

TraAM 2018-2019

ACADÉMIE de CRETEIL

BILAN

Thème : La conduite de projet avec le numérique

AXE 1 : L'entreprise pédagogique à l'ère du numérique

Une Mini Entreprise-EPA s'apparente à **une véritable entreprise** créée par des élèves de 14 à 25 ans, volontaires et pour une année scolaire (de septembre à juin). *Elle peut être menée sur deux ans dans des cas spécifiques.*

Elle est encadrée par un professeur et par un conseiller professionnel. Dans certaines régions, la Mini-Entreprise est suivie par un permanent de l'association Entreprendre Pour Apprendre. La Mini-Entreprise-EPA fonctionne sur le modèle d'une société anonyme ou d'une société coopérative de production (SCOP) et développe un produit ou un service en vue de sa commercialisation. Les élèves, appelés mini-entrepreneurs se réunissent au moins une fois par semaine.

Les objectifs :

- Découvrir le monde de l'entreprise et la vie professionnelle
- Découvrir l'environnement de l'entreprise
- Traiter une partie du programme d'économie/droit (contrat de travail, bulletin de salaire...)
- Valoriser l'expérience de la mini-entreprise dans son CV ;
- Développer des compétences transversales (autonomie, travail d'équipe..)
- Développer l'usage du numérique en classe.

Savoir-faire

- Planifier
- Organiser
- Rédiger
- Communiquer
- Se présenter
- Convaincre, négocier

Le travail effectué :

Les jeunes vont apprendre à gérer leur propre entreprise et vont pour cela devoir accomplir un certain nombre de tâches :

Les étapes	Objectifs	Les productions attendues (Travail réalisé)	Outils numériques utilisés
Choix de l'idée	Définir l'activité de l'entreprise	Brainstorming collaboratif	Framemo
Étude de marché	Etudier la concurrence et définir les opportunités sur le marché	Benchmark Etude de marché web	Survey Monkey Benchmark web
Rechercher des fournisseurs	Créer des partenariats en vue de produire un bien ou un service	Argumentaire Diaporama de présentation du projet	Génially Dropshipping sur Amazon
Vendre des actions	Constituer un capital de départ dans le but d'acheter des matières premières.	Argumentaire Prospection physique Prospection tél.	Storytelling digital pour créer des argumentaires interactifs Média movie maker
Choix du nom, slogan, logo	Définir l'identité à l'entreprise	Brainstorming	Création logo gratuit(freelogodesign.org) Framemo
Fixer le prix	Définir prix du produit ou service Cf prix psychologique	Sondage	Google Forms Survey Monkey
Elaborer une stratégie commerciale	Vendre Suivi des ventes	Argumentaire de vente Outil de présentation de produits ou services Présentation oral devant un public.	LinkeIn et /ou autres réseaux sociaux prof. du secteur, blog prof. Digitaliser les outils d'aide à la vente(ebook, plaquette commerciale digitalisée...).
Réaliser une campagne de publicité	Faire connaître et développer la notoriété de l'entreprise et du produit (ou service)	- Affiches - Spot publicitaire - Site internet - Compte Facebook - Compte sur Twitter	Canva (affiches, flyer) Publisher Facebook... Réseaux sociaux Pinterest, Youtube Capsules vidéos sur l'entreprise et ses services.
Fabriquer le produit /Créer le service	Assurer le suivi des ventes	Compétences d'écriture « pour le web » (rédaction spécifique : email, FAQ, fiche produit, accroches commerciales..)	Campagne d'emailing (classique ou vidéo) Les outils de CRM(social CRM, mobile CRM (applications mobiles et outils de messagerie (chat, whatsapp, messenger...))

<p>Constats :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Modification de la relation enseignants/élève - Modification du rapport au temps/à l'espace - Autres 	<p>Relation de meilleure qualité, élèves plus autonomes. Relation Enseignant/élève moins verticale.</p> <p>Les compétences, connaissances et attitudes à faire acquérir et leur évaluation s'inscrivent dans un contexte pédagogique privilégiant une pratique au cours de laquelle s'articulent action et réflexion, intention et attention.</p> <p>La gestion du temps est très importante: Les contraintes techniques doivent être prises à l'avance sinon risque d'échec. Temps qui passe vite donc nécessité de rappeler les objectifs temps assez régulièrement.</p> <p>Paroles d'élèves : « nous sommes contents d'avoir pu réaliser ce projet pour valoriser notre filière et les métiers liés à la vente. Il faut dire qu'au début on n'y croyait pas du tout mais au fil des semaines, on y a pris goût et on a commencé à y croire ».</p> <p>Parole de professeur : « expérience riche, projet fédérateur, mené à bien grâce à une mobilisation des élèves, une forte motivation à vouloir valoriser en s'appuyant sur leur vécu professionnel ».</p> <p>Enfin la participation de notre partenaire entreprise, le soutien de l'administrateur réseau et la diffusion, de l'information à travers l'ENT dynamique, nous avons pu concrétiser ce projet.</p>
<p>Éléments de réussite (adhésion et motivation des élèves compétences développées et acquises par les élèves (numériques et autres), (satisfaction des enseignants...)).</p>	<p>Les élèves en difficulté tentent plusieurs approches, baissent moins facilement les bras grâce à l'interactivité et l'usage du numérique. Les élèves ayant des facilités se sentent valorisés lorsqu'ils aident les autres. Projection au tableau nécessaire pour fédérer le groupe (présentation des résultats par binôme, avancé du projet...) Conclusion: motivation plus grande et adhésions des élèves en majorité mais le prof ne doit pas s'effacer.</p> <p>Enseignants satisfaits si la séance se concrétise jusqu'au bout du temps imparti.</p>
<p>Difficultés rencontrées (matérielles, techniques, compétences et connaissances nécessaires pour l'enseignant...).</p>	<p>Limitation des supports car les établissements ne disposent pas ios (Apple) Nécessité pour l'enseignant de se former et s'informer pour connaître, maîtriser et utiliser les outils avec les élèves, identifier l'utilité pédagogique du support utilisé.</p> <p>Compétences acquises:</p> <ul style="list-style-type: none"> - travail en équipe - autonomie - méthodologie de travail - organisation du travail - planification des tâches (projet) - auto évaluation
<p>Perspectives et prolongements</p>	<p>Poursuivre l'expérience de la mini-entreprise sur une seconde année pour observer davantage l'autonomie et l'esprit de créativité des élèves.</p> <p>Besoins :</p> <p>Besoins: formation des enseignants en entreprise et sur l'usage du numérique.</p>