

Young Enterprise Project

1) Description

Le programme YOUNG ENTERPRISE PROJECT (YEP) vise à développer les capacités entrepreneuriales chez les étudiants, 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.

Plus concrètement, le YEP consiste dans la réalisation - en équipe - d'un plan d'affaires (« Business Model ») à partir d'une idée innovante de produit ou de service. Ce programme se destine aux étudiants de l'enseignement supérieur, toutes catégories confondues de section économique ou non.

Le YEP est un programme d'apprentissage de création d'entreprise à travers lequel des groupes de jeunes se lancent le défi d'identifier une opportunité, à construire un business plan autour et à développer tout un projet innovant. Les participants étudient la faisabilité de leur projet avec le support de professionnels et d'experts (« coachs ») du monde des affaires. Les étudiants sont amenés à présenter leur projet devant un jury composé de potentiels investisseurs à plusieurs reprises. Les vainqueurs désignés auront l'opportunité de participer à la finale européenne de ce même concours.

2) Planning et objectifs d'apprentissage

Durée : 2 trimestres voire 1 semestre d'une année scolaire

Cible : 19-30 ans

<p>1. Recherche d'idées + Coaching 1</p> <p>Les étudiants (en groupe de 4-5) recherchent des idées de projets à réaliser. Ils désignent ensuite un chef 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>Défis :</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 coach
<p>2. Présentation/pitch du projet - 1^{ière} 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 envoyer au jury une semaine avant la présentation.</p>	<p>Défis :</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 2</p> <p>Toute équipe sera accompagnée d'un coach tout au long de leur projet. Le coach est une personne qui travaille dans le secteur privé et qui intervient en tant que conseiller.</p> <p>A cette étape le coach conseille le projet en matière d'élaboration de leur concept commercial et stratégie marketing.</p>	<p>Défis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendre en main l'organisation de la séance de coaching • Être ouvert aux critiques positives comme négatives • Demander conseil au bon moment • Être clair dans la description et explication des idées
<p>4. Présentation/pitch - 2^e validation</p> <p>Les étudiants remettent un document (« 3 pages pour convaincre ») dans lequel ils 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>Défis :</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>5. Coaching 3</p> <p>Les coaches seront disponibles une troisième fois pour donner des conseils au niveau du concept financier et de la rédaction finale du business plan.</p>	<p>Défis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparer la troisième intervention du coach de manière efficace • Présenter les données financières de manière détaillée, claire et précise • Finaliser le projet
<p>6. Finale : remise du plan d'affaires définitif & présentation devant un grand public</p> <p>A cette dernière étape, les étudiants remettent leur plan d'affaires définitif et le présentent en public pour pouvoir attirer d'éventuels investisseurs. Le jury sélectionnera et décernera des prix aux trois meilleures équipes du programme YEP.</p>	<p>Défis :</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 • Défendre son projet • Gérer la compétition & le stress

3) Matériel

- Guide du jeune entrepreneur
- L'outil « Business Model Canvas » (avec formation en la matière)