

# CULTURE ENTREPRENEURIALE

PARTIE 1

## PRÉSENTATION

## POUR LA SUPERVISION

NOM ET PRÉNOM	QUALITÉ	DIRECTION
AGLAGALE MOHAMMED	DIRECTEUR CDC GC	DRIF

## POUR LA CONCEPTION

NOM ET PRÉNOM	QUALITÉ	AFFECTATION
LYAZGHI SAAD	FORMATEUR	CF MEKNES

## POUR LA VALIDATION

NOM ET PRÉNOM	QUALITÉ	AFFECTATION
MOULAY YOUNES IDRISI BRI	FORMATEUR ANIMATEUR	DRIF /CDC GC

N.B :

Les utilisateurs de ce document sont invités à communiquer à la DRIF / CDC GESTION COMMERCE toutes les remarques et suggestions afin de les prendre en considération pour l'enrichissement et l'amélioration de ce Kit

---

S'ouvrir à toutes les formes d'insertion professionnelle

---

Rompre avec les fausses idées sur l'entrepreneuriat

---

Comprendre ses propres freins vis-à-vis de l'entrepreneuriat

---

Développer l'esprit d'initiative

---

Donner de l'appétence entrepreneuriale en s'inspirant des succès stories

---

Se connaître et connaître ses qualités entrepreneuriales

---

S'initier à la résolution créative des problèmes

---

Découvrir les nouveaux business model

« Je vous souhaite des rêves à n'en plus finir et l'envie furieuse d'en réaliser quelques-uns. Je vous souhaite d'aimer ce qu'il faut aimer et d'oublier ce qu'il faut oublier. Je vous souhaite des passions, je vous souhaite des silences. [...] Je vous souhaite de résister à l'enlèvement, à l'indifférence et aux vertus négatives de notre époque. Je vous souhaite enfin de ne jamais renoncer à la recherche, à l'aventure, à la vie, à l'amour, car la vie est une magnifique aventure et nul de raisonnable ne doit y renoncer sans livrer une rude bataille. Je vous souhaite surtout d'être vous, fier de l'être et heureux, car le bonheur est notre destin véritable. »

*Jacques Brel (1968)*

SÉANCE 1

POURQUOI  
ENTREPRENDRE?

SÉANCE 2

LES FAÇONS  
D'ENTREPRENDRE

SÉANCE 3

QUE FAUT IL POUR  
ENTREPRENDRE ?

SÉANCE 4

QUI EST  
L'ENTREPRENEUR?

SÉANCE 5

LES  
CARACTÉRISTIQUES  
ENTREPRENEURIALES

SÉANCE 6

ÉVALUATION



SÉANCE 7

MES QUALITÉS  
ENTREPRENEURIALES

SÉANCE 8

MES RESSOURCES  
ENTREPRENEURIALES

SÉANCE 9

LE PROBLÈME  
ENTREPRENEURIAL

SÉANCE 10

LE DESIGN  
THINKING

SÉANCE 11

LES BUSINESS MODEL  
À L'ÈRE DIGITALE

SÉANCE 12

ÉVALUATION



**SÉANCE I**

**POURQUOI  
ENTREPRENDRE?**

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

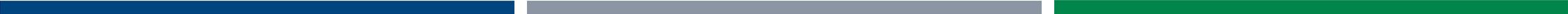


---

Construire une première représentation de ce qu'est l'esprit d'entreprendre.

---

Démontrer l'importance de l'entrepreneuriat dans la vie de l'individu et de la collectivité;



# PLAN DE LA SÉANCE

---

L'esprit d'entreprendre

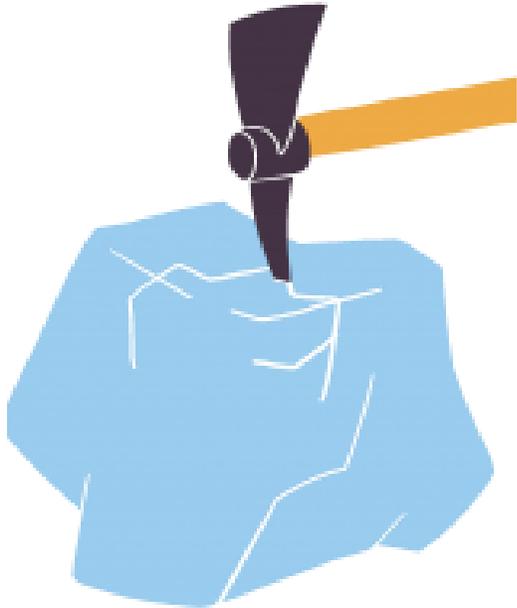
---

Le rôle de l'entrepreneur;

---

Motivation d'entreprendre

# BRISE GLACE



Qu'est ce qui vous représente ? Pourquoi ? ( animal, monument,.....)

# ACTIVITÉ 0



Individuel



Réflexion ,  
discussion



20 min



- L'entrepreneuriat, qu'est-ce que c'est selon vous?
- Avez-vous déjà participé à un projet entrepreneurial?
- Quels mots vous viennent en tête lorsque l'on dit entrepreneuriat ?
- Connaissez-vous des gens qui font l'entrepreneuriat?

# ENTREPRENEURIAT

Au sens strict

Esprit d'entreprise

Créer la richesse par l'emploi, création ou reprise d'entreprise

Au sens large

Esprit d'entreprendre

La capacité de concrétiser une idée, de se mettre en projet,



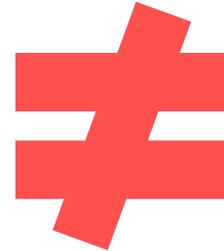
# ENTREPRENDRE C'EST

Se mettre en mouvement....

Pour réaliser un projet qui nous ressemble

Quelque soit le domaine : économique, sociétal, artistique,.....

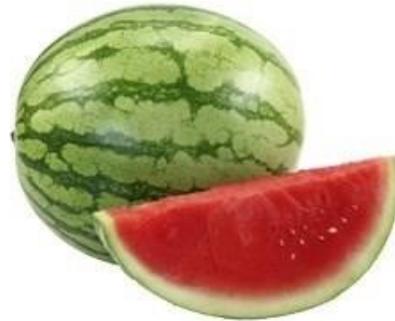
# L'ENTREPRENEUR N'EST PAS UN BUSINESS MAN



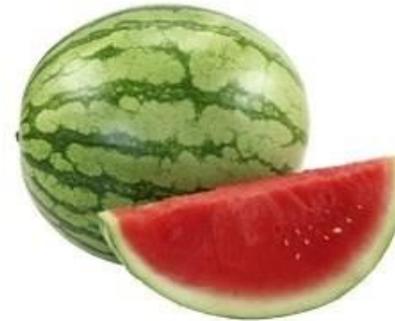
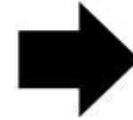
مول  
الشكارة

# L'ENTREPRENEUR N'EST PAS UN BUSINESS MAN

**BUSINESSMAN**



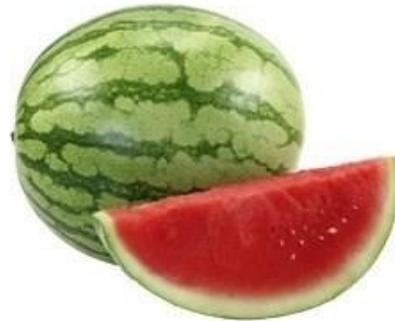
**\$1**



**\$1.50**

---

**ENTREPRENEUR**



**\$1**



**\$5**

# ACTIVITÉ I



Individuel



Observation ,  
discussion



20 min



- Dresser une liste des micro ou très petite entreprises dans votre communauté
- Dresser une liste de quelques associations que vous connaissez

## ACTIVITÉ 2



Individuel



Réflexion,  
discussion



15 min



Quel est le rôle de l'entrepreneur dans la vie sociale et économique ?

# RÔLE DE L'ENTREPRENEURIAT

À l'origine des innovations;

Création des entreprises et d'emplois;

Création de richesses;

Le développement par la base;

Le progrès social;

La croissance économique...

## ACTIVITÉ 3



Individuel



Livret



15 min



**Répondez aux questions suivantes avec sincérité**

- Avez-vous le désir d'entreprendre ?
- Vous vous sentez capable de réussir en tant qu'entrepreneur ?
- Expliquez

# CE QUI MOTIVE À ENTREPRENDRE

La volonté d'être indépendant

Le goût d'entreprendre, l'envie de relever de nouveaux défis

Le souhait de gagner plus

La nécessité de créer son propre emploi

Une opportunité

Une idée personnelle

Un entourage composé d'entrepreneurs, un univers familial propice à ce style de vie

.....

# CONSTITUTION D'ÉQUIPE



- Constituez des binômes
- Constituez 6 équipes de travail de 4 personnes
- Proposez les règles de travail en équipe

# RECHERCHE

Quels binômes entrepreneurs ? pour faire la recherche sur :



- L'intrapreneuriat
- L'extrapreneuriat
- L'entrepreneuriat social

Vous allez présenter votre recherche la prochaine séance

# DEBRIEFING



## SÉANCE 2

# LES FAÇONS D'ENTREPRENDRE

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



---

Élargir sa vision de l'entrepreneuriat

---

Découvrir les différentes façons d'entreprendre

# PLAN DE LA SÉANCE

---

Intrapreneuriat

---

Extrapreneuriat

---

Entrepreneuriat social

---

Auto entrepreneur

# PRÉSENTATION



Groupe



Slides



15 min/P



## Présenter les formes de l'entrepreneuriat

Intrapreneuriat



Explication

Exemple

Extrapreneuriat



Explication

Exemple

Entrepreneuriat social



Explication

Exemple

# INTRAPRENEURIAT

Un intrapreneur est l'employé qui saisit une opportunité, développe une idée et la fait passer au niveau supérieur pour le bien de l'entreprise.

# EXTRAPRENEURIAT

Extrapreneuriat ou essaimage entrepreneurial : un ensemble de mesures et de comportements par lesquels les entreprises encouragent, accompagnent, facilitent la démarche de leurs salariés qui souhaitent créer ou reprendre une société. L'entreprise soutiendra ses salariés dans leurs démarches en maximisant leurs chances de réussite.

# EXTRAPRENEURIAT

Les aides les plus fréquentes sont : d'une part du temps pour étudier puis concrétiser le projet et un accompagnement pour la réalisation de l'étude de marché et du business-plan, d'autre part de formations à la création d'entreprise ou à la gestion. Mais également des prêts ou des subventions.

Cet appui est apporté directement par la cellule d'essaimage de l'entreprise ou confié à des prestataires extérieurs.

# ENTREPRENEURIAT SOCIAL

L'entrepreneuriat social est une forme d'entrepreneuriat dans le cadre duquel la recherche de bénéfice n'est plus un objectif, mais plutôt un moyen pour aboutir un projet répondant à une problématique sociétale ou d'intérêt général. Il s'écarte de la manière classique d'entreprendre car il ne vise pas la réalisation d'un profit maximal mais accorde toute son importance à la valeur sociale et/ou écologique d'une activité économique.

# ENTREPRENEURIAT SOCIAL

L'entreprise sociale s'organise autour de 4 principes :

## 1- Un projet économiquement viable

induisant une prise de risque, une réponse à un besoin et la création de richesses et d'emplois.

## 2- Une rentabilité encadrée

mettant la rentabilité au service de la finalité sociale ou environnementale.

## 3- Une finalité sociale et/ou environnementale

pouvant s'exprimer de différentes manières (accès aux soins, aux énergies, au logement, lutte contre le gâchis, le chômage de longue durée, promotion des circuits courts, du bio, de la croissance verte, etc).

## 4- Une gouvernance participative

- impliquant toutes les parties prenantes

## ACTIVITÉ 4



Binôme



Internet



30 min



Présenter le statut d'auto entrepreneur au Maroc par une recherche d'information récente sur internet à partir de sources fiables

# DEBRIEFING



## SÉANCE 3

**QUE FAUT IL POUR  
ENTREPRENDRE ?**

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

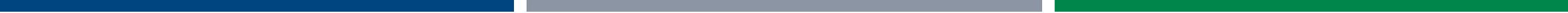


---

Rompre avec les fausses idées sur l'entrepreneuriat

---

Comprendre ses propres freins vis-à-vis de l'entrepreneuriat



# PLAN DE LA SÉANCE

---

Les mythes sur l'entrepreneuriat

---

Le plus important en entrepreneuriat

## ACTIVITÉ 5



Binôme



Réflexion,  
discussion



15 min



Qu'est ce qui est fondamental  
pour entreprendre ?

# L'ARGENT



On peut tout à fait démarrer son entreprise sans argent et réussir

On peut avoir de l'argent au démarrage, investir et échouer dans son projet

## La question est :

Comment je peux contourner le problème de l'argent ?

# PISTON



Un entrepreneur peut ne pas avoir de piston mais il doit avoir un réseau (networking)

Un réseau c'est l'ensemble des personnes avec lesquelles on va bâtir des liens de confiance et qui peuvent nous soutenir ou nous ouvrir des portes si besoin. Nous sommes également à leur disposition pour les aider à chaque fois que besoin.

# LA CHANCE



- La chance en affaires est **provoquée**. Parce que vous allez de l'avant, vous tombez sur quelque chose.
- Cela ne serait pas arrivé si vous étiez passif.
- Si vous êtes actif sur votre marché et faites des choses comme du networking, vous rencontrerez probablement plus d'opportunités.

# L'IDÉE GÉNIALE



- Ce n'est pas obligatoire d'avoir une idée avant de décider d'entreprendre
- Avoir une bonne idée n'est pas garant de la réussite du projet entrepreneurial

# UN CLIENT QUI PAYE



Quel que soit votre secteur d'activité, vous devez vous demander quelle est la condition nécessaire et suffisante pour que votre future entreprise ait un avenir.

**Ce n'est ni une idée ni un produit ni une technologie, ni un business plan, ni une équipe puissante, ni de l'argent.....**

Toutes ces choses sont belles et bonnes, mais aucune n'est la bonne réponse.

**La condition nécessaire et suffisante à l'avenir de votre projet, c'est un client qui achète**

# RECHERCHE



- Rechercher sur internet 2 histoires d'entrepreneurs : marocains et étrangers.
- Synthétiser votre recherche sur une fiche (livret)
- Pour la prochaine séance : présenter à l'oral en 5 min l'histoire de l'un de ces 2 entrepreneurs

# EXEMPLE

**Nom : Mandili**

**Prénom : Rachid**

**Réalisation : Gîte à Tizi n'oucheq / Association Tizi N'oucheq**

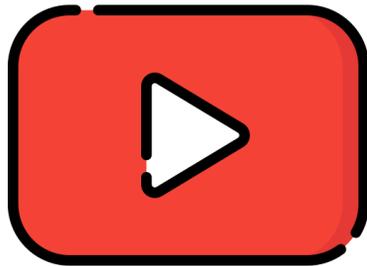


Rachid Mandili, 42 ans, est né en 1976 à Tizi N'oucheq, petit village marocain. Tizi n'oucheq est un village reculé à une heure et demi de bus de Marrakech, suivi d'une heure de marche dans le Haut Atlas. Jusqu'à ses 14 ans, il est berger dans les montagnes, c'est lors de ces excursions qu'il découvre la liberté et se crée l'objectif qu'à 40 ans, il aura une maison, une femme et un travail pour lequel il est son propre patron. Il rêve de nouveauté et de modernité pour son village natal. Pour apprendre et découvrir la vie extérieure, il s'installe à Casablanca, en tant qu'homme de ménage pour une riche famille marocaine. Six mois plus tard, il se rend compte que ce métier ne lui convient pas et qu'il n'a plus rien à apprendre. Il quitte donc cette riche famille afin de rejoindre les métiers du bâtiment. Il se propose aux patrons d'entreprise pour apprendre sans rémunération ; il apprend un peu de chaque métier mais en conclut qu'ils ne lui correspondent pas.

Un jour, c'est avec un peintre qu'il pense avoir trouvé sa vocation ; il commence à avoir quelques clients et se fait un réseau. A 24 ans, il se marie avec sa voisine d'enfance, Saida, âgée de 18 ans. Ils s'installent à Marrakech durant 2 ans, mais sa femme ne se sent pas libre et souhaite retourner à Tizi N'oucheq. De retour dans leur village natal, c'est à 27 ans que Rachid a l'idée de créer un gîte, sa femme s'occuperait alors de la cuisine. Dans leur maison, la capacité d'accueil n'étant que de 4 personnes, il doit conserver son métier de peintre. Il apprend en même temps le français, afin de faciliter ses rapports avec les touristes du gîte. En 2014, après quelques travaux, la capacité d'accueil dans la maison est de 20 personnes ; c'est alors qu'il décide de construire un gîte à part de sa maison, un peu éloigné du village, afin de ne pas déranger les villageois.

Dès 2015, il apprend l'anglais et souhaite développer le village, il crée alors l'association « Tizi N'oucheq ». Grâce à cette association, le village se modernise et tous les villageois sont reconnaissants envers Rachid Mandili.

# HISTOIRE DE RACHID RACONTÉE PAR UN YOUTUBEUR /ENTREPRENEUR



## ACTIVITÉ 6



Binôme



Vidéo



15 min



Faire le lien entre l'histoire de Rachid Mandili et tout ce que vous avez appris jusqu'à maintenant ?

# DEBRIEFING



## SÉANCE 4

# QUI EST L'ENTREPRENEUR?

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

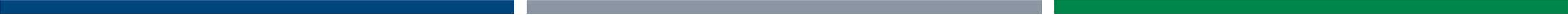


---

S'inspirer des business stories

---

Définir une typologie des entrepreneurs



# PLAN DE LA SÉANCE

---

Business stories;

---

Types d'entrepreneurs

# PRÉSENTATION



Binôme



Slides



5 à 8 min / p



## Présenter un entrepreneur

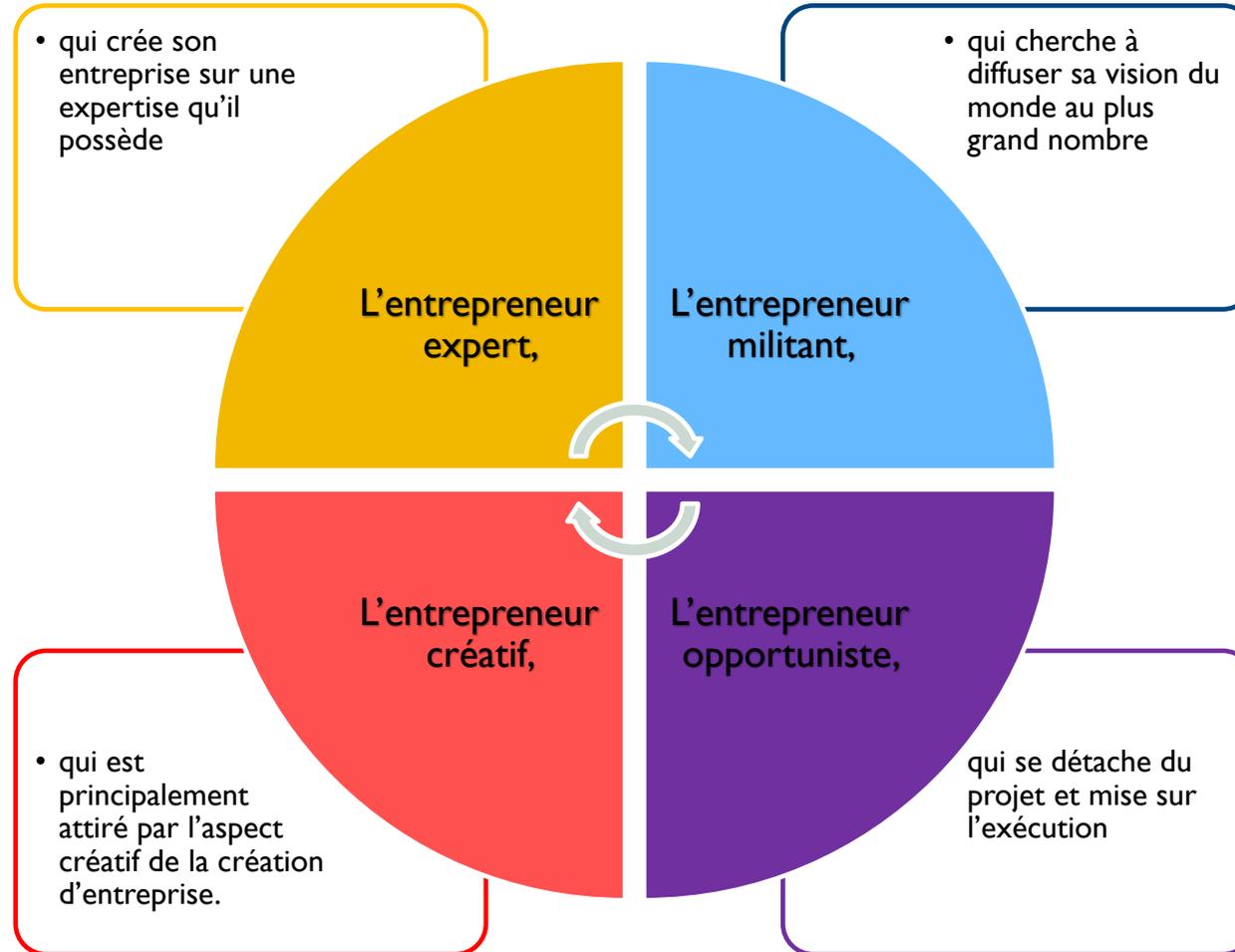
Nom :

Prénom :

Réalisation :

Photo

# TYPES D'ENTREPRENEURS



# ACTIVITÉ 7



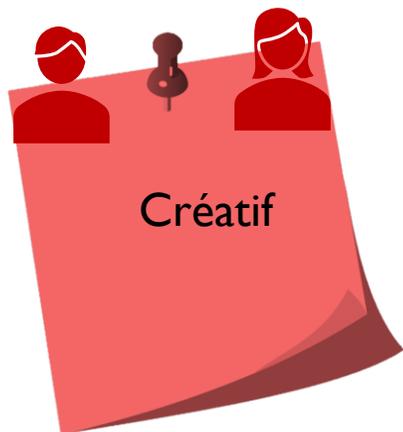
Binôme



Livret



15 min



Classer les entrepreneurs présentés

# DEBRIEFING



## SÉANCE 5

# LES CARACTÉRISTIQUES ENTREPRENEURIALES

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



---

S'entendre sur les caractéristiques entrepreneuriales à développer

---

Découvrir l'état d'esprit entrepreneurial

# ACTIVITÉ 8



Binôme



Fiche entrepreneur



15 min



Quelles sont les qualités que vous avez apprécié chez les entrepreneurs présentés la séance précédente ?

# Qualités entrepreneuriales

Initiative;	Créativité	Réactivité	Courage	Empathie
Confiance en soi	Résilience	Tolérance à l'incertitude	Leadership	Persévérance
Rigueur	Débrouillardise	Souplesse	Capacité d'adaptation	Esprit d'équipe
.....	.....	.....	.....	.....

## ACTIVITÉ 9



Équipe



Fiche A3 , internet, dictionnaire,  
imprimante



45 min

Exemple

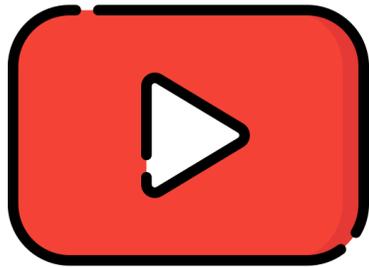
### Créativité

Imaginer , réaliser quelque  
chose de nouveau

Photo d'une personne, animal ou  
d'un objet associé à la  
caractéristique

Chaque équipe doit rédiger trois affiches de  
trois caractéristiques entrepreneuriales

# GROWTH MINDSET



## ACTIVITÉ 10



Individuel



Video « growth mindset »



10 min



A partir de la vidéo :  
Noter les idées clés sur le « Growth mindset »

# DEBRIEFING



# SÉANCE 6



# ÉVALUATION

**SÉANCE 7**

# **MES QUALITÉS ENTREPRENEURIALES**

# OBJECTIF PÉDAGOGIQUE



---

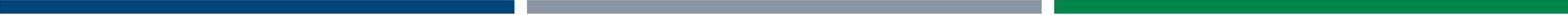
**Reconnaitre son profil entrepreneurial**

---

**Prendre conscience de ses qualités entrepreneuriales**

---

**Rompres avec les fausses idées sur l'entrepreneur**



# PLAN DE LA SÉANCE

---

**Test de profil**

---

**Les mythes sur l'entrepreneur**

---

**Mes qualités entrepreneuriales**

## ACTIVITÉ II



Individuel



Internet



45 min



- Passer un test de profil entrepreneurial sur un site internet fiable
- Noter le résultat sur le livret
- Discuter les résultats en équipe

## ACTIVITÉ 12



Binôme



Livret,  
Discussion



15 min



Discuter avec votre camarade les énoncés suivants :

- L'entrepreneur est un super héros
- L'entrepreneur réussit seul
- L'entrepreneur aime prendre des risques
- L'entrepreneur prévoit l'avenir

## Mythe I : L'entrepreneur est un super héros

À croire que tout le monde pense que l'entrepreneur est un surhomme ! C'est FAUX !  
Il ne vient pas d'une autre planète, et tout le monde peut devenir un entrepreneur.

## Mythe 2 : L'entrepreneur réussit seul

- L'entrepreneur est l'élément moteur, mais pas seulement ! Il y a généralement une équipe derrière lui qui l'aide à faire tourner son entreprise.
- Un entrepreneur ne détient pas toutes les compétences nécessaires au bon fonctionnement de sa boîte. Il a besoin de fédérer des personnes pouvant l'aider.
- Tout entrepreneur sait qu'en étant seul, il ira plus vite mais travaillant en équipes, il ira plus loin

## Mythe 3 : L'entrepreneur aime prendre le risque

Le risque fait parti du quotidien de l'entrepreneur, c'est une certitude. Cependant, l'entrepreneur peut mesurer ces risques et les modérer. C'est-à-dire, prévoir les incidences des évènements et choix à venir.

## Mythe 4 : L'entrepreneur prévoit l'avenir

La prévision est un élément important mais l'entrepreneur travaille dans un environnement incertain , il doit tirer partie des surprises

## ACTIVITÉ 13



Individuel



Livret



20 min



- Quelles sont vos qualités pour entreprendre?
- Présenter des situations où vous avez montré ces qualités

# DEBRIEFING



## SÉANCE 8

# MES RESSOURCES ENTREPRENEURIALES

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



---

**Se connaître et s'affirmer**

---

**Éclairer son orientation professionnelle**

---

**Faire le bilan de ses ressources internes**

# PLAN DE LA SÉANCE

---

## IKIGAI

---

Intérêts ( ce que j'aime)

---

Habilités et compétences ( ce que je suis capable de faire)

---

Réseau ( qui je connais)

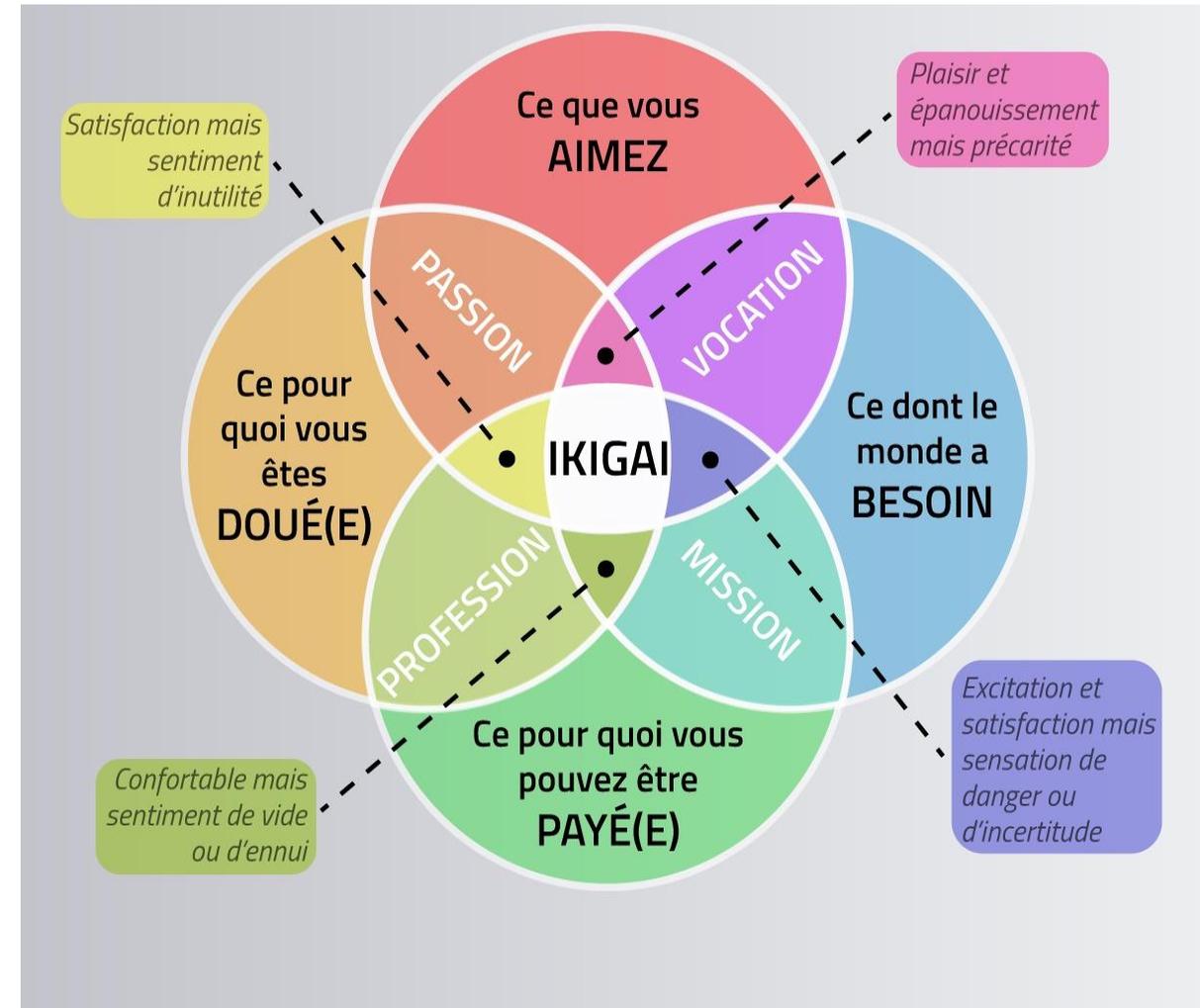
# IKIGAI

« Ikigai » est un mot japonais qu'on peut traduire par « raison d'être/de vivre »

L'ikigai est à la fois ce qui nous pousse à nous lever le matin, ce qui nous dynamise et nous motive, mais également une manière d'aborder les choses au quotidien et de profiter de l'instant présent, quelles que soient les activités qui nous motivent.

C'est donc une manière d'**exploiter son potentiel** et de **s'épanouir** dans la durée.

Trouver son ikigai est rarement aisé et instantané, mais extrêmement gratifiant une fois qu'on a pu l'identifier. Il consiste en un épanouissement via des expériences qui donnent du sens à la vie et que l'on valorise. En clair, c'est ce qui nous pousse à considérer que la vie vaut la peine d'être vécue.



# ACTIVITÉ 14



Individuel



Livret



15 min



Dressez une liste de ce que vous aimez

# EXEMPLE

Ce que j'aime faire	Quand et où ?
L'écriture	
Faire du sport	
Bricoler	
Conduire	
Faire du théâtre	
Vendre des objets	
.....	

# ACTIVITÉ 15



Individuel



Livret



15 min



Dressez une liste de vos habilités

# EXEMPLE

Ce que je sais faire	Niveau	Comment améliorer ?
J'invente de nouvelles choses à partir de vieux objets.		
Je suis capable d'écrire un texte.		
Je cuisine		
Je suis capable d'exprimer mon opinion devant mes amis.		
J'ai beaucoup de mémoire.		
Je tape rapidement à l'ordinateur.		
Je suis capable de fabriquer et d'assembler des meubles.		
.....		

# ACTIVITÉ 16



Individuel



Livret



15 min



Dressez une liste de votre réseau actuel

## EXEMPLE

Qui	Relation	Ce qu'il peut m'apporter
Ahmad	Père	Un petit garage temporairement
.....		

# PRÉSENTATION



Individuel



Oral



2 min / p



Qui peut se présenter en utilisant ses propres fiches ?

# DEBRIEFING



## **SÉANCE 9**

# **LE PROBLÈME ENTREPRENEURIAL**

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

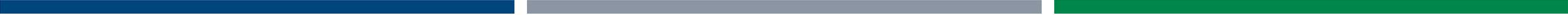


---

Comprendre la notion de problème/besoin

---

Acquérir la capacité à identifier les problèmes/besoins



# PLAN DE LA SÉANCE

---

**QU'EST-CE QU'UN PROBLÈME / BESOIN ?**

---

**IDENTIFIER DES PROBLÈMES ENTREPRENEURIAUX**

# L'IDÉE EN ENTREPRENEURIAT



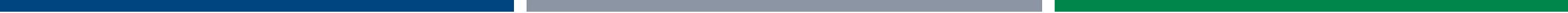
Répond à un  
besoin

Résout un  
problème

---

## QU'EST CE QU'UN BESOIN ?

Un besoin est un état de manque

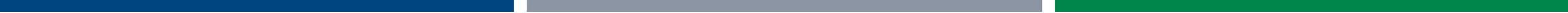


## TYPES DE BESOINS

Un besoin peut être exprimé ou implicite

**BESOIN**  **DÉSIR**

Le désir est la façon de satisfaire un besoin

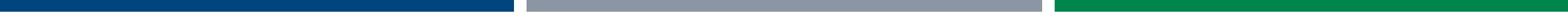


# ON NE CRÉE PAS DE BESOIN

Les besoins sont stables mais les manières de les satisfaire évoluent

# ILLUSTRATION





## **PLUSIEURS PRODUITS -> UN BESOIN**

Un seul besoin peut être satisfait par plusieurs produits

## EXEMPLE

Comment satisfaire le besoin de transport ?





# UN PRODUIT -> PLUSIEURS BESOINS

Un produit peut satisfaire plusieurs besoins

## EXEMPLE



**A quoi sert un vélo ?**

Transport

Sport

Écologie

---

# QU'EST CE QU'UN PROBLÈME ENTREPRENEURIAL ?

Un problème entrepreneurial c'est un problème que rencontre une personne qui a un besoin non ou mal satisfait

# ATTITUDE FACE AU PROBLÈME

- Ignorer
- Critiquer
- Proposer des solutions

# L'ENTREPRENEUR EST UN APPOORTEUR DE SOLUTION

Là où les personnes normales voient un problème, l'entrepreneur, lui, essaye de trouver une solution pour régler son problème et atteindre son objectif : créer son entreprise

# ACTIVITÉ 17



Binôme  
/équipe



Livret



40 min



- En Binôme : Identifier 10 problèmes/besoins dans votre entourage professionnel et social
- En équipe : sélectionner cinq problèmes

# EXEMPLE

	Problème/ besoin
1	Les stagiaires ne trouvent pas de transport à la sortie de l'établissement
2	.....
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

# RECHERCHE

Quels binômes entrepreneurs ? pour faire la recherche sur :



---

Carte d'empathie

---

Mindmapping

Vous allez présenter votre recherche la prochaine séance

# DEBRIEFING



**SÉANCE 10**

**LE DESIGN  
THINKING**

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



---

S'initier aux outils du design thinking

---

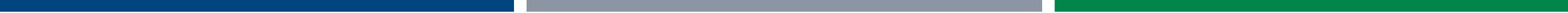
Expérimenter le travail en équipe

---

Prendre conscience de l'importance de l'empathie

---

Stimuler la créativité



# PLAN DE LA SÉANCE

---

Le principe du design thinking

---

L'état d'esprit du design thinking

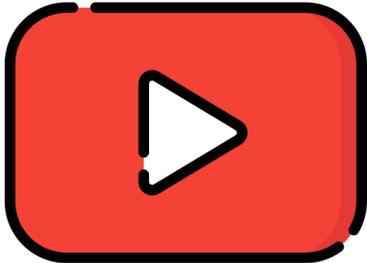
---

Les outils du design thinking

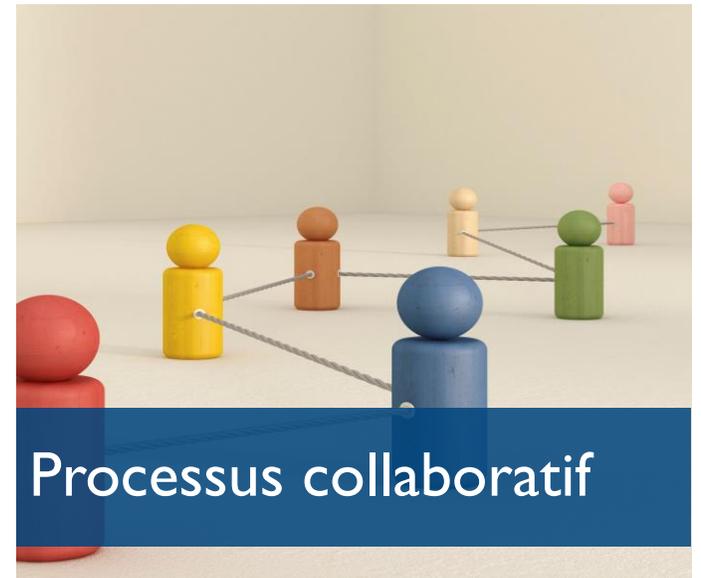
# DESIGN THINKING

- Une **méthode d'intelligence collective centrée sur l'humain** qui permet de concevoir des solutions innovantes aux problématiques complexes
- Une **manière de penser** en utilisant la sensibilité et les méthodes de conception des designers pour appréhender et résoudre des problèmes complexes.

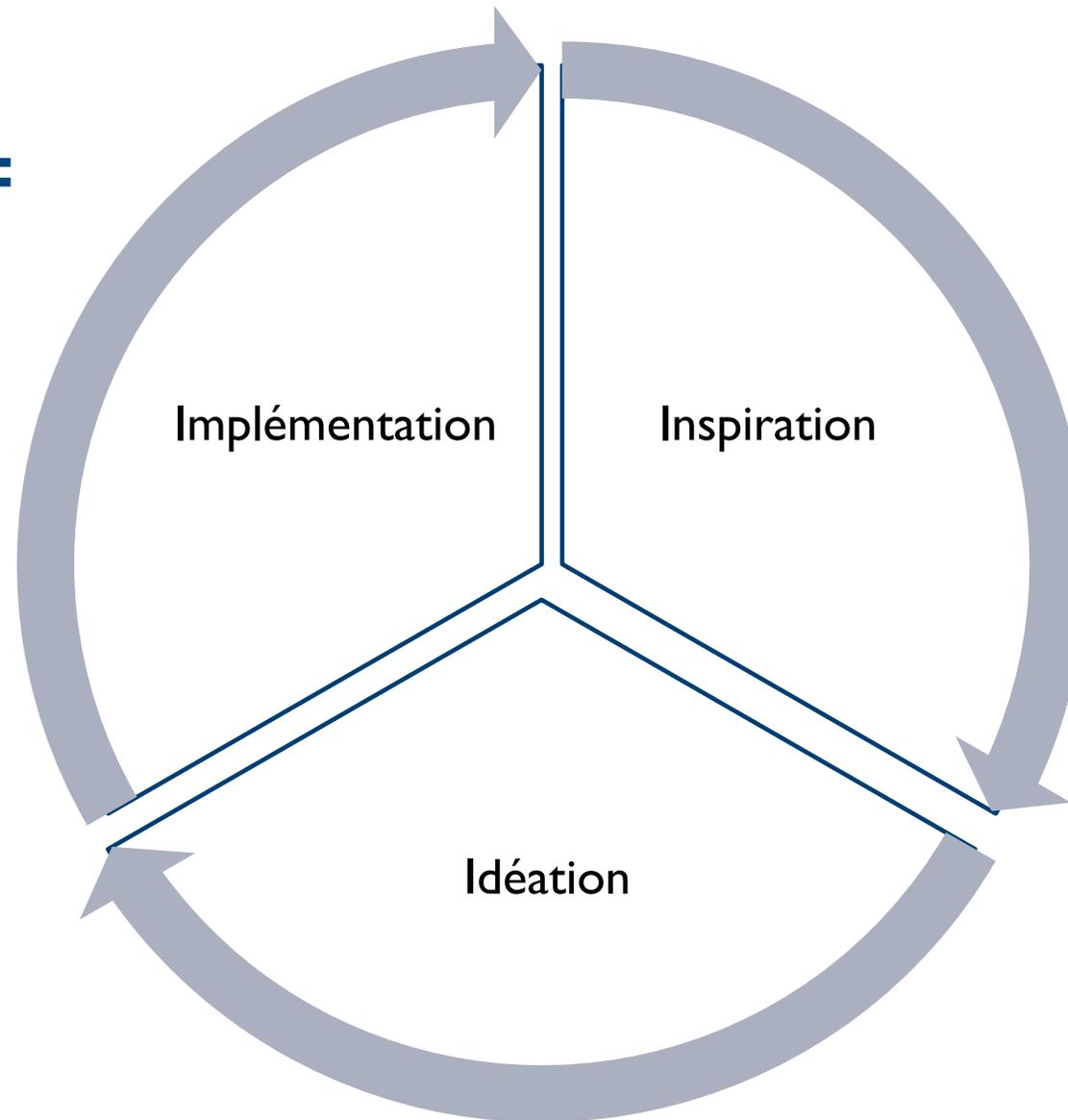
# EXEMPLE



# DESIGN THINKING



# DESIGN THINKING : PROCESSUS ITÉRATIF



# EMPATHIE

- Un des principes du Design Thinking est d'empathiser avec vos futurs clients, c'est-à-dire de « vivre une expérience au travers des yeux de l'autre, de mieux comprendre pourquoi les gens font ce qu'ils font »
- L'écoute client est une approche incontournable au cours de la conception de votre projet.
- À chaque étape de la création de votre entreprise, vous devez avoir en tête ce temps de confrontation entre votre projet et vos clients pour valider ou invalider votre proposition de valeur :

## EXEMPLE

Zineb voulait créer un produit à destination des personnes âgées pour faciliter leurs démarches à l'aéroport. Elle est allée toute une journée observer des personnes âgées dans les files d'embarquement à l'aéroport. En deux jours, elle a pu identifier la nature des difficultés de cette population, les solutions qu'elles trouvent sur place, les trucs et astuces de chacun. Elle a récolté suffisamment de matière pour affiner son offre de service

---

# QUELQUES OUTILS DU DESIGN THINKING

---

Observation

---

Benchmarking

---

Entretien approfondie

---

Nuage de mots

---

Carte d'empathie

---

Mindmapping

---

Brainstorming

---

Storyboard

---

.....

# PRÉSENTATION



Équipe



Slides



10 min

Présenter quelques outils du design thinking



Carte d'empathie



Explication

Exemple

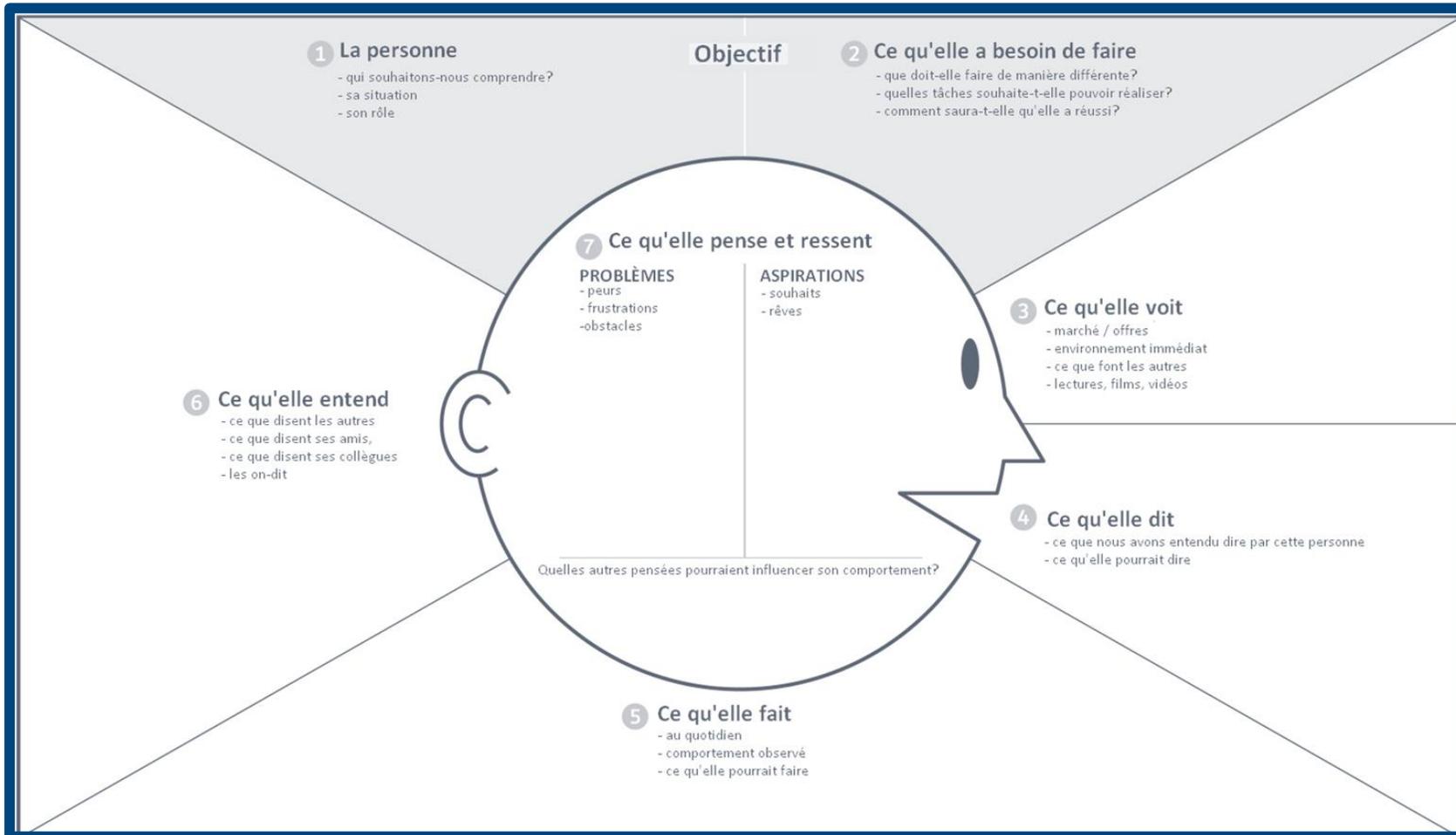
Mindmapping



Explication

Exemple

# CARTE D'EMPATHIE



# ACTIVITÉ 18



Équipe



Feuille A3  
/Post-it

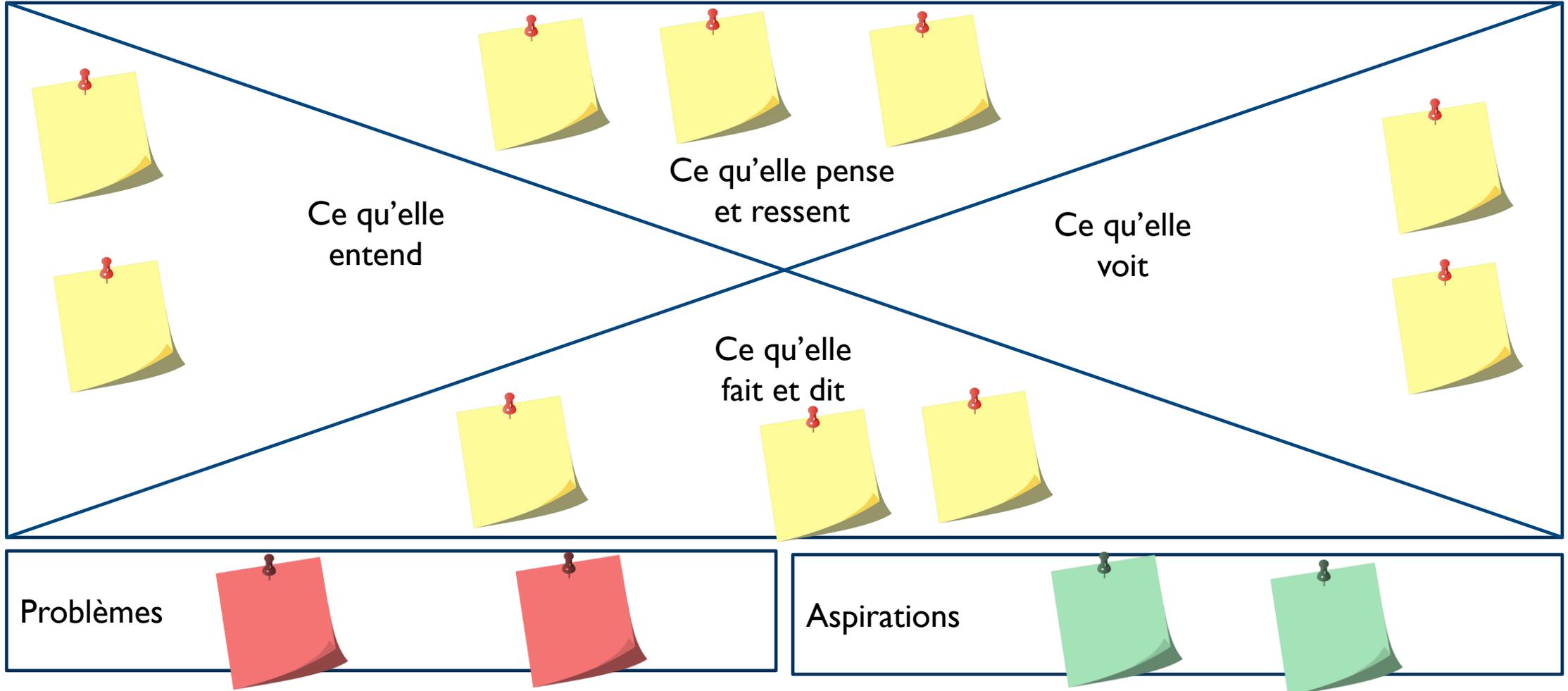


30 min



1. Sélectionner un problème parmi les 5 problèmes que vous avez noté
2. Construire une carte d'empathie de la personne concernée par le problème

# EXEMPLE



## ACTIVITÉ 19



Équipe



Feuille A3  
/Post-it

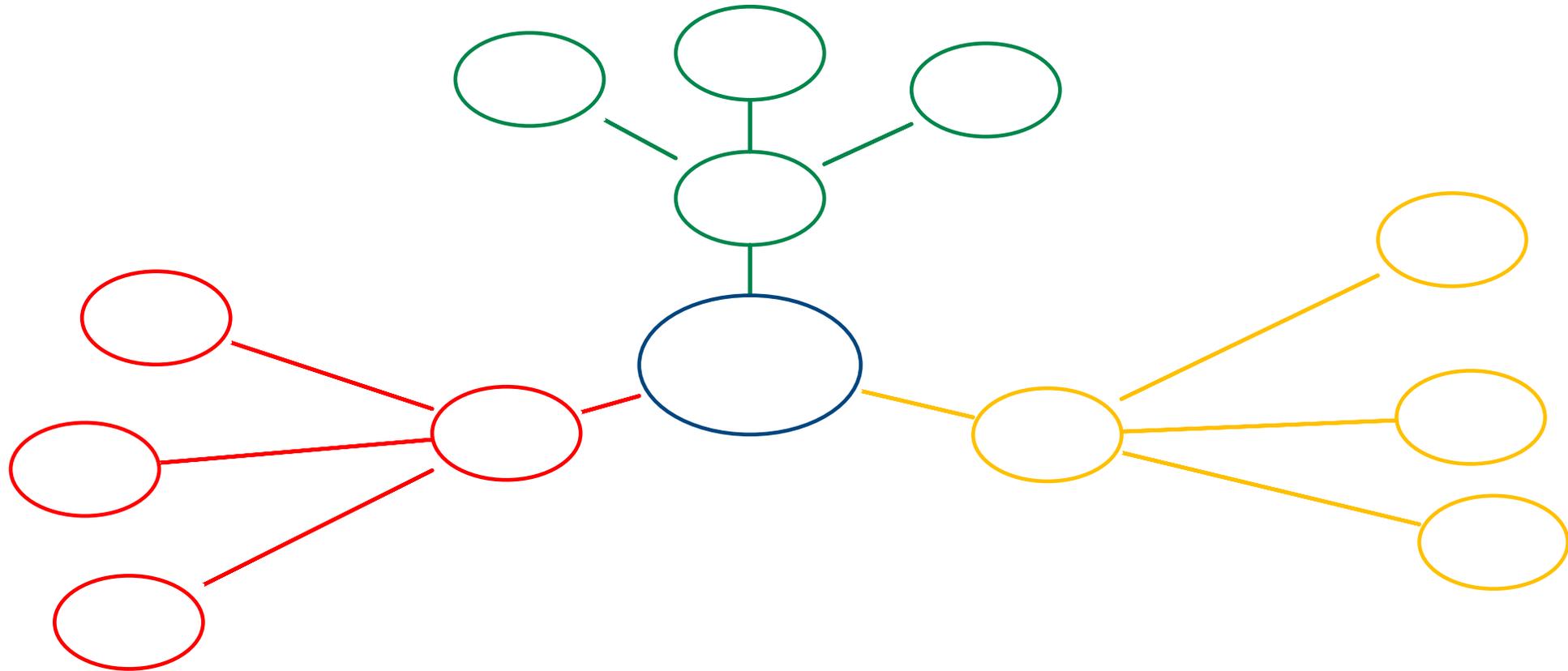


30 min



Analyser votre problème en utilisant le mindmapping

# EXEMPLE



## ACTIVITÉ 20



Équipe



Brainstorming,  
Storyboard ; Maquette ;  
Objet 3d;.....

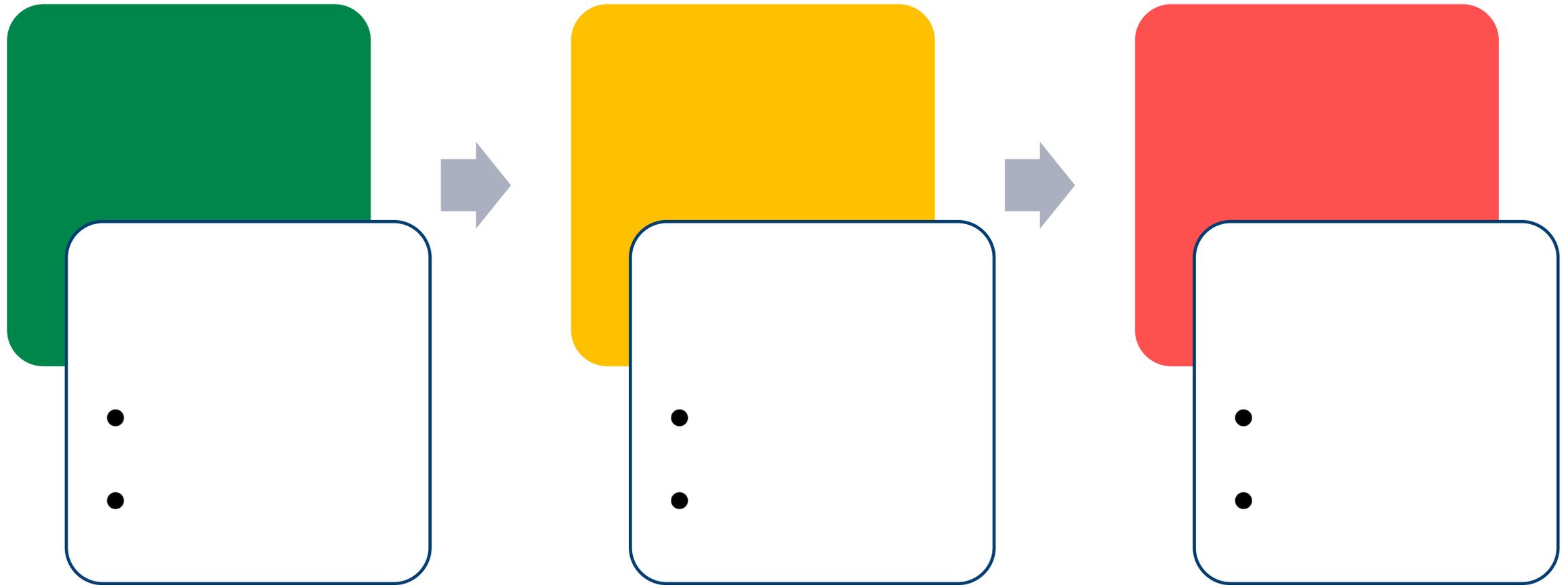


30 min



Chercher, prototyper et  
pitcher la solution

# EXEMPLE



# TESTER , ITÉRER

Ne soyez pas amoureux de votre solution .

Si les utilisateurs ne valident pas : cela nécessite une adaptation, voire une remise à plat complète, de votre solution : il est capital de savoir abandonner une idée pour en créer une autre, bien meilleure

# RECHERCHE

Quels binômes entrepreneurs ? pour faire la recherche sur :



---

Dropshipping

---

Freemium

---

Ubérisation

---

business model du Métaverse

Vous allez présenter votre recherche la prochaine séance

# DEBRIEFING



## SÉANCE II

# LES BUSINESS MODEL À L'ÈRE DIGITALE

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

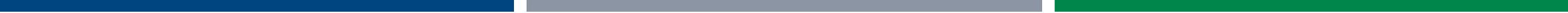


---

Comprendre la notion de business model

---

Découvrir les nouveaux business model à l'ère du digital



# PLAN DE LA SÉANCE

---

Digital Business Model

---

Ubérisation

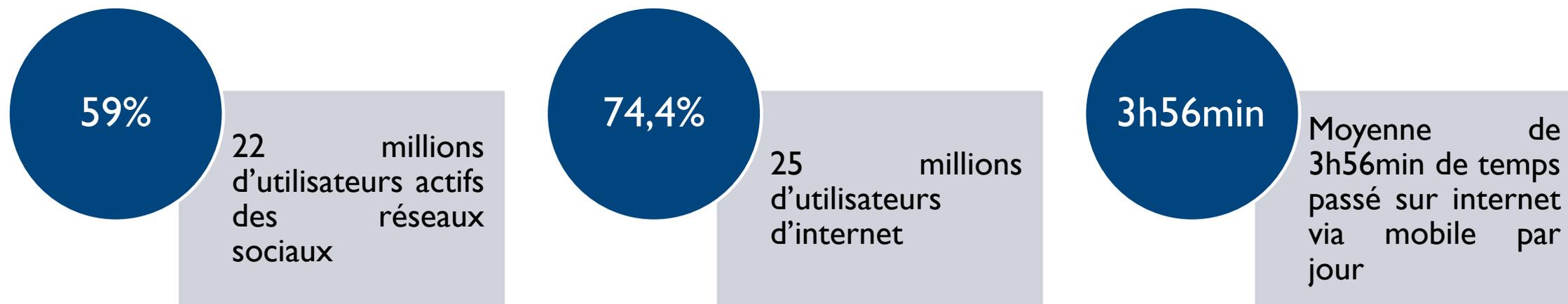
---

Nouveaux Business Model

---

Le Business Au Metaverse

# INDICATEURS DU DIGITAL AU MAROC EN 2021



Source :Hootsuite

# BUSINESS MODEL

Un business model, appelé également modèle économique ou modèle d'affaires, décrit précisément comment votre entreprise va gagner de l'argent.

# DIGITAL BUSINESS MODEL

Est Un business model qui permet de créer de la valeur en se basant sur le digital

# FORMES DES BUSINESS MODEL

## Pure Player

- Online

## Brick & Click

- Online & Offline

## Brick & Mortar

- Offline

# ACTIVITÉ 2I



Équipe



Livret



40 min



Proposer des affaires et  
classer les

# QUELQUES BUSINESS MODEL SUR INTERNET

Publicité

Abonnement

Freemium

Dropshipping

Data driven

Économie  
collaborative

# PRÉSENTATION



Équipe



Slides



10 min



Présenter les thématiques suivantes

Dropshipping



Explication

Exemple

Ubérisation



Explication

Exemple

Freemium



Explication

Exemple

Métaverse



Explication

Exemple

# DROPSHIPPING

Le dropshipping est une forme de e-commerce par laquelle le site vendeur ne possède pas de stocks et fait livrer le client final directement par son fournisseur



# FREEMIUM

C'est un mixte entre le modèle "free" et le modèle "premium". Le "free" proposant un service gratuit et le "premium" proposant un service payant et haut de gamme. La stratégie mise en place est de faire adhérer un maximum de clients à son service gratuit pour les rediriger vers le service payant



# UBÉRISATION

L'ubérisation est un processus économique qui, grâce aux **nouvelles technologies numériques**, contourne les secteurs classiques de l'économie en créant un nouvel intermédiaire. Cet intermédiaire qui permet de mettre en relation directe les utilisateurs et les prestataires se matérialise sous la forme d'une plateforme numérique

Uber



# MARKETPLACE

Espace sur les grands sites de e-commerce comme Amazon ou Aliexpress réservé à des vendeurs indépendants moyennant une commission prélevée sur leurs ventes.



# LES BUSINESS DU METAVERSE



Crypto



NFT



Game



Data



.....

## ACTIVITÉ 22



Individuel



Livret



15 min



**Répondez aux questions suivantes avec sincérité**

- Avez-vous le désir d'entreprendre ?
- Vous vous sentez capable de réussir en tant qu'entrepreneur ?
- Expliquez

# DEBRIEFING



**SÉANCE 12**



**ÉVALUATION**