

1) Description

Le programme YOUNG ENTREPRISE PROJECT (YEP) est un programme d'apprentissage de pré-création d'entreprise. Des groupes de jeunes se lancent le défi d'identifier une idée de produit ou de service innovante, faisable et viable économiquement, et de construire un business model/ business plan autour de celle-ci.

Le YEP s'adresse aux étudiant-e-s de l'enseignement supérieur, toutes catégories confondues de section économique ou non.

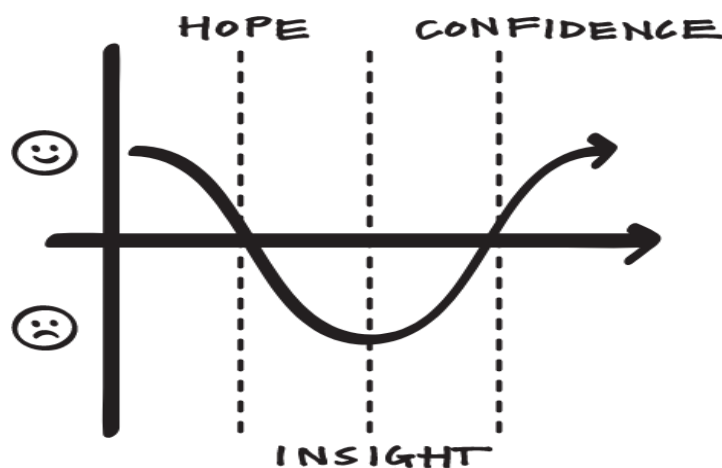
Le programme garantit un encadrement et des outils permettant aux étudiants de réaliser et de développer leurs projets. Les participant-e-s étudient la faisabilité de leur projet avec le support de professionnel-le-s (« coachs ») du monde des affaires.

Les étudiant-e-s sont amené-e-s à créer des prototypes et à présenter leur projet devant un jury composé de potentiel-le-s investisseurs à plusieurs reprises.

Tout au long du programme des formations avec des expert-e-s de différents domaines sont organisées afin de soutenir et guider les étudiant-e-s dans les différentes étapes.

Un concours national est organisé récompensant les meilleurs projets de l'année. La meilleure équipe de l'année aura l'opportunité de participer à la finale européenne – [JA Europe Enterprise Challenge](#) – organisée par [Junior Achievement](#).

Le Young Enterprise Challenge vise à développer les capacités entrepreneuriales chez les étudiant-e-s, notamment la créativité, la persévérance, la confiance en soi, l'esprit d'initiative, l'esprit d'équipe et finalement le sens des responsabilités. Toutes ces capacités, leur seront utiles aussi bien dans leur vie professionnelle que personnelle.



How the journey of a project feels
IDEO

2) Les différentes étapes

Durée : 2 semestres d'une année scolaire

Cible : 19-30 ans

<p>1. Recherche d'idées + Coaching</p> <p>Les étudiant-e-s (en groupe de 4-5) recherchent des idées de projets à réaliser. Ils/elles désignent ensuite un-e chef-fe de projet, qui aura comme mission de veiller au bon fonctionnement du groupe et d'assurer le contact avec les autres acteurs (titulaire, coach, JEL etc.). Une première séance coaching est recommandée pour aider l'équipe au niveau de l'élaboration du concept de base (produits/services proposés, viabilité, différenciation par rapport concurrence, public cible).</p>	<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechercher des idées et être créatif • Innover et créer • Travailler en groupe (esprit d'équipe) • Mettre en place une organisation interne (être rigoureux) • Mettre en place le premier contact avec le/la coach
<p>2. Elevator Pitch du projet et de l'équipe – 1^{ère} validation</p> <p>Chaque équipe présente son concept de base devant un jury constitué de personnes du secteur privé et de l'enseignement. Un document synthétique du projet (« 1 page pour convaincre ») est à remettre avant la présentation.</p>	<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • S'exprimer et présenter en public • Gérer son temps • Gérer le stress • Résumer et décrire tout un projet de manière synthétique
<p>3. Coaching – Elaboration d'idée</p> <p>Toute équipe sera accompagnée d'un-e coach tout au long de leur projet. Le/la coach est une personne qui travaille dans le secteur privé et qui intervient en tant que conseiller-ère.</p> <p>A cette étape le coach conseille le projet en matière d'élaboration de leur concept commercial et stratégie marketing.</p>	<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendre en main l'organisation de la séance de coaching – préparer des questions • Être ouvert-e aux critiques positives comme négatives • Demander conseil au bon moment • Être clair dans la description et explication des idées

<p>4. Carte de l'empathie & Prototypage</p> <p>En équipe les étudiant-e-s établissent une carte d'empathie qui leur aide à mieux connaître leurs clients en allant au-delà des données statistiques.</p> <p>Un prototypage fait partie intégrante de la phase de conception et permet aux étudiants entre autres de valider la faisabilité des fonctionnalités, de recueillir des commentaires et d'éliminer des erreurs de conception.</p>	<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se mettre à la place du/ de la client-e • Trouver un point de vue commun sur le/la client-e type • Trouver des solutions pour créer un prototypage • Remettre en question le projet et le réadapter si nécessaire
<p>5. Présentation/pitch 4 min - 2^e validation</p> <p>Les étudiant-e-s remettent un document (« 3 pages pour convaincre ») dans lequel ils/elles décrivent plus en détail leur projet (analyse de marché, concept commercial, analyse juridique, stratégie marketing, planification financière) et se défendent une deuxième fois devant le même jury.</p>	<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Décrire un marché ainsi que les chances et risques liés à une idée commerciale • Développer une stratégie commerciale ainsi qu'un marketing mix adéquat • Présenter des premiers chiffres en termes de finances
<p>6. Coaching – Finances et marketing</p> <p>Les coachs seront disponibles pour donner des conseils au niveau du concept financier et de la rédaction finale du business plan.</p>	<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparer l'intervention du coach de manière efficace • Présenter les données financières de manière détaillée, claire et précise

<p>7. Finale : remise du plan d'affaires définitif & présentation devant un grand public</p> <p>A cette dernière étape, les étudiant-e-s remettent leur plan d'affaires définitif et le présentent devant un public pour pouvoir attirer d'éventuels investisseurs/ investisseuses. Le jury sélectionnera et décernera des prix aux trois meilleures équipes du programme YEP. La meilleure équipe participera à la compétition internationale – JA Europe Enterprise Challenge.</p>	<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rédiger un plan d'affaires complet • Traduire des choix commerciaux et organisationnels en chiffres concrets • Faire une première estimation du chiffre d'affaires prévisionnel • Présenter un compte de résultat prévisionnel et un tableau de financement sur 2 ans • Présenter et défendre son projet • Gérer la compétition & le stress
---	--