

AFLATOUN

Social & Financial Education

**16 à 24+
ans**

AflaYOUTH

manuel



**Compétences sociales
et financières**

Leçon 6.1 Apprendre à prendre des décisions



Résultats recherchés

À la fin de la leçon, les apprenant·e·s seront capables de :

1. Identifier les compétences en matière de prise de décision
2. Reconnaître et gérer les attentes externes et internes dans la prise de décision
3. Décrire les processus de prise de décision structurés en utilisant différents modèles de prise de décision



Méthodologie

- **Démarrer** : Cercle de réflexion
- **Apprendre** : Influences externes et internes sur la prise de décision et l'application des modèles de prise de décision
- **Réfléchir** : Réflexion personnelle



Matériel nécessaire

- Tableau à feuilles mobile
- Marqueurs et stylos
- Notes autocollantes
- Document 6.1.1 : Modèles de prise de décision
- Document 6.1.2 : Études de cas



Durée

90 minutes



Mots-clés

- Modèles de prise de décision
- Influences externes et internes sur la prise de décision
- Compétences décisionnelles



Note pour le/la facilitateur·trice

La prise de décision est une activité fondamentale dans les contextes personnels et professionnels. Elle est essentielle à la résolution efficace des problèmes et à la planification, mais elle nécessite de la pratique et de l'apprentissage. Cette leçon encourage les apprenant·e·s à faire confiance à leur capacité de prise de décision,

favorise un sentiment de responsabilité et d'appropriation, et aide à comprendre l'importance d'aligner les décisions sur les valeurs personnelles et les considérations éthiques, en promouvant l'intégrité et le raisonnement.

Démarrer | 15 minutes |

Cercle de réflexion

1. Demandez aux apprenant·e·s de s'asseoir en cercle, puis expliquez que chaque apprenant doit donner un exemple de décision qu'il prend dans sa vie quotidienne, dans le sens des aiguilles d'une montre (par exemple, décider de l'itinéraire à suivre pour se rendre sur le lieu du programme). Précisez qu'au cours de cet exercice, ils ne peuvent pas répéter leurs réponses ; si un participant a déjà fait part de son idée, il devra trouver un autre exemple.
2. Terminez cet exercice jusqu'à ce que tous les apprenant·e·s aient participé et rappelez que la prise de décision fait partie intégrante de la vie quotidienne. Nous prenons toujours des décisions, du réveil au coucher. Certaines décisions sont faciles à prendre, mais d'autres peuvent être plus complexes, compte tenu des éléments en jeu. Par conséquent, indiquez que la prochaine activité vise à identifier des stratégies pour les amener à faire des choix plus réfléchis et plus efficaces.

Apprendre | 60 minutes |

Influences externes et internes sur la prise de décision (35 minutes)

1. Commencez par expliquer que la prise de décision est le processus qui consiste à choisir une action spécifique parmi différentes options. Elle implique l'analyse d'un problème, d'une opportunité ou d'une situation, la collecte d'informations pertinentes, l'évaluation de solutions ou d'options possibles et la sélection de celles qui sont fondées sur des critères ou des préférences déterminés, afin de prendre des décisions réfléchies et efficaces.
2. Demandez aux apprenant·e·s ce qu'ils entendent par une décision efficace, puis soulignez qu'une décision efficace est prise par le biais d'un processus réfléchi et systématique, menant à un résultat souhaité. Elle prend en compte toutes les informations pertinentes, en veillant à ce qu'elles soient bien informées et préparées, considère les impacts potentiels, s'aligne sur les valeurs et les objectifs du décideur et est exécutée rapidement.
3. Distribuez une note autocollante à chaque apprenant et demandez-leur d'inscrire trois compétences impliquées dans la prise de décision. Donnez-leur cinq minutes pour réfléchir et les inscrire.
4. Après cinq minutes, demandez aux apprenant·e·s de partager les compétences qu'ils ont écrites et inscrivez-les sur un tableau de papier, sans les répéter. Encouragez-les à expliquer pourquoi cette compétence est importante dans un processus de prise de décision.
5. Veillez à ce que les compétences suivantes soient prises en compte :
 - Pensée critique et analytique
 - Résolution de problèmes
 - Recherche
 - Évaluation
 - Établissement de priorités
 - Communication
 - Flexibilité

- Évaluation des risques
 - Gestion du temps
 - Négociation
 - Réflexion
6. Inviter les apprenant·e·s à travailler en binôme et leur demander de remplir le tableau suivant. Leur laisser dix minutes pour le faire. Si nécessaire, précisez que par influence externe, on entend tous les facteurs extérieurs à l'individu qui influencent ses choix, par exemple la famille, les amis, la situation politique, etc. L'influence interne fait référence à tous les facteurs internes à l'individu qui affectent ses choix, tels que les croyances personnelles, les émotions, les traits de personnalité, etc.

Facteurs externes influençant la prise de décision, en précisant leur impact	Facteurs internes influençant la prise de décision, en précisant leur impact

7. Après dix minutes, réunissez les apprenant·e·s et demandez-leur de travailler en groupes de quatre (il est recommandé de rester avec son partenaire et de se réunir avec une autre paire) et de discuter des questions suivantes. Donnez-leur dix minutes pour le faire.
- Ces facteurs sont-ils positifs ou négatifs ? Comment classer une influence externe ou interne comme positive ou négative ?
 - Quelles stratégies peuvent être appliquées pour gérer et équilibrer efficacement les influences externes dans la prise de décision ?
 - Quelles stratégies peuvent être appliquées pour gérer et équilibrer efficacement les influences internes dans la prise de décision ?
8. Après dix minutes, réunissez les apprenant·e·s et demandez à un représentant de chaque équipe de partager ses conclusions. Soulignez ensuite que les influences externes et internes peuvent avoir un effet positif ou négatif sur la prise de décision. *Par exemple, des amis responsables qui recherchent un mode de vie sain peuvent encourager un individu à étudier dur et à faire de l'exercice régulièrement. D'un autre côté, une faible estime de soi peut obscurcir le jugement et conduire une personne à quitter son emploi la première fois qu'elle reçoit un retour d'information de la part de son supérieur.* Il est donc important d'appliquer des stratégies telles que les suivantes pour gérer et équilibrer l'impact de ces influences.
- Analyse des différentes perspectives
 - Rester informé
 - Fixer des limites
 - Réfléchir à ses valeurs
 - Développer l'intelligence émotionnelle (la capacité à reconnaître, comprendre, gérer et influencer ses propres émotions et celles des autres)
 - Surmonter les écarts de rationalité dans le jugement et la prise de décision
 - Se faire confiance

Application des modèles de prise de décision (25 minutes)

1. Expliquez-leur que la prochaine étape consistera à explorer différents modèles pour les aider à prendre des décisions plus efficaces.

2. Encourager les apprenant·e·s à travailler en équipes de quatre. Ensuite, attribuez à chaque équipe un modèle de prise de décision (comme nous n'en avons que trois, ils peuvent être répétés entre les groupes) et une étude de cas (Document 6.1.1 : Modèles de prise de décision et Document 6.1.2 : Études de cas).
3. Expliquez que chaque groupe doit examiner l'étude de cas et appliquer le modèle sur la base des informations partagées, en ajoutant des détails supplémentaires si nécessaire.
4. Après quinze minutes, réunissez les apprenant·e·s et demandez à un représentant de chaque équipe d'expliquer le modèle et la façon dont il a été appliqué au scénario donné (étant donné que certains modèles peuvent être répétés parmi les équipes s'ils ont déjà été décrits, encouragez les apprenant·e·s à partager le nom du modèle).
5. Après la présentation de chaque équipe, ouvrez une discussion autour des questions suivantes :
 - La prise de décision est-elle facile ? Pourquoi ?
 - Comment ces modèles peuvent-ils nous aider à prendre des décisions plus efficaces et plus réfléchies ?
 - Y a-t-il de bonnes ou de mauvaises décisions ? Comment les différencier ?
6. Terminez en expliquant qu'il n'est pas toujours facile de prendre des décisions, car cela implique d'évaluer différents éléments, d'envisager des résultats potentiels et, dans la plupart des cas, de faire face à l'incertitude et à des priorités contradictoires. Les décisions sont rarement bonnes ou mauvaises ; au contraire, elles sont complexes et peuvent avoir un éventail de conséquences positives et négatives. C'est pourquoi des outils tels que ceux présentés aujourd'hui peuvent aider les individus à prendre des décisions plus éclairées et plus équilibrées, conformes à leurs objectifs et à leurs valeurs.

Adaptation

Si les apprenant·e·s ont un faible niveau d'alphabétisation, vous pouvez lire l'étude de cas de chaque groupe et ajouter des icônes ou des dessins simples à chaque modèle de prise de décision pour en assurer la compréhension. Il est également recommandé () de regrouper les apprenant·e·s ayant un faible niveau d'alphabétisation avec des apprenant·e·s ayant un niveau d'alphabétisation élevé afin de promouvoir le soutien entre pairs.

Réfléchir | 15 minutes |

Réflexion personnelle

1. Cette leçon explore les compétences impliquées dans la prise de décision, l'influence des facteurs externes et internes sur les décisions, et les différents modèles qui peuvent aider dans le processus de prise de décision. Invitez les apprenant·e·s à analyser la manière dont ils prennent habituellement des décisions en répondant individuellement aux questions suivantes et encouragez-les à inscrire une ou deux stratégies qu'ils pourraient appliquer dans leur vie personnelle ou professionnelle pour améliorer leur processus de prise de décision.
 - Quelles sont les étapes que vous suivez habituellement pour prendre une décision ?
 - Analysez-vous différentes options avant de prendre une décision, ou optez-vous généralement pour la première option ou idée qui vous vient à l'esprit ?
 - Qui ou quoi influence le plus vos décisions (par exemple, les amis, la famille, les réseaux sociaux, etc.) ?

- Demandez-vous souvent l'avis d'autres personnes avant de prendre une décision ? Si c'est le cas, auprès de qui ?
 - Comment vos émotions influencent-elles vos décisions ?
 - Avez-vous tendance à réfléchir aux conséquences de vos décisions une fois que vous les avez prises ?
2. Après cinq minutes, réunissez les apprenant-e-s et invitez quelques volontaires à partager leurs conclusions.

Adaptation

Si les apprenant-e-s ont un faible niveau d'alphabétisation, dictez-leur les questions et encouragez-les à en discuter par deux.

Compétences financières



1

Gestion des finances personnelles

Résultat recherché

À la fin du module 1, les apprenant-e-s auront acquis une connaissance approfondie de la gestion des finances personnelles. Ils seront capables d'évaluer leur situation financière, de générer et de gérer des revenus, de classer et de contrôler les dépenses, de créer et d'ajuster des budgets, de comprendre et d'appliquer les concepts d'épargne, de prêt, d'emprunt, d'investissement et d'assurance, et de planifier efficacement la stabilité et la croissance financières. Ils seront dotés de compétences et de connaissances pratiques leur permettant de prendre des décisions financières éclairées et d'atteindre leurs objectifs financiers.

Leçon 1.1 Cartographie de ma situation financière



Résultats recherchés

À la fin de la leçon, les apprenant·e·s seront capables de :

1. Dresser la carte de leur situation financière actuelle
2. Fixer des objectifs financiers personnels
3. Esquisser un plan d'action pour atteindre ses objectifs financiers personnels



Méthodologie

- **Démarrer** : Dessin/métaphore
- **Apprendre** : Fiche d'analyse
- **Réfléchir** : Règle du cercle d'or et fiche de planification



Matériel nécessaire

- Grandes feuilles de papier
- Marqueurs (différentes couleurs)
- Notes autocollantes de petite taille
- Document 1.1.1 : Analyse financière personnelle (un exemplaire par apprenant·e)
- Document 1.1.2 : Planification financière personnelle (un exemplaire par apprenant·e)



Durée

90 minutes



Mots-clés

- Consommation
- Consommateurs
- Ressources
- Sources d'information
- Ménage
- Santé financière



Note pour le/la facilitateur·trice

Comprendre et cartographier sa situation financière est une première étape cruciale pour les jeunes dans la gestion efficace de leurs finances. En dressant une carte complète de leur situation financière, les apprenant·e·s comprennent comment les ressources entrent et sortent de leur vie - qui contribue à ces ressources et comment elles sont consommées. Cet exercice n'est pas seulement une question de connaissance personnelle ; il permet également aux apprenant·e·s de voir comment ils peuvent contribuer aux ressources de leur famille et, à plus grande échelle, à l'économie.

Cette cartographie initiale sert de base à la définition d'objectifs financiers significatifs. Une fois que les apprenant·e·s comprennent clairement leur situation financière actuelle, ils peuvent se fixer des objectifs réalisables qui correspondent à leurs besoins personnels et familiaux. Les activités de cette leçon sont conçues pour guider les apprenant·e·s tout au long de ce processus, étape par étape. En dressant le bilan de leur situation financière, ils sont mieux armés pour rédiger une série d'objectifs financiers spécifiques et réalistes à l'aide de la feuille de planification fournie.

Pour renforcer leur détermination et leur clarté dans la fixation des objectifs, la leçon présente la règle du cercle d'or. Cet outil puissant relie le « Quoi » (les objectifs qu'ils veulent atteindre) au « Pourquoi » (les motivations fondamentales qui sous-tendent ces objectifs) et décrit le « Comment » (les actions et les ressources nécessaires pour les atteindre). Cette activité relie l'ensemble de la leçon et permet aux apprenant·e·s de mieux comprendre les motivations et les aspirations qui sous-tendent leurs objectifs financiers. En liant leurs objectifs à un « Pourquoi » fort, les apprenant·e·s sont plus susceptibles de rester engagés dans leurs projets et de faire des progrès significatifs pour les atteindre. L'activité du Cercle d'Or permet en fin de compte aux apprenant·e·s de prendre en main leur avenir financier avec détermination et clarté.

Démarrer | 30 minutes |

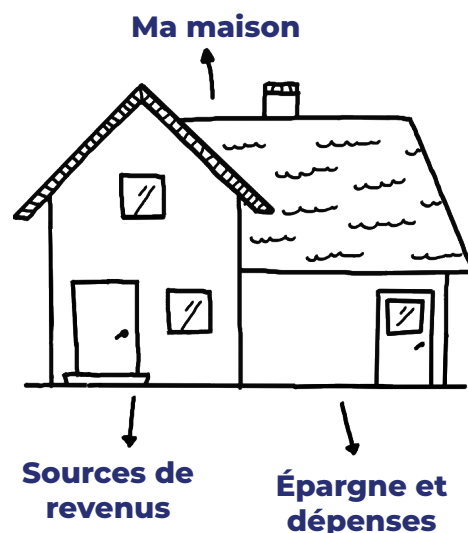
À quoi ressemble ma maison ?

Partie I

- Commencez par expliquer brièvement pourquoi il est important de comprendre d'où viennent nos ressources et comment elles sont utilisées - au niveau personnel, familial, communautaire et national.
- Expliquez brièvement les termes suivants :

Le revenu désigne l'argent que vous recevez ou gagnez, par exemple dans le cadre d'un emploi, d'une entreprise, de cadeaux ou d'investissements. Le revenu s'additionne à vos ressources financières.

Les dépenses désignent l'argent que vous dépensez, par exemple pour la nourriture, le transport, le loyer ou les fournitures scolaires. Elles réduisent vos ressources financières.



En termes simples :

Revenu = L'argent qui rentre

Dépense = L'argent qui sort

3. Donnez à chaque participant une grande feuille de papier, des marqueurs et des notes adhésives. Expliquez-leur qu'ils vont dessiner une grande « maison » pour illustrer le flux et l'utilisation des ressources de leur ménage.

4. Guider les apprenant·e·s pas à pas :

Étape 1 :

- Dessinez une maison avec une porte principale, une porte latérale et une étagère ou un placard à l'intérieur.

Étape 2 :

- Expliquez que la maison représente leur ménage. La porte principale représente les sources de revenus, la porte latérale les dépenses et l'étagère ou le placard l'épargne.

Étape 3 :

- Notez toutes les sources de revenus du ménage (salaires, revenus d'entreprise, aides publiques, récoltes locales) sur des notes autocollantes. Placez-les près de la porte principale avec une flèche pointant vers l'intérieur.
- Pour montrer qui contribue le plus à ces sources de revenus, dessinez des personnages devant la porte principale. Les personnages plus grands représentent des contributions plus importantes.

Étape 4 :

- Notez la façon dont les ressources sont utilisées (par exemple, le loyer, l'épicerie, les services publics) sur des notes autocollantes. Placez-les près de la porte latérale avec une flèche pointant vers l'extérieur.
- Dessinez des personnages à la porte latérale pour montrer qui consomme ces ressources.

Étape 5 :

- Notez les économies ou les ressources non dépensées et placez-les autour de l'étagère.
- Si certaines économies ou certains investissements augmentent avec le temps, représentez-les en dessinant des plantes près de la porte principale.

5. Demandez aux apprenant·e·s de se mettre par deux et de partager leurs dessins.

6. Encouragez-les à discuter :

- L'équilibre entre les revenus et les dépenses.
- Si les chiffres de la porte principale (contributeurs) sont suffisamment solides pour soutenir les chiffres de la porte latérale (dépenses).

Remarque

Vérifiez régulièrement que chaque participant suit les instructions étape par étape. Ne passez à l'étape suivante que lorsque tout le monde est prêt. Si les notes autocollantes prennent trop de place, les apprenant·e·s peuvent utiliser un stylo pour noter la consommation de ressources et d'autres détails. Si un participant se sent mal à l'aise à l'idée de partager, respectez son choix et n'insistez pas.

Partie II (Optionnel)

1. Récapitulation des discussions en binôme : Après une discussion de deux minutes, demandez aux apprenant·e·s de retourner à leur bureau.
2. Dessinez quatre fenêtres : Demandez aux apprenant·e·s de dessiner quatre fenêtres sur leur maison, chacune avec un marqueur de couleur différente. Ensuite, utilisez des notes autocollantes ou un stylo pour ajouter des détails à chaque fenêtre :
 - **Fenêtre rouge (défis)** : Zones de stress financier, comme un endettement élevé ou un revenu insuffisant,
 - **Fenêtre verte (points forts)** : Domaines stables tels que les revenus réguliers ou l'épargne.
 - **Fenêtre orange (menaces)** : Risques potentiels, tels qu'une augmentation prochaine du loyer ou un soutien de famille proche de la retraite.
 - **Fenêtre bleue (opportunités)** : Chances d'amélioration, comme un membre de la famille qui commence un nouvel emploi, la vente de produits faits maison, ou la recherche d'un travail en ligne.
3. Encouragez les apprenant·e·s à réfléchir attentivement à ce que chaque fenêtre représente et à la manière dont elle affecte la santé financière de leur ménage.
4. Demandez aux apprenant·e·s de rejoindre leur partenaire précédent pour discuter des fenêtres qu'ils ont identifiées et faire un brainstorming sur les moyens d'aborder les fenêtres « rouges » (défis) et de tirer le meilleur parti des fenêtres « bleues » (opportunités).
5. Rassemblez tous les apprenant·e·s pour une discussion finale. Invitez quelques volontaires à partager les principales idées ou réflexions issues de leurs discussions en binôme.

Apprendre [30 minutes]

Ma situation financière

1. Les apprenant·e·s retournent à leur poste de dessin et ouvrent leurs dessins.
2. Demandez aux apprenant·e·s de faire un zoom sur le personnage qui les représente dans leur dessin. Encouragez-les à réfléchir à leur situation financière en ce qui concerne le montant de leurs cotisations, de leur consommation et de leur épargne.
3. Distribuez la fiche de travail 1.1.1, « Fiche d'analyse financière personnelle ». Renvoyez les apprenant·e·s à l'encadré 1.1 de la feuille de travail et demandez-leur de le remplir en réfléchissant à leur situation financière.
4. Une fois qu'ils ont rempli la feuille de travail, demandez aux apprenant·e·s de se mettre par deux et d'échanger leurs feuilles remplies. Demandez à chaque binôme de se concentrer sur les points suivants :
 - L'équilibre entre leur consommation, leur contribution et leur épargne
 - Toute question importante soulevée au cours de l'analyse financière
5. Rassemblez tous les apprenant·e·s en cercle pour récapituler les principales conclusions de l'activité. Insistez sur l'importance de comprendre la santé financière pour atteindre les objectifs personnels et professionnels.
6. Expliquez brièvement que la santé financière fait référence à l'état de vos finances personnelles, c'est-à-dire la façon dont vous gérez votre argent pour répondre à vos besoins actuels, faire face aux urgences et planifier l'avenir. En résumé, la santé financière signifie avoir le contrôle, la sécurité et la confiance dans les questions financières.

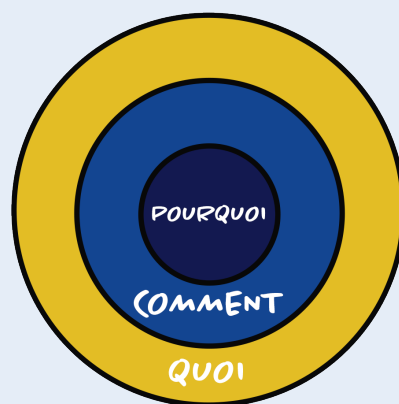
Remarque

Si un participant ne se sent pas à l'aise pour communiquer ses données financières, veuillez respecter sa vie privée et ne pas insister.

Réfléchir | 30 minutes |

Objectifs financiers et voyage à travers les cercles de la règle du cercle d'or

1. Donnez à chaque participant une feuille de papier et des marqueurs.
2. Expliquez aux apprenant·e·s qu'ils vont fixer leurs objectifs financiers personnels en utilisant le concept du cercle d'or créé par Simon Sinek. Cette méthode s'articule autour de trois cercles.
3. Demandez aux apprenant·e·s de dessiner trois cercles concentriques sur leur feuille. Le cercle extérieur est désigné par « Quoi », le cercle central par « Comment » et le cercle intérieur par « Pourquoi ».
4. Demandez aux apprenant·e·s de réfléchir à leurs objectifs financiers futurs, tels que l'épargne pour quelque chose de spécifique, l'investissement, l'avancement dans leur carrière ou l'achat d'un bien important (par exemple, « Je veux étudier à l'étranger l'année prochaine »). Ils doivent inscrire ces objectifs dans le cercle le plus à l'extérieur, le cercle « Quoi ». Encouragez-les à être précis et réalistes.
5. Ensuite, demandez aux apprenant·e·s de réfléchir aux raisons pour lesquelles ces objectifs sont importants pour eux. Quelle est leur motivation principale ou le but qu'ils poursuivent pour atteindre ces objectifs ? (par exemple, gagner en indépendance, réaliser un rêve ou faire avancer sa carrière). Ils doivent inscrire ces motivations dans le cercle « Pourquoi » le plus proche, en réfléchissant profondément à leurs valeurs et à leurs aspirations à long terme.
6. Demandez aux apprenant·e·s de réfléchir aux actions qu'ils doivent entreprendre et aux ressources dont ils auront besoin pour atteindre leurs objectifs (par exemple, créer un plan d'épargne ou trouver un emploi à temps partiel). Ils doivent inscrire ces actions et ces ressources dans le cercle central « Comment ».
7. Une fois les cercles d'or complétés, demandez aux apprenant·e·s de former des binômes ou des petits groupes pour partager leurs cercles. Encouragez-les à discuter :
 - **Les objectifs qu'ils se sont fixés** (Quoi)
 - **Leurs motivations** (Pourquoi)
 - **Les actions et les ressources nécessaires** (Comment)
8. Remettez à chaque participant le Document 1.1.2 « Fiche de planification financière personnelle ». Demandez-leur de remplir la feuille de travail en réfléchissant à leurs objectifs financiers et à l'activité du Cercle d'Or.
9. Après avoir rempli la feuille de travail, demandez aux apprenant·e·s de former des binômes ou des petits groupes pour discuter de leurs plans d'action.
10. Animez une brève discussion de groupe, en encourageant les apprenant·e·s à partager les idées ou les stratégies qu'ils ont découvertes au cours de l'exercice.



**16 à 24+
ans**

Afla YOUTH

manuel



**Compétences liées à
l'employabilité**



4

Se préparer à un nouvel emploi

Résultat recherché

Ce module aidera les apprenant·e·s à se préparer à un nouvel emploi en identifiant leurs droits et responsabilités en tant qu'employés, en utilisant des stratégies pour améliorer la productivité et gérer efficacement les défis, et en reconnaissant l'importance du réseautage et d'un état d'esprit innovant pour favoriser leur réussite personnelle et professionnelle.

Leçon 4.3 Réseautage et réflexion innovante



Résultat recherché

À la fin de la leçon, les apprenant·e·s seront capables de :

1. Reconnaître l'importance du travail en réseau dans le processus de recherche d'emploi et de développement professionnel
2. Définir l'importance de la pensée innovante dans la réussite personnelle et organisationnelle
3. Démontrer des compétences pour établir des relations professionnelles et encourager un état d'esprit innovant



Stratégies

- **Démarrer** : Cubage
- **Apprendre** : Développer un personnage fictif et coaching professionnel
- **Réfléchir** : Réflexions finales



Matériel nécessaire

- Stylo, crayon et marqueurs
- Dés ou petits morceaux de papier sur lesquels sont inscrits les chiffres de 1 à 6
- Tableau à feuilles mobiles
- Boule en plastique ou en papier



Durée

90 minutes



Mots clés

- Réseauter
- Pensée innovante



Note pour le/la facilitateur·trice

Pour faciliter la leçon, il est important de comprendre les concepts suivants :

Le réseautage est le processus qui consiste à établir et à entretenir des relations avec des personnes, souvent dans un contexte professionnel, afin d'échanger des

informations, des conseils et des opportunités. Il s'agit de développer des liens avec d'autres personnes qui partagent des intérêts, des carrières ou des secteurs d'activité similaires. Ce processus peut se dérouler dans des cadres formels, tels que des conférences, ou informels, tels que des rencontres sociales.

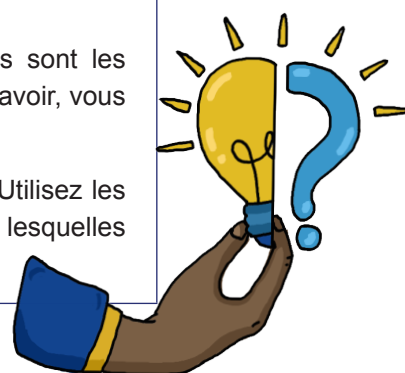
La pensée innovante fait référence à la capacité de penser de manière créative et différente pour générer de nouvelles idées, approches et solutions. Elle implique de remettre en question la pensée conventionnelle, d'explorer les possibilités au-delà des limites traditionnelles et d'appliquer de nouvelles perspectives pour résoudre les problèmes ou créer de la valeur.

Démarrer | 20 minutes |

Cubage

1. Commencez par dire que dans la dernière leçon, ils ont identifié les défis possibles qu'ils pourraient rencontrer sur leur futur lieu de travail et les différentes stratégies qui peuvent être mises en œuvre pour les gérer avec succès.
2. Mentionnez qu'aujourd'hui, ils vont explorer deux éléments clés essentiels à la réussite sur le futur lieu de travail. Avant de les révéler, encouragez-les à deviner de quels éléments il pourrait s'agir.
3. S'ils ne devinent pas, partagez ces éléments clés : la pensée innovante et le travail en réseau.
4. Présentez ensuite les lignes d'analyse suivantes et expliquez que, comme dans l'une des leçons initiales, ils effectueront l'exercice de cubage.

Cubage
■ Décrivez-le : Regardez le sujet de près ou concentrez-vous sur lui dans votre imagination et décrivez ce que vous voyez, y compris les couleurs, les formes ou les tailles. ■ Comparez-la : À quoi ressemble-t-il ? De quoi est-il différent ? ■ Associez-le : À quoi cela vous fait-il penser ? Qu'est-ce qui vous vient à l'esprit ? Il peut s'agir de choses similaires ou différentes, de lieux ou de personnes. Laissez votre esprit s'exprimer et voyez les associations que vous faites avec ce sujet. ■ L'appliquer : Comment l'utiliser ? ■ L'analyser : Expliquez comment il est fabriqué ou quels sont les éléments qui s'y conforment. Il n'est pas nécessaire de le savoir, vous pouvez l'inventer. ■ Argumentez pour ou contre : Allez-y et prenez position. Utilisez les raisons que vous voulez - logiques, idiotes, ou n'importe lesquelles entre les deux.



5. Si nécessaire, un groupe de six apprenant·e·s peut être constitué pour faire une démonstration. Donnez-leur le sujet « voitures ». Le premier participant lance le dé (si vous n'avez pas de dé, fournissez à chaque groupe des petits morceaux de papier sur lesquels sont inscrits les chiffres de 1 à 6. Demandez aux apprenant·e·s de poser la tête en bas). Ils répondent ensuite en fonction de l'énoncé inscrit sur la face du cube tournée vers le haut.
6. Ensuite, divisez les apprenant·e·s en groupes de six, donnez à chacun un cube et demandez-leur de jouer au jeu du cube pour le réseautage d'abord, puis pour la pensée innovante. Donnez-leur 10 minutes pour les deux termes.
7. Ensuite, réunissez les apprenant·e·s en groupe et encouragez les volontaires à partager leurs réponses pour chacune des six lignes d'analyse.
8. Enfin, partagez les définitions suivantes et précisez qu'ils seront en mesure d'approfondir ces concepts tout au long de la leçon et d'identifier les compétences nécessaires à l'établissement de relations professionnelles et à la promotion d'un état d'esprit novateur.

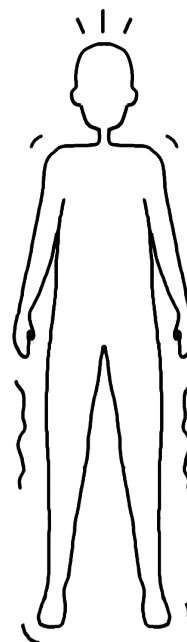
Le réseautage est le processus qui consiste à établir et à entretenir des relations avec des personnes, souvent dans un contexte professionnel, afin d'échanger des informations, des conseils et des opportunités. Il s'agit de contacts avec d'autres personnes qui partagent des intérêts, des carrières ou des secteurs d'activité similaires. Il peut avoir lieu dans des cadres formels, tels que des conférences, ou informels, tels que des rencontres sociales.

La pensée innovante fait référence à la capacité de penser de manière créative et différente pour générer de nouvelles idées, approches et solutions. Elle implique de remettre en question la pensée conventionnelle, d'explorer les possibilités au-delà des limites traditionnelles et d'appliquer de nouvelles perspectives pour résoudre les problèmes ou créer de la valeur.

Apprendre | 50 minutes |

Développer un personnage fictif (30 minutes)

1. Ensuite, demandez aux apprenant·e·s de travailler en équipes de trois, donnez à chaque groupe un tableau de papier et des marqueurs, et attribuez à chaque groupe l'une des tâches suivantes. Donnez-leur 10 minutes pour discuter et créer le personnage qui leur a été attribué. Précisez qu'ils doivent tracer la silhouette de ce personnage fictif et inscrire les points requis.
 - Un employé doté de solides compétences en matière de travail en réseau. Définissez son nom, son âge, sa formation, son comportement et son attitude, ses compétences et ses faiblesses, ainsi que l'impact de ses compétences en matière de travail en réseau sur lui-même son équipe et l'organisation ou l'entreprise pour laquelle il travaille.
 - Une employée dotée d'une forte capacité d'innovation. Définissez son nom, son âge, sa formation, son comportement et son attitude ses compétences et ses faiblesses, ainsi que l'impact de sa pensée innovante sur elle-même, sur son équipe et sur l'organisation ou l'entreprise pour laquelle elle travaille.
 - Un diplômé ayant de faibles compétences en matière de travail en réseau, qui vient d'obtenir son diplôme universitaire et cherche à décrocher un emploi. Définissez son nom, son âge, sa formation, son comportement et son attitude, ses compétences et ses faiblesses ainsi que l'impact de son manque de compétences en matière de travail en réseau sur lui-même, son équipe, ses amis ou sa famille, et ses possibilités de trouver un emploi.



- Une diplômée qui manque d'esprit d'innovation, vient d'obtenir son diplôme universitaire et cherche à décrocher un emploi. Définissez son nom, son âge, son éducation, son comportement et son attitude, ses compétences et ses faiblesses, ainsi que l'impact de ses actions sur elle-même, son équipe, ses amis ou sa famille, et ses possibilités de trouver un emploi.
2. Après 10 minutes, réunissez les apprenant·e·s en groupe et encouragez un représentant de chaque équipe à présenter son personnage fictif.
 3. Terminez en partageant les points suivants :
 - Le travail en réseau et l'esprit d'innovation sont des atouts inestimables dans un parcours d'employabilité. Ils ouvrent en effet la voie à de nouvelles opportunités, favorisent l'évolution de carrière et stimulent la résolution de problèmes.
 - La mise en œuvre du réseautage et de la pensée innovante profite non seulement à la confiance et au développement personnel de l'individu, mais aussi à son entourage (équipe de travail et membres de la famille) et aux organisations dans lesquelles il travaille, ce qui se traduit par une croissance et une réussite globales.
 - Une personne innovante et disposant d'un réseau peut être une source d'inspiration, de soutien et d'idées nouvelles pour une équipe, stimulant ainsi la collaboration et le succès collectif.

Adaptation

Si les apprenant·e·s ont un faible niveau d'alphabétisation, il est conseillé de les regrouper avec des pairs ayant un niveau d'alphabétisation plus élevé afin d'encourager le soutien entre pairs.

Coaching professionnel (20 minutes)

1. Inviter les apprenant·e·s à se lever en formant un large cercle.
2. Expliquez-leur que vous allez évoquer différentes situations et leur passer une balle pour qu'ils suggèrent des stratégies concrètes afin d'acquérir des compétences en matière de réseautage ou de réflexion innovante, en fonction des besoins. Insistez sur le fait qu'il ne s'agit pas de questions avec des réponses fixes. Ils doivent faire un brainstorming et envisager des recommandations possibles pour chacune des situations suivantes. Demandez à un apprenant d'écrire les recommandations données sur un tableau de conférence.

- Un employé timide qui souhaite améliorer ses compétences en matière de réseautage.
- Un diplômé ayant une exposition et une expérience limitées dans le domaine du travail et souhaitant acquérir des compétences en matière de réseautage.
- Un employé ayant plus de 10 ans d'expérience au sein de la même entreprise et souhaitant acquérir un état d'esprit innovant.
- Un diplômé avec un état d'esprit fixe qui applique régulièrement des routines familières et des méthodes établies et qui souhaite acquérir un état d'esprit innovant.
- Un diplômé vivant dans une région éloignée qui souhaite acquérir des compétences en matière de réseautage.
- Un employé qui se concentre sur l'efficacité et la productivité plutôt que sur l'exploration de nouvelles idées qui nécessitent un état d'esprit novateur.

3. Veillez à ce que chacun ait la possibilité de faire part d'au moins une ou deux recommandations.
4. Examinez les recommandations données avec le groupe et assurez-vous que les points suivants sont abordés.

Stratégies pour développer les compétences en matière de réseautage	Stratégies pour développer un état d'esprit innovant
■ Construire des relations authentiques, en montrant un intérêt sincère pour les expériences et les besoins des autres. ■ Assister à des événements liés à votre secteur d'activité, tels que des conférences, des séminaires, des ateliers, etc. ■ Utilisez les réseaux sociaux tels que LinkedIn ou Twitter pour entrer en contact avec des professionnels dans votre domaine, participer à des discussions et rejoindre des groupes ou des communautés en ligne pertinents. ■ Rédigez une introduction concise et attrayante sur vous-même, en soulignant vos compétences, vos intérêts et vos objectifs. ■ Soyez un connecteur en présentant des personnes de votre réseau qui pourraient bénéficier d'une meilleure connaissance mutuelle. ■ Recherchez des mentors et des conseils pour établir des relations avec des professionnels plus expérimentés afin d'acquérir de nouvelles compétences, de mieux connaître votre secteur d'activité et de nouer des liens qui peuvent déboucher sur de nouvelles opportunités.	■ Nourrir la curiosité en posant des questions et en cherchant à comprendre le pourquoi et le comment des choses. ■ Adopter l'apprentissage tout au long de la vie en recherchant de nouvelles connaissances par le biais de cours, de livres, de podcasts ou d'autres ressources. ■ S'engager avec des personnes d'horizons et de domaines différents afin d'acquérir des perspectives différentes. ■ Essayez de nouvelles approches et expérimentez même s'il y a une possibilité d'échec. Apprendre de l'échec est un élément clé de l'innovation. ■ Remettre en question les normes et les pratiques existantes. ■ S'entraîner à résoudre des problèmes en relevant des défis du monde réel ou en utilisant des matériaux simples tels que des puzzles.

Réfléchir | 20 minutes |

Final Réfléchirions

1. Pour terminer la leçon, invitez les apprenant·e·s à répondre individuellement aux questions suivantes sur une feuille de papier. Donnez-leur 10 minutes pour le faire.
 - Quel est votre degré de confiance dans vos compétences en matière de réseautage ?
 - Quelle est la force de votre esprit d'innovation ?
 - Mentionnez deux actions concrètes que vous pourriez mettre en œuvre pour acquérir ou renforcer vos compétences en matière de réseautage.
 - Mentionnez deux actions concrètes que vous pourriez mettre en œuvre pour renforcer votre pensée innovante.
2. Ensuite, réunissez les apprenant·e·s et demandez à chaque apprenant de partager l'une de ses réponses aux points précédents.

Adaptation

Si les apprenant·e·s ont un faible niveau d'alphabétisation, vous pouvez leur poser les questions individuellement et les encourager à partager leurs réponses avec un partenaire.

AFLATOUN

Social & Financial Education

**16 à 24+
ans**

AflaYOUTH

manuel



Compétences entrepreneuriales



2

Trouver des idées et les valider

Résultat recherché

À la fin de ce module, les apprenant-e-s auront acquis une base solide dans les étapes clés du parcours entrepreneurial, y compris l'identification des problèmes, la génération d'idées et la compréhension de la dynamique du marché. Ils renforceront leur esprit d'entrepreneuriat, leur créativité et leur pensée critique, en acquérant la capacité d'identifier et d'évaluer les opportunités, de générer des idées commerciales viables et de créer des solutions centrées sur le client. Grâce à des exercices pratiques, les apprenant-e-s appliqueront ces concepts dans un cadre collaboratif, ce qui les préparera à adapter leurs projets d'entreprise aux besoins spécifiques du marché et des clients.

Leçon 2.1 Repérer les opportunités entrepreneuriales



Résultats recherchés

À la fin de la leçon, les apprenant·e·s seront capables de :

1. Transformer les défis quotidiens en opportunités d'entreprendre
2. Évaluer les problèmes pour déterminer s'ils peuvent être résolus par des idées créatives et des solutions innovantes et durables



Méthodologie

- **Démarrer** : Apprentissage par problèmes (APP)
- **Apprendre** : Cartographie mondiale/communautaire, méthode Round Robin
- **Réfléchir** : Analyse des problèmes



Matériel nécessaire

- Stylos, marqueurs de différentes couleurs
- Notes autocollantes
- Blocs-notes et feuilles de papier
- Document 2.1.1 : Fiche d'évaluation du problème (une copie par groupe)



Durée

90 minutes



Mots-clés

- Identification des problèmes
- Entreprendre
- Évaluation des opportunités
- Analyse de viabilité
- Secteurs industriels
- Potentiel du marché
- Biens et services
- Produits



Note pour le/la facilitateur·trice

Pour les jeunes entrepreneurs, il ne suffit pas de lancer un produit ou un service. Ils doivent plutôt observer leur environnement, identifier les problèmes ou les besoins non satisfaits et créer des solutions innovantes pour relever ces défis. C'est l'essence même de l'approche fondée sur les solutions, qui consiste à résoudre des problèmes réels à l'aide de solutions ciblées qui répondent à des demandes authentiques. L'esprit d'entrepreneuriat moderne commence non seulement par l'identification d'un problème et d'une offre de biens ou de services, mais aussi de solutions innovantes qui trouvent un écho sur le marché.

Cette leçon et ces activités aident également les apprenant·e·s à comprendre que tous les problèmes ne valent pas forcément la peine d'être résolus d'un point de vue commercial. Les facilitateur·rices doivent mettre en évidence des facteurs critiques tels que la demande du marché, l'évolutivité, la disponibilité des ressources et le paysage concurrentiel. Ces considérations garantissent que les solutions développées par les apprenant·e·s sont viables et ont un impact.

Démarrer | 20 minutes |

Créer quelque chose dont quelqu'un a besoin : Les problèmes constituent des opportunités¹

1. Commencez par demander aux apprenant·e·s de se mettre par deux.
2. Demandez à chaque binôme de disposer de deux minutes pour dresser la liste des problèmes quotidiens auxquels les personnes de leur entourage ou eux-mêmes sont confrontés (perte de clés, lenteur de la connexion Internet, problèmes de gestion des déchets) ou des difficultés qu'ils remarquent dans la salle de formation elle-même (chaises inconfortables ou problèmes techniques). Encouragez-les à élargir leur réflexion et à inclure leurs expériences personnelles.
3. Après deux minutes, demandez à chaque binôme de se joindre à un autre binôme, formant ainsi des groupes de quatre.
4. Inspirez-vous d'histoires réelles de vrais héros en partageant des histoires brèves et captivantes d'entrepreneurs qui ont réussi à transformer des problèmes en opportunités. Par exemple (vous pouvez remplacer les exemples donnés par des histoires de réussite locales pertinentes) :

Warby Parker : Les fondateurs ont remarqué que les lunettes de prescription étaient trop chères en raison de monopoles. Ils ont bouleversé le marché en concevant des lunettes abordables et en les vendant directement aux consommateurs en ligne, rendant ainsi les lunettes élégantes accessibles à tous.

Airbnb : Les fondateurs avaient besoin d'argent supplémentaire et ont vu dans la pénurie de chambres d'hôtel lors d'une conférence une opportunité à saisir. Ils ont créé une plateforme permettant aux personnes de louer leurs chambres libres, transformant ainsi la façon dont les voyageurs se logent.

¹ Citation de Paul Graham

Remarque

Vous pouvez remplacer les deux exemples ci-dessus par des commerces locaux plus familiers pour vos participants.

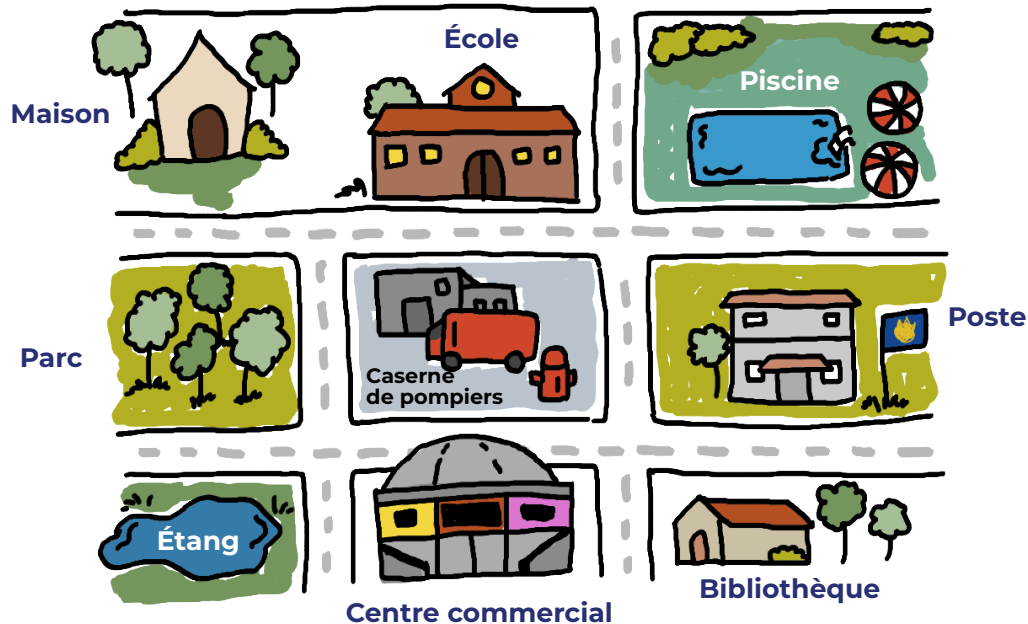
5. Demandez à chaque groupe de revoir les listes de problèmes qu'ils ont créées. Ils doivent maintenant choisir un problème et passer trois minutes à discuter de la manière dont ce problème pourrait être considéré comme une opportunité entrepreneuriale.
6. Invitez quelques groupes à partager leurs réflexions sur les points clés suivants :
 - Quel problème ont-ils sélectionné dans leur liste ?
 - Pourquoi ils/elles l'ont choisi ?
 - Pourquoi pensent-ils que ce problème représente une opportunité commerciale ?
7. Concluez la session en soulignant que « l'une des compétences essentielles de l'esprit d'entrepreneuriat est la capacité à repérer les problèmes ou les besoins non satisfaits et à les transformer en opportunités commerciales ». Les entrepreneurs doivent toujours être à l'affût des problèmes que d'autres pourraient négliger, car ils se déguisent souvent en opportunités. La clé du succès consiste à reconnaître ces opportunités et à y répondre par des idées créatives et des solutions innovantes, efficaces et durables.

Apprendre | 45 minutes |

Identifier les opportunités grâce à la cartographie mondiale et communautaire

1. Aménagez la salle de formation avec des stations représentant des secteurs économiques clés, tels que les technologies de l'information et de la communication, la santé, l'éducation, l'économie verte, ainsi qu'un secteur correspondant à votre contexte local (par exemple, l'agriculture ou le tourisme). Placez une feuille de papier vide (portant le nom du secteur concerné) et un marqueur à chaque poste.
2. Répartissez les apprenant·e·s en petits groupes de 5 à 7 personnes.
3. Demandez à chaque groupe de passer d'une station à l'autre, en discutant et en notant les problèmes ou défis potentiels de chaque secteur sur la feuille de papier prévue à cet effet. Lorsque chaque nouveau groupe arrive à une station, il ajoute ses idées à la liste des problèmes identifiés sur la feuille de papier.
4. Demandez aux groupes de s'asseoir à la table ou dans l'espace qui leur a été attribué. Assurez-vous que chaque groupe est installé avant de poursuivre.
5. Fournissez à chaque groupe des feuilles de papier, des marqueurs et des notes autocollantes et demandez-leur de créer une représentation visuelle de leur communauté.
6. Demandez à chaque groupe de dessiner une carte de leur communauté sur une grande feuille de papier. Ils doivent y faire figurer les principaux points de repère tels que les écoles, les parcs, les entreprises, les hôpitaux et les autres lieux importants. Encouragez-les à discuter et à ajouter des éléments significatifs pour la vie quotidienne de leur communauté. Ils peuvent également inscrire le nom de leur communauté en haut de la feuille de papier.
7. Une fois la carte de base terminée, demandez aux groupes d'utiliser des notes autocollantes pour identifier les problèmes ou les défis au sein de leur communauté. Chaque note autocollante doit représenter un seul problème, tel que le manque d'infrastructures de loisirs sur le site, l'insuffisance des soins de santé, le chômage, le mauvais état des infrastructures ou les problèmes d'environnement. Demandez-leur de placer les notes autocollantes sur la carte à l'endroit où ces problèmes sont observés.

8. Demandez à chaque groupe de classer les problèmes identifiés en différents thèmes, tels que la santé, l'éducation, l'environnement, les infrastructures ou les questions sociales. Ils peuvent utiliser des marqueurs de couleurs différentes ou des notes autocollantes pour différencier les catégories.



9. Au fur et à mesure que l'activité progresse, guidez les apprenant·e·s à relier les résultats de la première activité avec celle-ci. Cette approche aidera les apprenant·e·s à mieux comprendre le paysage économique global et favorisera une vision holistique de la résolution de problèmes.
10. Chaque groupe présente sa carte de la communauté, en expliquant les problèmes qu'il a identifiés et la manière dont il les a classés. Encouragez les apprenant·e·s à réfléchir de manière critique aux problèmes qu'ils ont mis en évidence et à envisager différentes perspectives. Invitez les autres groupes à poser des questions et à partager des idées ou des suggestions supplémentaires.
11. Concluez l'activité en répétant le message principal : Pour construire des idées d'affaires solides, il faut d'abord comprendre les besoins de la communauté. Connaître les différents secteurs (comme la santé, l'éducation ou la technologie) permet aux entrepreneur·e·s d'identifier les lacunes et d'imaginer des idées intelligentes et utiles. Cette connaissance peut permettre de transformer des idées globales en solutions locales qui fonctionnent vraiment.

Réfléchir | 25 minutes |

Mon objectif d'opportunité : En quoi consiste le problème identifié ?

Qu'est-ce que nous pouvons améliorer ?

1. Faites asseoir tout le monde en cercle. Commencez par expliquer que l'identification des problèmes susceptibles d'être transformés en opportunités entrepreneuriales nécessite une observation fine et une évaluation minutieuse.

2. Présentez brièvement les facteurs suivants qui sont essentiels pour évaluer un problème afin de déterminer s'il peut constituer une opportunité commerciale :
 - **La demande du marché** : Existe-t-il un réel besoin de solution au problème identifié et les personnes sont-ils prêts à payer pour cette solution ?
 - **Points délicats pour le client** : Quelle est l'importance du problème pour le public cible ? Plus la douleur est importante, plus la solution est bienvenue.
 - **L'évolutivité** : La solution peut-elle évoluer dans le temps, permettant une augmentation des revenus sans augmentation équivalente des coûts ?
 - **La disponibilité des ressources** : Disposez-vous des ressources nécessaires (argent, personnel, matériel) pour résoudre le problème ?
 - **Durabilité** : La solution est-elle viable à long terme, compte tenu des facteurs environnementaux, économiques et sociaux ?
 - **Avantage concurrentiel** : Votre solution offre-t-elle quelque chose d'unique sur un marché qui pourrait déjà être saturé ?
 - **Considérations juridiques et éthiques** : La solution est-elle conforme aux lois et aux normes éthiques ?
 - **Faisabilité technologique** : La technologie actuelle peut-elle apporter une solution ou faut-il innover ?
 - **Viabilité économique** : La solution sera-t-elle rentable si l'on tient compte des coûts et des recettes potentielles ?
 - **Adaptation socioculturelle** : La solution s'aligne-t-elle sur les valeurs et les pratiques du public cible ?
 - **Le timing** : Le marché est-il prêt pour votre solution ? Ou est-il trop tôt ou trop tard ?
 - **L'évaluation des risques** : Quels sont les risques encourus et peuvent-ils être gérés ?
 - **Expertise et connaissances** : Est-ce que vous ou votre équipe possédez les compétences nécessaires, ou devrez-vous apprendre ou recruter des talents ?
3. Remettez à chaque groupe un exemplaire de la « Fiche d'évaluation du problème ». Demandez-leur de la remplir en fonction du problème qu'ils ont identifié, en utilisant les facteurs discutés.
4. Concluez en insistant sur le fait que décrire clairement et comprendre le problème identifié sous tous ses angles est la première étape cruciale dans le parcours entrepreneurial.

AFLATOUN

Social & Financial Education

**16 à 24+
ans**

AflaYOUTH



Trousse de ressources

Piste d'entrepreneuriat

6. Laboratoire de l'innovation



Résultat recherché

À la fin de la leçon, les apprenant·e·s pourront :

1. Mettre en pratique différentes méthodologies d'innovation, comme la conception et le prototypage rapide
2. Appliquer ces méthodologies dans un atelier pratique pour trouver des solutions aux problèmes communs rencontrés par les entrepreneurs
3. Obtenir des conseils d'experts en innovation sur la façon de transformer les idées créatives en propositions commerciales viables



Matériel nécessaire

- Document 6.1 : Aperçu de la pensée conceptuelle (un exemplaire pour chaque groupe)
- Document 6.2 : Outils de prototypage rapide (un exemplaire pour chaque groupe)
- Notes autocollantes, marqueurs, grandes feuilles de papier pour le brainstorming
- Document 6.3 : Modèle de canevas d'innovation (un pour chaque groupe)
- Document 6.4 : Sondage de rétroaction
- Matériel nécessaire pour le prototypage : Carton, marqueurs, post-it, ciseaux, colle et papier de couleur



Durée

Une demi-journée



Mots clés

- Pensée créative
- Prototypage rapide
- Innovation
- Résolution de problèmes
- Créativité
- Propositions commerciales
- Boucle de rétroaction



Note pour le/la facilitateur·trice

Cet atelier est conçu pour initier les jeunes entrepreneurs à la pensée créative et au prototypage rapide en tant qu'outils pratiques pour résoudre des problèmes commerciaux réels. En tant que facilitateur, guidez les apprenants pour qu'ils

fassent preuve d'empathie à l'égard des utilisateurs, définissent des défis clairs, produisent des idées créatives et construisent des prototypes simples pour tester leurs solutions.

Encouragez la collaboration, l'apprentissage pratique et le retour d'information continu. Tout au long de la session, aidez les apprenants à faire le lien entre ces méthodes et leur propre parcours entrepreneurial. Clôturez l'atelier par une brève réflexion pour les aider à identifier les principaux enseignements et la manière dont ils prévoient d'utiliser ces outils à l'avenir.

Agenda		
Activité	Description et utilisation des documents	Temps
Inscription et accueil	Les participants s'inscrivent, reçoivent les supports et échangent brièvement, créant une atmosphère accueillante.	15 minutes
Introduction au design thinking et au prototypage rapide	Présentation des méthodologies d'innovation, en mettant l'accent sur le design thinking et le prototypage rapide. Les concepts clés sont introduits à l'aide du Document 6.1 : Présentation du design thinking.	20 minutes
Activité pratique : Application du design thinking	Une application pratique du design thinking où les participants travaillent en équipe pour comprendre, définir et imaginer des solutions à des défis commerciaux réels en utilisant le canevas d'innovation.	45 minutes
Pause-café : Une courte pause permettant aux participants de se ressourcer et d'échanger de manière informelle.		10 minutes
Activité pratique : Session de prototypage rapide	Les participants créent rapidement des prototypes basés sur les idées de leur session de design thinking en utilisant des matériaux de prototypage simplifiés.	45 minutes
Table ronde d'experts : De l'idée à l'exécution	Des experts en innovation partagent leurs perspectives sur la mise en œuvre des idées. Cette table ronde comprend une session de questions-réponses où les participants peuvent poser des questions et obtenir des conseils pratiques.	50 minutes
Remarques de clôture et collecte des retours	Conclusion avec un résumé des principaux points à retenir. Les participants complètent le Document 6.4 : Enquête de satisfaction pour évaluer l'événement et fournir des commentaires en vue d'améliorations futures.	15 minutes

Lancement de l'atelier

1. Pour lancer l'atelier « Laboratoire de l'innovation », veiller à ce que tout le matériel nécessaire soit organisé et facilement disponible.
2. Cela comprend les documents 6.1 à 6.4 et le matériel de prototypage comme les feuillets autocollants, les marqueurs et divers fournitures créatives. Aménager l'espace de l'atelier pour permettre des discussions interactives et des activités pratiques en groupe, avec des zones désignées pour les discussions et la collaboration. Lorsque les apprenant·e·s arrivent, faciliter l'inscription et une brève séance de bienvenue où ils peuvent se familiariser les uns avec les autres et s'installer dans l'environnement.
3. Pendant l'accueil, décrivez les objectifs et le programme de l'atelier et donnez une brève introduction aux principales méthodologies – réflexion sur la conception et prototypage rapide – afin que les apprenant·e·s sachent à quoi s'attendre de la journée.

Conduite de l'atelier

1. Commencer par une séance d'introduction sur la conception conceptuelle et le prototypage rapide, en utilisant le document 6.1 pour expliquer les concepts fondamentaux. Cette fondation aide les apprenant·e·s à comprendre le but et le déroulement des activités à venir. Ensuite, passer à une application pratique de la pensée du design. Les apprenant·e·s travaillent en groupe, appliquant la toile d'innovation pour empathiser, définir et imaginer des solutions aux défis commerciaux du monde réel, leur donnant une expérience tangible avec ces techniques d'innovation. Après cette séance, une courte pause-café permet aux apprenant·e·s de réseauter de façon informelle et de se ressourcer.
2. Après la pause, passage à une séance pratique de prototypage rapide, où les apprenant·e·s créent des modèles physiques en fonction de leurs idées de design thinking. En utilisant du matériel nécessaire simple, ils donnent rapidement vie à leurs concepts et mettent en pratique le développement itératif.
3. L'atelier se transforme ensuite en une séance d'experts, où des professionnels de l'industrie invités partagent leurs idées sur le passage du concept à la réalisation. Cette séance de questions et réponses fournit aux apprenant·e·s des connaissances pratiques précieuses sur la façon de surmonter les défis communs et de comprendre les normes de l'industrie en matière d'innovation.

Conclusion de l'atelier

1. Pour conclure l'atelier, animer une séance de clôture qui résume les principaux enseignements tirés, en se concentrant sur la façon dont les apprenant·e·s peuvent mettre en œuvre des techniques de conception et de prototypage dans leurs projets entrepreneuriaux.
2. Distribuer le document 6.4, l'Enquête de rétroaction, et encourager les apprenant·e·s à faire part de leurs réflexions sur l'efficacité de l'atelier et les points à améliorer.
3. Enfin, inviter les apprenant·e·s à se connecter, en créant un réseau de soutien pour favoriser la collaboration continue et l'application des apprentissages de l'atelier. Cette interaction finale renforce les idées de l'atelier et établit une communauté collaborative axée sur l'innovation et la croissance entrepreneuriale.



Stichting Aflatoun International

IJsbaanpad 9-11 | 1076 CV Amsterdam | The Netherlands