment se comportent-ils ?

Quelles sont les grandes tendances du marché ? Quel est l'environnement de votre marché ? Quelles sont les contraintes du marché et les clefs de succès ? Quelles sont les opportunités et les menaces éventuelles ? Que faut-il maîtriser, détenir, acquérir pour réussir sur ce marché ?

5. En conclusion :

Le projet :

Le produit : quel(s) produit(s) ou service(s) allez-vous proposer à vos futurs clients ?

Le prix : à quels prix allez-vous le(s) vendre ?

La distribution : comment allez-vous le(s) vendre ? Quels vont être vos réseaux de distribution (en direct, avec des intermédiaires, par internet) ?

La communication : comment allez-vous vous faire connaître ?

L'opportunité :

Y-a-t-il, oui ou non, une opportunité pour que le projet réussisse ? Le projet a-t-il sa place sur le marché ?

Quel positionnement par rapport à la concurrence ?

L'avantage concurrentiel :

Va-t-il apporter un "plus" par rapport à la concurrence ? Va-t-il répondre à un besoin non encore couvert par la concurrence ?

Quelles stratégies allez-vous développer ?

La structure juridique choisie :

Pourquoi ? Quels sont les avantages et les inconvénients de ce choix ?

Vous voulez créer à plusieurs ? Comment vous organisez vous en interne ?

Dans quel but souhaitez-vous créer votre entreprise ? Lucratif/non lucratif

Votre activité nécessite-elle des investissements importants ?

S'agit-il d'une activité libérale ?

Avez-vous un patrimoine à protéger ?

Le marché sur lequel vous êtes est-il réglementé ?

Y aura-t-il des innovations à protéger ?

6. La publicité

Comment vendre votre produit ? Pour cela vous devez produire une publicité d'environ 30s (maximum une minute) qui doit s'adresser à vos consommateurs (par forcément ceux qui payent mais ceux qui utilisent le bien ou le service).

Cela peut prendre des formes différentes : une publicité pour la télévision, la radio, les réseaux sociaux, etc.

Des outils sont disponibles pour vous aider sur <https://www.popcornvideo.fr/20-outils-faire-une-video-explicative/>

7. Partie comptable et financière :

Vous êtes maintenant en mesure de chiffrer le coût des actions que vous envisagez de mettre en œuvre pour vous lancer.

Quel sera le coût de fabrication ou de production du produit par exemple ?

Quel seront les coûts de commercialisation ?

Quel sera le coût de la promotion ou de la communication ?

Pour se faire Il faut répondre à 5 questions :

Question 1 - Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ? Pourrez-vous les réunir ?

La réponse se trouve dans le plan de financement initial, qui met en parallèle les besoins durables de financement de votre projet et les ressources financières stables.

C'est un tableau à double colonne avec à *gauche* l'ensemble des dépenses indispensables pour démarrer l'activité (les besoins permanents) et à *droite* les ressources dont le chef d'entreprise disposera pour réaliser ces dépenses.

Besoins permanents	Ressources durables
➤ <i>Eléments matériels</i> nécessaires au démarrage de l'activité : ■ Brevet (s'il y a lieu) ■ Caution (en cas de location par exemple) ■ Matériel de production, de transport, etc. ■ Aménagements du local de production/vente ■ Mobilier ➤ <i>Besoin en fonds de roulement</i> (BFR)	➤ <i>Capital</i> apporté par les associés (en cas de société) ➤ Apports en nature (éventuellement) ➤ Comptes courants d'associés (s'il y a lieu) ➤ <i>Emprunts</i>
Total	Total

Question 2 - L'activité prévisionnelle de l'entreprise va-t-elle générer un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ?

La réponse se trouve dans le compte de résultat prévisionnel.

Charges	Montant	Produits	Montant
Achats consommés de marchandises ■ Variation des stocks		Chiffre d'affaires	
Charges externes ■ Eau, électricité, tel, internet, etc. ■ Loyer ■ Entretien ■ Assurances ■ Honoraires ■ Sous-traitance ■ Communication ■ Frais de transport ■ Etc.		Autres produits	
Charges de personnel ■ Salaires ■ Cotisations sociales			
Impôts et taxes ■ Contribution économique territoriale (CET) ■ Taxe d'apprentissage ■ Taxes foncières ■ Autres (hors I.S.)			
Dotations aux amortissements et aux provisions			
Autres charges			
Résultat d'exploitation		Résultat d'exploitation	
Charges financières ■ Intérêts payés		Produits financiers ■ Intérêts reçus ■ Revenus de placements	
Résultat financier		Résultat financier	
Charges exceptionnelles ■ Amendes ■ Autres charges inattendues		Produits exceptionnels ■ Plus-values ■ Autres produits inattendus	
Résultat exceptionnel		Résultat exceptionnel	
Total		Total	
Bénéfice		Perte	

Question 3 - Quel est le montant minimal de ventes/prestations à atteindre dès la première année pour faire face aux charges et donc pour que votre projet commence à être rentable ?

La réponse s'obtient par le calcul du seuil de rentabilité.

Calcul du seuil de rentabilité

Chiffre d'affaires prévisionnel HT	
Charges variables	
Chiffre d'affaires - charges variables = marge sur coûts variables	
Marge sur coûts variables / chiffre d'affaires = taux de marge sur coûts variables	
Charges fixes / taux de marge sur coûts variables = seuil de rentabilité	

Question 4 - Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de la première année permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ?

La réponse se trouve dans le plan de trésorerie qui met en évidence, mois par mois, l'équilibre ou le déséquilibre entre encaissements et décaissements.

	1 ^{er} mois	2 ^e mois	3 ^e mois	4 ^e mois	5 ^e mois	6 ^e mois	7 ^e mois	8 ^e mois	9 ^e mois	10 ^e mois	11 ^e mois	12 ^e mois
1. SOLDE EN DEBUT DE MOIS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. ENCAISSEMENTS												
D'exploitation												
Ventes <i>TTC</i>												
Autres encaissements												
Total encaissements d'exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hors exploitation												
Apports en capital												
Apports en comptes courants d'associés												
Subventions												
Emprunts à moyen et long terme												
Autres encaissements												
Total encaissements hors exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
A. TOTAL ENCAISSEMENTS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. DECAISSEMENTS												
D'exploitation												
Achats de marchandises <i>TTC</i>												
Sous-traitance												
Eau												
Electricité												
Fournitures d'entretien												
Fournitures administratives												
Fournitures diverses												
Loyers de crédit bail												
Loyers et charges locatives												

Assurances												
Entretien (locaux, matériel)												
Documentation												
Honoraires												
Frais d'acte et de contentieux												
Affranchissements												
Téléphone												
Internet												
Publicité												
Frais de transport												
Emballages et conditionnement												
Voyages et déplacements												
Divers												
Impôts et taxes (hors IS ou IR)												
Rémunération du dirigeant												
Cotisations sociales su dirigeant												
Salaires bruts des salariés												
Cotisations sociales salariés												
Commissions versées												
Agios et intérêts payés												
Autres												
Total décaissements d'exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hors exploitation												
Frais d'établissement												
Achat terrain construction												
Brevet												
Création site internet												
Logiciels												
Travaux / aménagements												
Véhicule												
Mobilier												

Matériel informatique												
Garanties sur loyers												
Garanties professionnelles												
Remboursement d'emprunts												
Total décaissements hors exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B. TOTAL DECAISSEMENTS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. SOLDE DU MOIS (A - B)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. SOLDE DE FIN DE MOIS (1 + 4)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Question 5 - L'entreprise ainsi créée sera-t-elle pérenne ? La solidité financière de l'entreprise construite grâce au plan de financement initial se poursuivra-t-elle au fur et à mesure du développement de l'affaire ?

La réponse est donnée par le plan de financement à 3 ans qui permet de vérifier la rentabilité de l'entreprise sur 3 ans à partir d'hypothèses raisonnables.

Besoins durables	N	N+1	N+2	Ressources durables	N	N+1	N+2
• Programme d'investissements HT ➤ BFR ➤ Augmentation du BFR ➤ Remboursement annuel des emprunts ➤ Prélèvement de l'exploitant (si entreprise individuelle) ➤ Dividendes distribués (si société)				➤ Fonds propres (Apport personnel ou Capital social) ➤ Comptes courants d'associés ➤ Primes - subventions ➤ Capacité d'autofinancement ➤ Emprunts bancaires à moyen ou long terme			
				Excédent			

ANNEXE – Business Model Canvas, à compléter par les étudiants

Business Model Canvas

<i>Partenaires clés</i>	<i>Activités clés</i>	<i>Offre (proposition de valeur)</i>	<i>Relation client</i>	<i>Segments de clientèle</i>
	<i>Ressources clés</i>		<i>Canaux de distribution</i>	
<i>Structure des coûts</i>			<i>Sources de revenus</i>	

ANNEXE – Support de présentation du Pitch (séance plénière)

CEV

Création d'une Entreprise Virtuelle

La première sève de l'enthousiasme créateur (Jean Le Rond D'ALEMBERT, Oeuv. t. VII, p. 259)

1

Origine du Challenge

Le jeu CEV (Création d'Entreprise Virtuelle) a été créé et développé au sein de la fondation Catalyses de l'Université Toulouse III, Paul Sabatier, dans le cadre de sa chaire entrepreneuriat grâce au soutien actif de la Banque Populaire Occitane.

Présentation de l'équipe d'accompagnateurs et de coaches

Une équipe enseignante : F. Allard, K. Bravo, O. Catteau, C. Chenel, C. Lasbouygues, K. Molina, S. Fabre, C. Guiraud, M. Rakotovahiny, M. Sommer, E. Callarec, S. Loup

Des invités : A. Echard et L. Picauron du pépète-ecrin, C. Schenker du catalyseur, S. Marchand de Créa-IUT, D. Deymier de UTJ

Des Coaches : les M2 EmPmo Karim, Ophely, Medhi, Arnaud, Melvin, Aurélien, Malek, Marlene, Kalil, Lucie, Loïc et Ngan Quynh

2

Qu'est-ce que le pitch

Exercice de communication permettant de présenter son projet de création d'entreprise en un temps très court tout en mêlant éloquence et force de persuasion.

Il doit raconter une histoire...une histoire à vendre.

Le pitch doit faire passer un certain nombre de messages.

Trois mots d'ordre : précision, concision et clarté.

Etre clair : il faut éviter de se perdre dans les détails et préférer se focaliser sur ce qui fait sens pour votre interlocuteur. Favorisez des phrases courtes.

Se chronométrer : ne perdez pas d'objectif qu'il faut pouvoir convaincre en 3 minutes.

3

Le pitch ... 200 mots - 180s - 5 étapes

Accroche

QUI ? Qui êtes vous ?
Bonjour, nous sommes ...

QUOI ? Qu'est-ce que vous proposez ? Présenter votre métier, votre entreprise
Et notre projet, s'appelle...

POURQUOI ? Qu'elle est votre valeur ajoutée ? A quel problème apportez-vous une solution ?
« Vous n'avez jamais remarqué que ... » ; « Il y a quelques jours, j'étais en train de... et j'ai remarqué ce truc absolument insupportable qui arrive à tout le monde : ... »

A QUI ? Quel sont vos clients ? A qui s'adresse le projet ?
« [MonProjet] s'adresse à tous ceux qui ... »

COMMENT ? Quel est le service rendu ? Quels sont les bénéfices utilisateurs ?
« ... et il permet de... »

Conclusion "Merci pour votre attention, mon projet [MonProjet] !"'

4

La Pub est différente du Pitch ...

Format plus libre s'adresse à vos clients : vidéo, audio ...

Quelques sources pour vous aident à la réaliser : animiz, explee, moovly ...

<https://www.popcornvideo.fr/20-outils-faire-une-video-explicative/>

5

CEV

Prochain point collectif :

Rappel des principes du Business Model

Canal général - 13h30

6

Le Business Model

Où comment créer de la valeur ? ...



... comment passer d'une idée à un projet ? Du projet à l'entreprise ? ... Que vais-je apporter au marché ? ... comment organiser tout ça pour donner forme à mon projet ?

Lors de la mise en œuvre d'une stratégie, il faut analyser pour décider, mettre en œuvre et ajuster.

Le business model va permettre cela ...

- Rendre intelligible l'idée
- Modéliser pour livrer l'essentiel
- Partager une vision du projet
- Convaincre les partenaires pour obtenir des ressources

Le BM est formalisé par un document synthétique

Différences de modélisation MAIS philosophie identique



Le rôle du Business Model

* Répondre aux questions

-A quel besoin est-ce que je réponds ?

-A quel problème est-ce que j'apporte une solution ?

* Expliquer

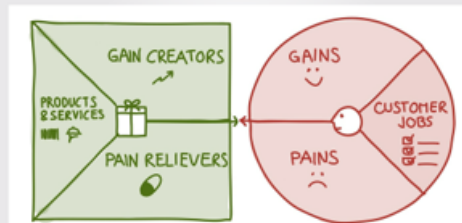
Comment crée-t-on de la valeur (comment on réalise son chiffre d'affaires) ?
Pour qui ?

Avec quelles compétences ?

La valeur au centre du Business Model

Une Approche systémique et dynamique

Value Proposition Canvas • Alexander Osterwalder



Value Map

Customer Profile Map

Le BM Canvas

Facteurs de site	Facteurs de milieu	Offre (proposition de valeur)	Facteurs de valeur	Logistique de livraison
	Facteurs de coût		Canaux de distribution	
Facteurs de valeur				Facteurs de revenus

Business Model Canvas

Exemple : Business Model Canvas d'une compagnie low cost européenne

Partenariat	Activités clés	Proposition de valeur	Relations clients	Segment de clientèle
Loueur de voiture 	Enchaînement des rotations aériennes 	Voyager en avion à bas coûts 	Extrême automatisation Relation impersonnelle	Voyageurs avec un budget limité
Hôtel 	Ressources clés Avion unique	Strict minimum	Canaux de distribution Call center Réservation en ligne www	
Assurance 	Aéroport en dehors des villes			
Flux des coûts Frais de fonctionnement des avions Formation Salaires		Flux des revenus Les Prix varient en fonction du remplissage de l'avion Les suppléments sont pas élevés		



Source : <http://www.businessmodelgeneration.com/>

Dessiné par l'AFIC avec l'assistance pédagogique de Desirée-Hélène et Olivier

CEV

Prochain point collectif :

Rappel des principaux outils comptables

Canal général - 16h



ANNEXE – Support de Présentation – Les outils comptables (séance plénière)



1

SOMMAIRE

- 1 – Le plan de financement initial
- 2 – Le compte de résultat
- 3 – Le seuil de rentabilité
- 4 – Le plan de trésorerie
- 5 – Le plan de financement sur 3 ans

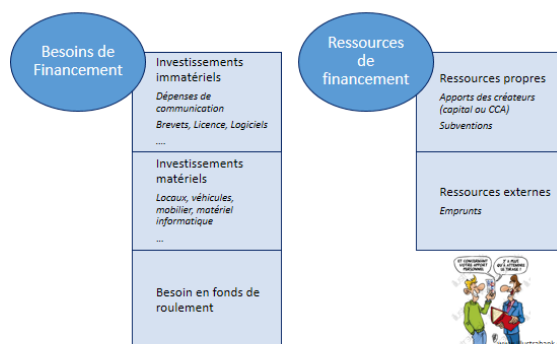
2

1 – Le plan de financement initial

Document qui récapitule, d'une part, les besoins financiers d'un projet et, d'autre part, les ressources apportées.
Il permet de s'assurer de l'équilibre financier de ce projet



3



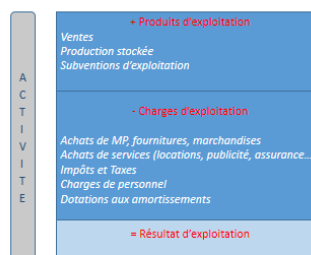
4

2 – Le compte de résultat prévisionnel

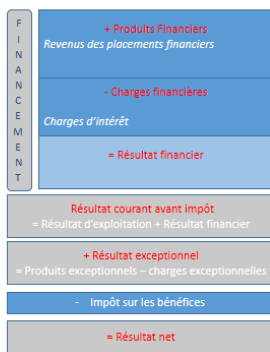
Etat financier prévisionnel qui a pour objectif de présenter le résultat de l'entreprise en détaillant les éléments qui ont permis de l'estimer.

Il permet de prouver la rentabilité du projet

5



6



7

3 – Seuil de rentabilité

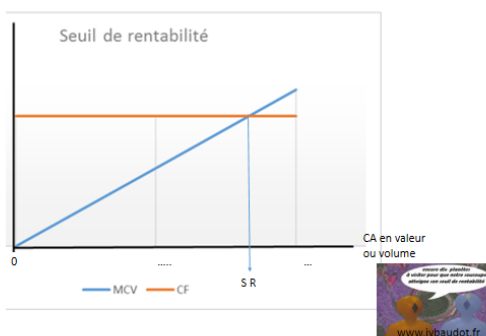
Outil d'aide à la décision

Calcul du niveau de chiffre d'affaires pour lequel l'entreprise ne réalise ni bénéfice ni perte

Il permet de connaître le niveau minimal d'activité nécessaire pour arriver à l'équilibre

CA = total des charges
CA = CV + CF
Marge sur coût variable = CF
Seuil de rentabilité = CF / taux de MCV

8



9

4 – Le plan de trésorerie

Prévoir les encaissements et les décaissements générés par les premiers mois d'activité pour déterminer l'état prévisionnel de la trésorerie mensuelle et donc pour prévoir les éventuels financements nécessaires

Encaissements

- Encaissements liés au financement
- Encaissements liés à l'exploitation
- Autres encaissements

Décaissements

- Décaissements liés aux investissements
- Décaissements liés à l'exploitation
- Autres décaissements

Trésorerie

Situation initiale
+ Encaissements
- Décaissements

10

	M1	M2	M3		
Trésorerie initiale					
+ Encaissements					
- Décaissements					
Trésorerie finale					

11

5 – Le plan de financement sur 3 ans



	N+1	N+2	N+3
Emplois			
Dividendes versés			
Acquisitions d'immobilisations			
Remboursement des dettes financières			
Augmentation du BPRE			
Ressources			
CAF			
Cessions d'actifs			
Augmentation de capital (par apports)			
Subventions d'investissement			
Augmentation des dettes financières			
Diminution du BPRE			
Solde (2) - (1)			
Trésorerie initiale			
Trésorerie finale			

12