

ENSEIGNER LA PENSÉE ENTREPRENEURIALE ET CRÉATIVE

partie 1

L'ESPRIT ENTREPRENEUR ET LE FLUX
DE CRÉATION



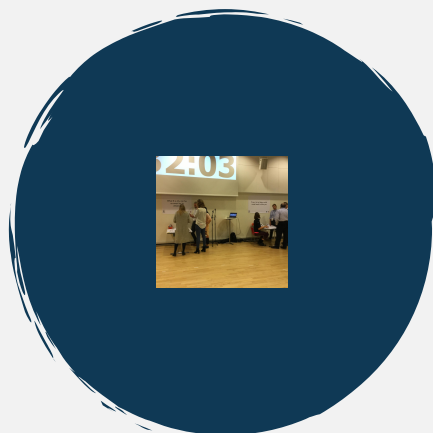
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



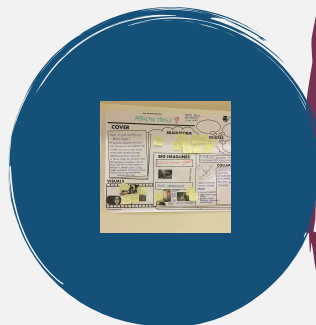
Se mettre en groupes de 2

Compter 1,2 ; 1,2, pour ainsi faire des groupes aléatoires.



Temps d'échange

Chaque personne parle de lui ou elle-même pendant 4 minutes, et l'autre personne écoute activement.



En scène

Chaque personne présente son binôme au reste du groupe pendant 3 minutes sur scène.

Une activité pour briser la glace

Se mettre à la place de l'autre

Introduction et description du module

ENSEIGNER LA PENSÉE ENTREPRENEURIALE ET CRÉATIVE

L'ESPRIT ENTREPRENEUR ET LE FLUX DE CRÉATION

Objectifs:

- Comprendre l'essence et l'importance de l'esprit entrepreneur.
- Analyser la faisabilité des concepts commerciaux d'une nouvelle entreprise à l'aide d'une boîte à outils entrepreneuriale.
- Réfléchir à des idées de produits ou de services originaux et innovants en tenant compte de leur faisabilité financière, commerciale, technologique et politique, mais aussi de leur durabilité.
- Comprendre le besoin logique de créativité et appliquer le processus de créativité structuré.
- Expliquer l'importance de la pensée créative pour faire face aux défis mondiaux, de même que dans le cadre de résolution de problèmes de la vie de tous les jours.



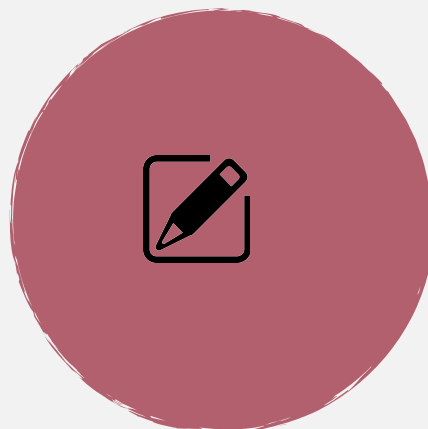
1. Développement de l'esprit entrepreneur



2. Production et évaluation d'idées commerciales en appliquant la boîte à outils entrepreneuriale



3. Les spécificités de la pensée créative



4. Évaluation et application des techniques créatives

THÈMES

Vue d'ensemble du thème

- **L'état d'esprit entrepreneurial** est défini comme étant le mode de pensée qui aide les personnes à atteindre leurs objectifs (en termes de création, de développement et de gestion de leur entreprise).
- **L'état d'esprit actif et dynamique** est au cœur de ce qui pousse les entrepreneurs à relever de nouveaux défis, mais aussi à accepter l'échec comme un nouveau départ et donc une opportunité de bien mieux réussir à l'avenir.
- Dans le cadre de ce thème, les apprenants découvriront **comment mettre en pratique l'ensemble des compétences** que l'état d'esprit entrepreneurial en tant que tel implique : 1) la capacité à affronter le doute de soi, 2) la responsabilité, 3) la résilience et 4) la volonté d'expérimenter.

THÈME 1

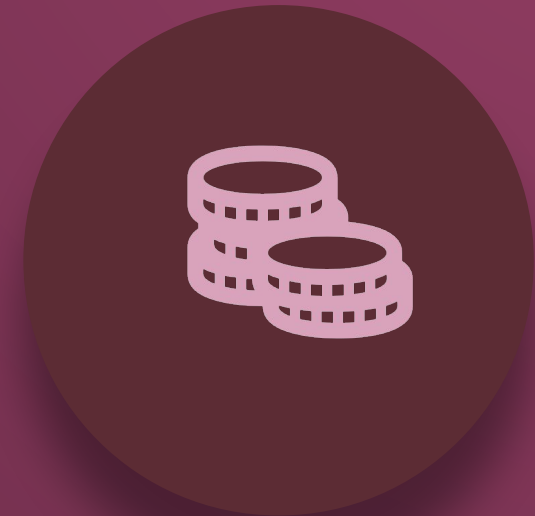


Vue d'ensemble du thème

Dans le cadre de ce thème, seront explorées et discutées les étapes importantes du lancement et de la poursuite du parcours entrepreneurial :

- La **préparation** : Il s'agit ici d'analyser les informations de base, le statu quo actuel et l'expérience et les connaissances apportées par l'entrepreneur. C'est dans cette phase que l'entrepreneur observe les tendances politiques, économiques, sociales, technologiques et juridiques.
- **Incubation** : Exploration de l'idée ou plongée au sein du problème/de la question en jeu qui doit être résolu(e).
- **Élucidation** : L'instant "aha" (Eureka) où la solution à un problème apparaît ou une idée naît.
- **Évaluation** : Analyse approfondie et examen minutieux de l'idée.
- **Élaboration** : Tout est mis en marche, traduit en application avec tous les détails élaborés. L'idée est transformée en un produit, un service ou un concept commercial.

THÈME 2



Vue d'ensemble du thème

- Lorsqu'il s'agit de créativité, il existe une multitude de points de vue sur la façon dont elle peut être considérée, par exemple :
- **"La créativité est la capacité à générer des idées originales et précieuses de produits, de services, de processus et de procédures"** Martins et Terblanche.
- **"La créativité est la capacité de produire un travail à la fois nouveau (c'est-à-dire original) et approprié (c'est-à-dire utile)"** Sternberg
- Dans le cadre de ce thème, nous **explorerons la pensée créative en tant que compétence permettant de trouver des idées originales et non conventionnelles**. Une personne qui connaît l'importance de la pensée créative est ouverte d'esprit : ses hypothèses sont impartiales, elle possède la capacité de résoudre des problèmes et elle communique efficacement à l'oral comme à l'écrit. Elle est capable d'analyser un dossier et de le distiller jusqu'à son essence.

THÈME 3



Vue d'ensemble du thème

- "La créativité, c'est inventer, expérimenter, grandir, prendre des risques, enfreindre les règles, faire des erreurs et s'amuser."
Mary Lou Cook
- "La créativité implique de sortir des schémas établis afin de regarder les choses d'une manière différente." Edward de Bono
- Comme le montrent les définitions ci-dessus, on apprendra ici ce qu'est le cadre d'application des techniques créatives. Grâce à la pratique, on maîtrisera les outils de divergence et de convergence permettant de trouver de nouvelles idées et d'utiliser différentes techniques pour élaborer des concepts à partir de ces idées. Les apprenants découvriront des astuces spécifiques pour exercer un contrôle sur l'idéation en tant que facilitateurs. Ils pourront également s'approprier une boîte à outils de techniques créatives à utiliser dans divers processus pour résoudre des problèmes individuels ou d'équipe dans leur environnement de travail quotidien.

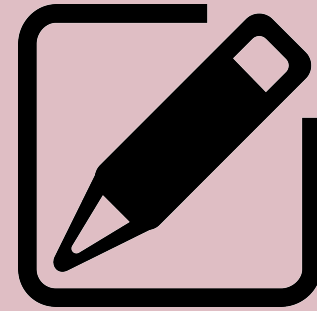
THÈME 4



Il est temps de s'entraîner !

Deux activités pratiques que les apprenants peuvent réaliser afin de mettre en pratique ce qu'ils ont appris dans ce module.

- Activité 1
 - Conception du canevas d'un modèle d'entreprise basé sur une étude de cas pratique présentée tout au long de la formation.
- Activité 2
 - Test de deux techniques de création sur un exemple pratique



Récapitulatif

Ce module est destiné aux éducateurs et formateurs qui travailleront avec de futurs entrepreneurs et créateurs de start-up. Il s'agit d'un module destiné à ceux qui souhaitent se consacrer à la manière de développer un esprit capable de trouver des idées de projets entrepreneuriaux et commerciaux de façon créative.

Le module est conçu comme un ensemble de sessions dynamiques et co-créatives prenant en compte la pensée critique et créative.

Le format du module est expérientiel et interactif, avec des discussions, des exercices individuels et en équipe. Les participants recevront un cahier de travail contenant divers outils, résumés de sessions et descriptions des activités utilisées. Pour une étude plus approfondie, des ressources permettant d'approfondir la compréhension et la pratique seront partagées.



WE GET WOMEN ENTREPRENEURS GENERATING ENHANCED TRAINING



✉ wegetproject@gmail.com

🌐 we-get.eu

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

PROMOUVOIR LES FEMMES ENTREPRENEURES EST JUDICIEUX ET NÉCESSAIRE

Au cœur de la stratégie de Lisbonne : faire en sorte que la proportion de femmes actives dépasse 60 % d'ici 2010.

Le potentiel entrepreneurial des femmes constitue une source sous-développée de croissance économique et de nouveaux emplois

Au sein de l'UE, les femmes constituent, en moyenne, 30 % des entrepreneurs. (36% de start-ups, 20% d'industries)

Elles rencontrent souvent davantage de difficultés que les hommes pour créer des entreprises et pour accéder à des financements et des formations.

Il est essentiel de fournir aux femmes le soutien dont elles ont besoin pour créer et gérer leur propre entreprise.

Entrepreneuriat et inclusion (sociale)

Quand :

1. Lois/politiques officielles controversées,
2. ou pratiques sociales, valeurs et croyances informelles...

***Permettre
aux
membres de
certains
groupes
sociaux
d'avoir
accès :***

1. Aux mêmes biens, opportunités et avantages
2. Aux mêmes produits, services et droits publics
3. À une voix et une influence politiques

DÉVELOPPEMENT DE L'ESPRIT ENTREPRENEUR

THÈME 1



Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ?



This Photo by Unknown Author is licensed under [CC BY-SA-NC](#)

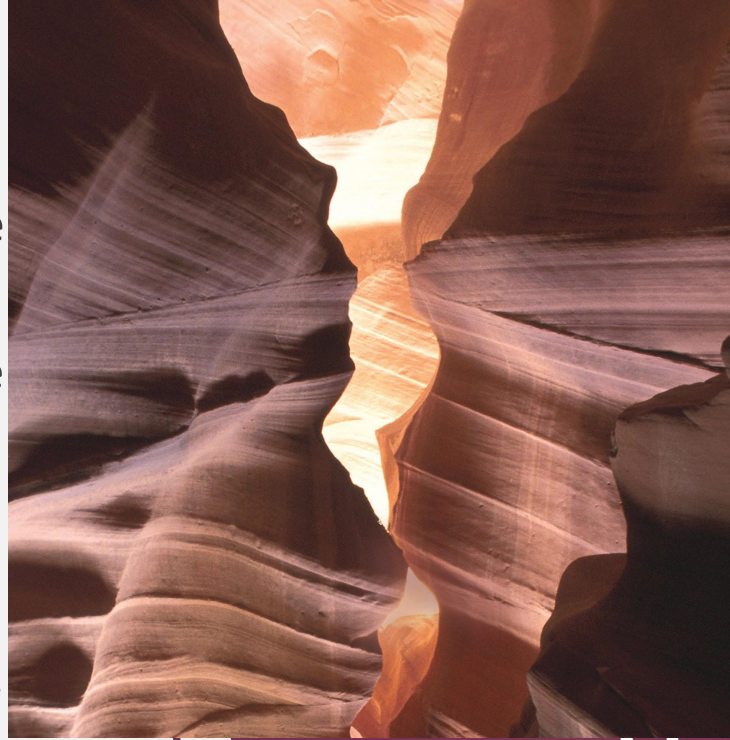
L'entrepreneuriat se réfère à la capacité d'un individu à transformer des idées en actions (commission).

- ☐ *Créativité,*
- ☐ *Innovation*
- ☐ *Acceptation des risques,*
- ☐ *Capacité de planifier et de gérer des projets afin d'atteindre ses objectifs.*

(Council Recommendation on Key Competences for Lifelong Learning COM(2005)548)



- “L'esprit entrepreneur est une manière de penser, de raisonner et d'agir avec un grand intérêt pour les opportunités, dont l'approche est globale et le leadership est équilibré.”
- Qualités entrepreneuriales :
 - engagement et détermination, leadership, grand intérêt pour les opportunités, tolérance au risque, à l'ambiguïté et à l'incertitude, créativité, autonomie et capacité d'adaptation, motivation à exceller, capacité à utiliser l'expérience de l'échec comme moyen d'apprentissage.



L'entrepreneuriat

Et au-delà

Les femmes dans l'entrepreneuriat : potentiels obstacles

En tant que femmes, certaines sont victimes d'abus psychologiques et physiques

Abus sexuels

Divorce

Décès d'un être cher, par maladie ou mort violente

Diagnostic du VIH/sida

Les enfants pour lesquels vous avez investi beaucoup de votre temps, mais qui ne sont pas devenus les personnes que vous auriez souhaité.

Le rejet

L'importance de l'émancipation



Le commencement de l'émancipation réside dans votre capacité à confronter un passé et un présent douloureux afin d'aller de l'avant, vers un avenir meilleur.

L'entrepreneuriat est une question de créativité ; il s'agit de donner naissance à un rêve d'entreprise. Cela implique de vous aventurer là où d'autres ont eu peur de se rendre. Cela implique de prendre des risques. Cela implique de croire en soi.

La capacité d'affronter le doute de soi

Passer au-delà de la peur et de l'hésitation



DITES STOP

Évitez de sombrer dans le désespoir, et abandonnez les pensées négatives.



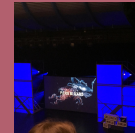
PARLEZ À QUELQU'UN

Extériorisez vos pensées et vos sentiments en les partageant.



SORTEZ DU PIÈGE DE LA COMPARAISON

Suivez votre propre chemin, pas celui des autres.



TENEZ UN JOURNAL

Tenez un registre réaliste de votre vie et réfléchissez constamment.



IL NE S'AGIT PAS TOUJOURS DE VOUS

Les gens parlent souvent d'autres personnes ou d'autres choses, n'interprétez pas dans leurs mots ce qu'ils n'ont jamais dit ou voulu dire.

Responsabilité



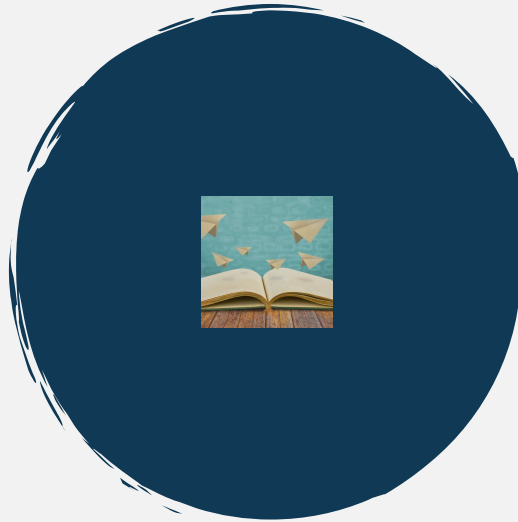
Se réfère à la volonté
d'accepter de rendre compte
de nos propres actions et de
leur impact.

La résilience

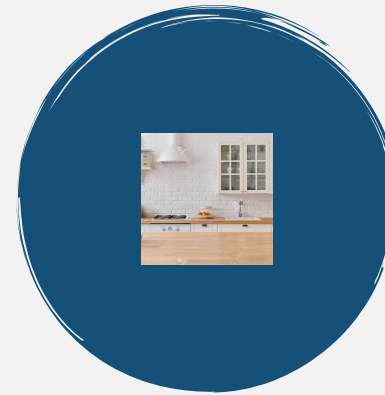
Qu'est-ce que c'est ?



La résilience est ce qui donne aux gens la force psychologique de faire face au stress et aux difficultés.



C'est la réserve de force mentale à laquelle on peut faire appel si nécessaire afin de s'en sortir sans s'effondrer.



Les personnes résilientes sont capables d'utiliser leurs compétences et leurs forces pour se confronter aux difficultés et aux épreuves et s'en remettre. Il peut s'agir de la perte d'un emploi, de problèmes financiers, de maladies, de catastrophes naturelles, d'urgences médicales, d'un divorce ou du décès d'un être cher.

Combinaison de caractéristiques et compétences personnelles :

- Quatre caractéristiques personnelles contribuent à atteindre un degré de résilience dit "naturel" :
 - Confiance en soi
 - Détermination
 - Adaptabilité
 - Soutien social (dans quelle mesure vous le développez)

Les compétences et stratégies permettant d'optimiser davantage le degré de résilience peuvent être approfondies par la formation, le développement personnel, etc.

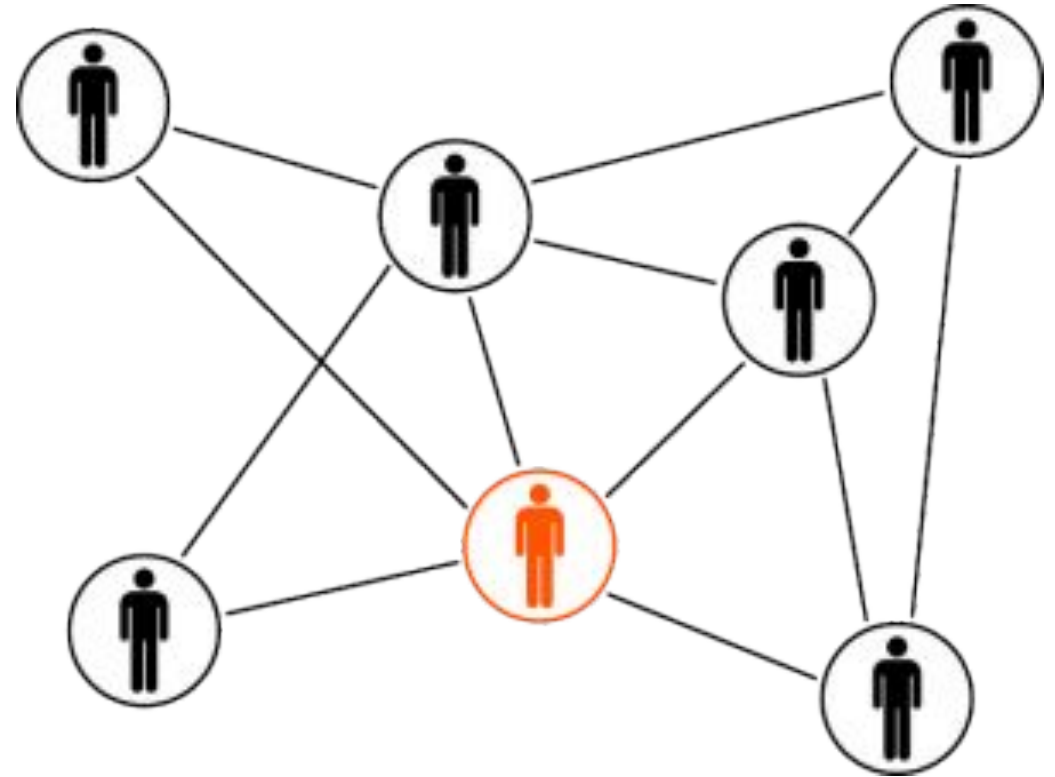


Qu'est-ce qui rend les gens résilients ?

Et comment l'alimenter davantage ?

Des réseaux sociaux encourageants

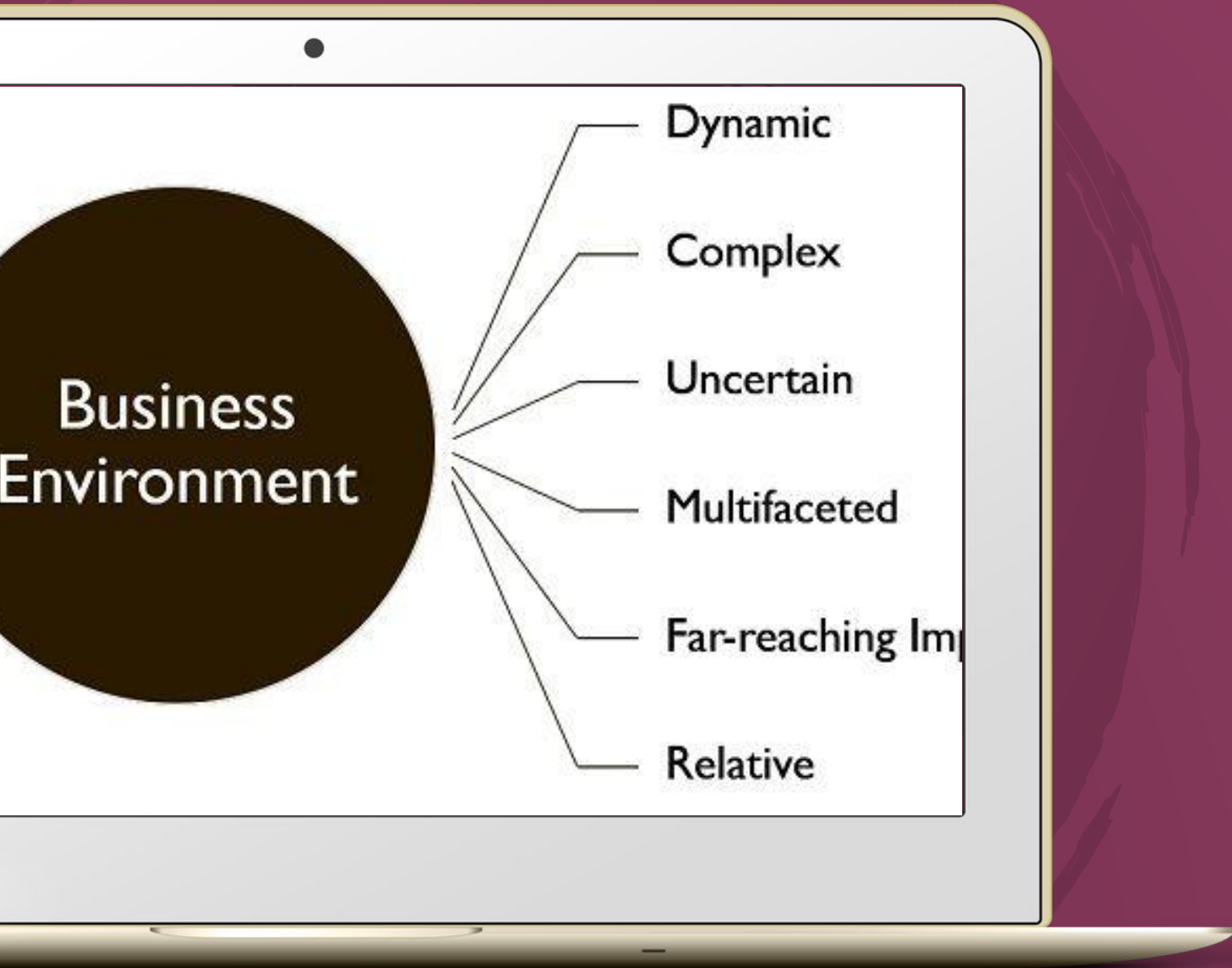
- Être indépendant ne signifie pas être isolé
- Prenez la responsabilité de maintenir le contact
- Établissez des relations solides, qui perdurent malgré des contacts peu fréquents
- Entretenez vos réseaux sociaux informels



PRODUCTION D'IDÉES COMMERCIALES

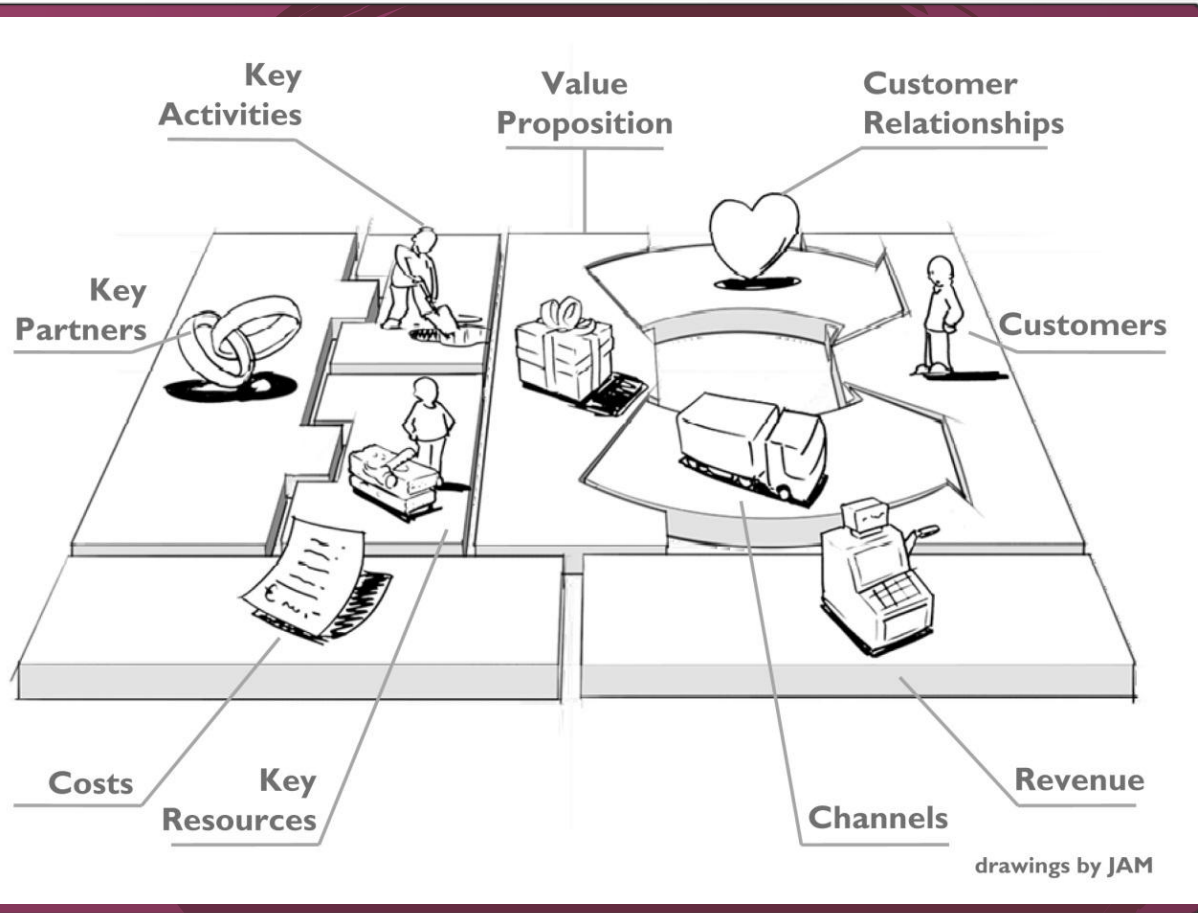
THÈME 2





Analyser l'environnement

De l'extérieur vers l'intérieur, et de l'intérieur vers l'extérieur



Caneva d'un modèle
d'entreprise

Génération d'idées

Grandes lignes

- L'entreprise en période difficile
- Canevas de modèles d'entreprise
- Comment innover ?



Modélisation de l'entreprise - USR pour tout entrepreneur :

Un bon modèle d'entreprise peut faire pencher la balance du succès...



...cela permettra de réduire le risque de retour sur investissement sans limites.



...it will help you navigate around 500lb gorillas



Osterwalder & Pigneur, 2010

- Le modèle d'entreprise sert à caractériser la logique selon laquelle une organisation **produit de la valeur, fournit de la valeur et capture de la valeur.**

Activité: Caneva d'un modèle d'entreprise

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Iterations

Key Partners  Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform? Source: Michael Porter, Harvard Business Review, 1985	Key Activities  What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? Source: Michael Porter, Harvard Business Review, 1985	Value Propositions  What value do we deliver to the customer? Which one of our customers' problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? Source: Michael Porter, Harvard Business Review, 1985	Customer Relationships  What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which one have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? Source: Michael Porter, Harvard Business Review, 1985
Key Resources  What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? Source: Michael Porter, Harvard Business Review, 1985	Channels  Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which one works best? Which one are most cost-efficient? How are we integrating them with customer relationships? Source: Michael Porter, Harvard Business Review, 1985	Cost Structure  What are the most important costs inherent to our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive? Source: Michael Porter, Harvard Business Review, 1985	Revenue Streams  For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues? Source: Michael Porter, Harvard Business Review, 1985

Les neuf éléments de base

Pour créer un noyau dur



1. Des partenariats stratégiques
2. Des activités stratégiques
3. Des ressources adaptées
4. Une proposition de valeur
5. Des segments de clientèle
6. Relations clients
7. Des canaux
8. Des flux de revenus
9. Une structuration des coûts

Segments de clientèle

Qui sont les personnes et les organisations pour lesquelles vous créez de la valeur ajoutée ?

Il peut s'agir de clients qui paient ou ne paient pas.



Relations clients

Quel type de relation chacun de nos segments de clientèle attend-il que nous établissions, et entretenions ensemble ?

- Assistance personnelle
- Assistance personnelle dévouée
- Libre-service
- Services automatisés
- Communautés
- Co-création



Proposition de valeur

- Quels sont les besoins des clients que nous satisfaisons ?
- Quelle valeur apportons-nous au client ?



Des partenariats stratégiques

Qui peut nous aider à tirer parti de notre
modèle d'entreprise ?

Qui pourrait être intéressé par nos
utilisateurs ?



Des activités stratégiques

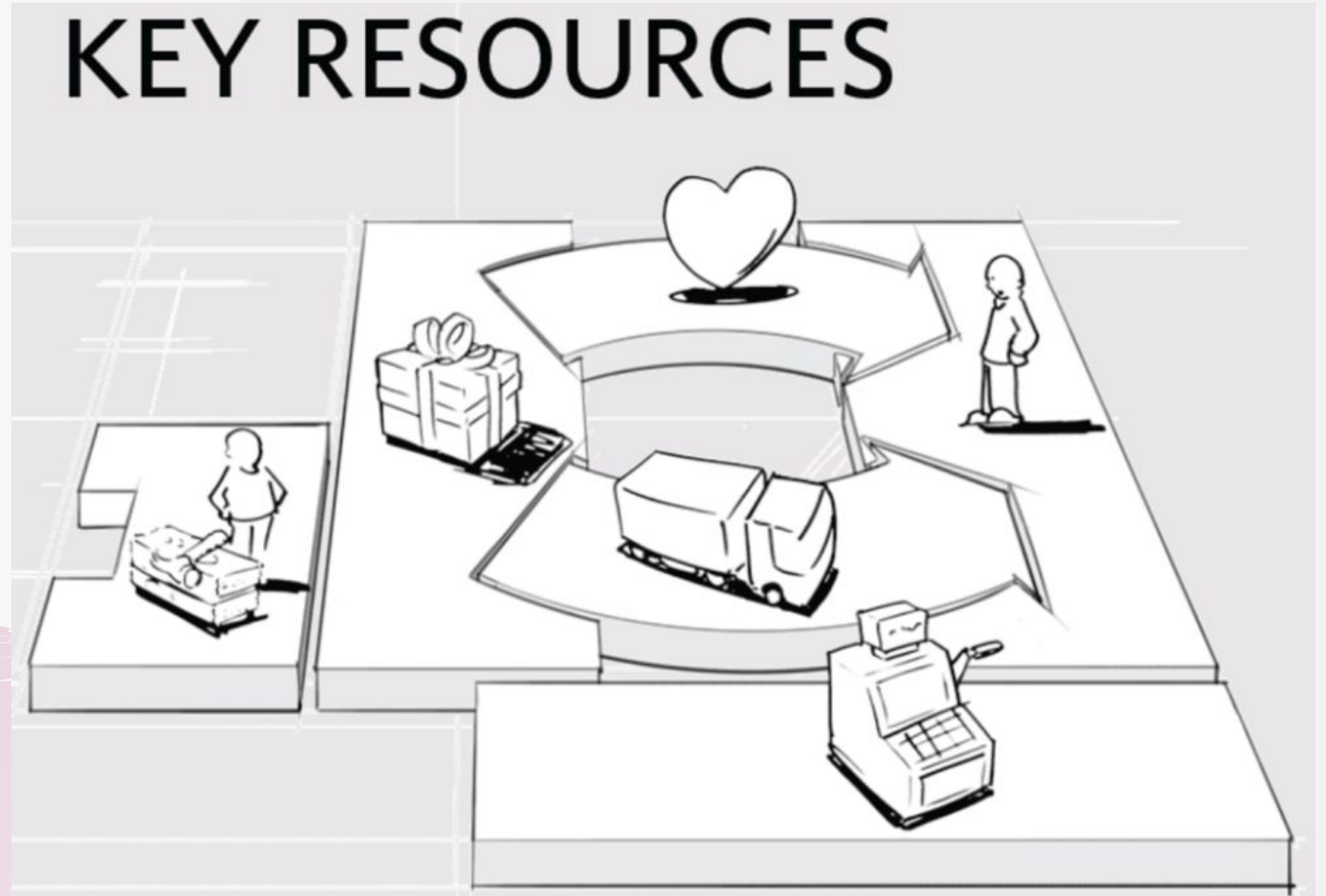
Quelles sont les activités les plus importantes qu'une organisation doit mettre en place afin que son modèle économique fonctionne ?



Des ressources adaptées

De quelles ressources clés notre organisation a-t-elle besoin en vue de fournir le service/produit ?

- Physiques
- Intellectuelles
- Humaines
- Financières
- Technologiques



Des canaux

- À travers quels canaux nos segments de clientèle souhaitent-ils être atteints ?
- Comment les atteignons-nous actuellement ?
- Comment nos canaux sont-ils intégrés ?
- Lesquels fonctionnent le mieux ?
- Lesquels sont les plus efficaces ?
- Comment les intégrons-nous aux habitudes des clients ?

Des flux de revenus

- Pour être dans les affaires, tôt ou tard, quelqu'un doit nous payer. Qui est ce quelqu'un ?
- C'est vraisemblablement la personne à laquelle le produit/service bénéficie le plus - et ce n'est pas forcément celle qui en fait l'usage !





STRUCTURE DE COÛTS

Quels sont les coûts les plus importants
parmi ceux qu'implique notre modèle
d'entreprise ?

- Nous trouvons des solutions afin que le travail soit fait.
- Pour le maintien de dents et de gencives saines, nous :
 - recrutons des dentistes, accompagnés de leurs instruments de torture
 - récupérons des brosses à dents et du dentifrice

Nous créons de la valeur lorsque nous permettons aux clients d'accomplir une tâche donnée plus rapidement, plus facilement et/ou à moindre coût.

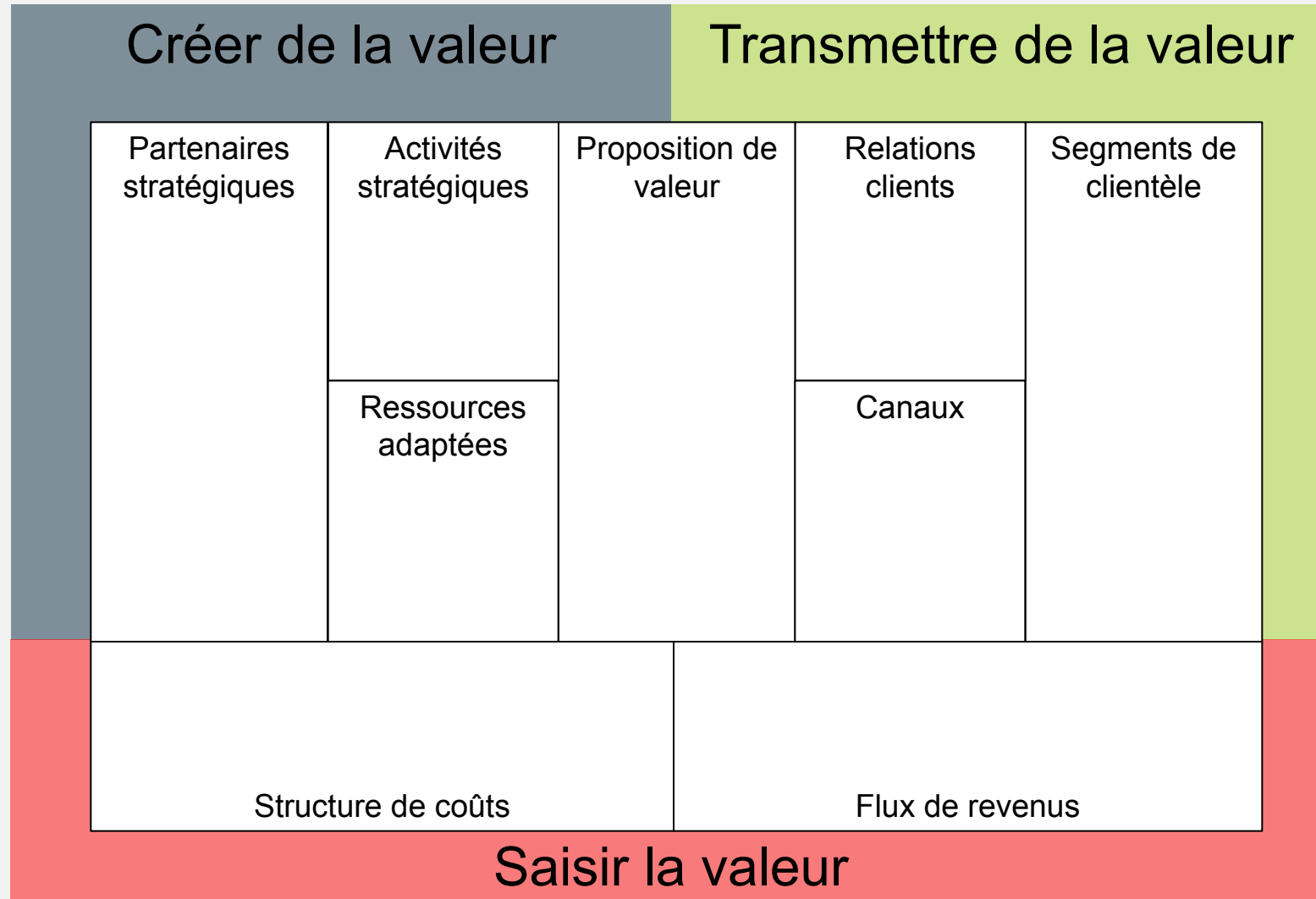


"Les gens ne veulent pas acheter une fraise de deux centimètres. Ils veulent un trou de deux centimètres !"

Theodore Levitt

Les solutions existantes permettent-elles de maintenir des dents et des gencives saines ?

Créer, transmettre, saisir



Pour aller plus loin dans vos recherches et questionnements

L'opportunité que vous ciblez a-t-elle un modèle dominant qui peut être remis en question ?

- Ce modèle maximise-t-il la valeur client ?

Pouvez-vous créer une nouvelle valeur client en accomplissant plus efficacement les tâches données ?

- Utiliser de nouveaux canaux de commercialisation ?
Différents modèles de tarification ?

Certains aspects du modèle d'entreprise sont-ils complètement ancrés ?

- Proposition de valeur ? Partenariat ?

Pouvez-vous simplifier la transmission et/ou la proposition de valeur pour supprimer une grande partie des coûts ?

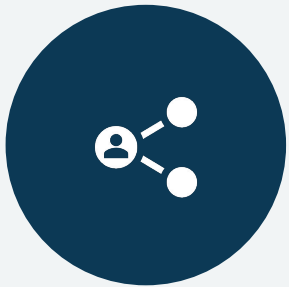
Tout est là !!!

Aperçu du produit/service

Que fournissez-vous,
vendez-vous ou faites-vous
spécifiquement pour
résoudre un problème et
remédier aux tâches à
accomplir pour les clients ?

Quelle est l'expérience
client ?

Le modèle d'entreprise



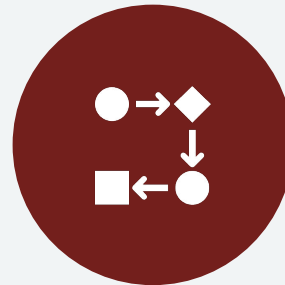
Comment comptez-vous créer un modèle d'entreprise solide ?



Quel est votre avantage concurrentiel "injuste" qui permettra de créer un point de contrôle pour votre modèle d'entreprise ?



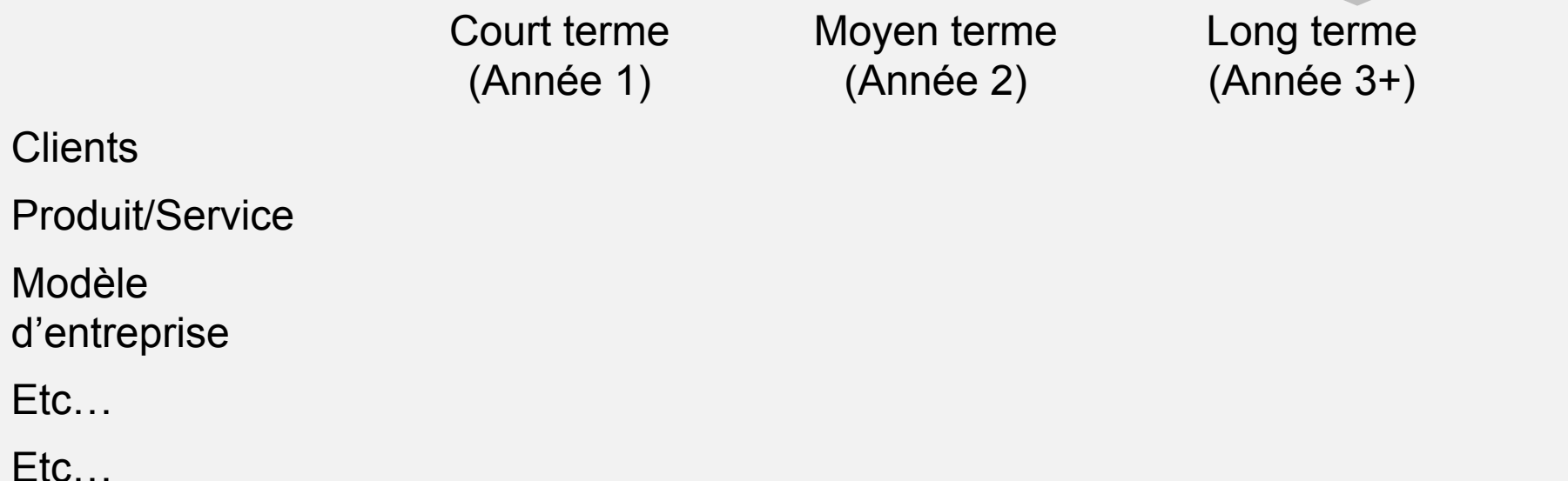
Comment comptez-vous faire des bénéfices de manière durable ?



Incluez un diagramme ou une image simple et intuitive du fonctionnement de votre modèle d'entreprise.

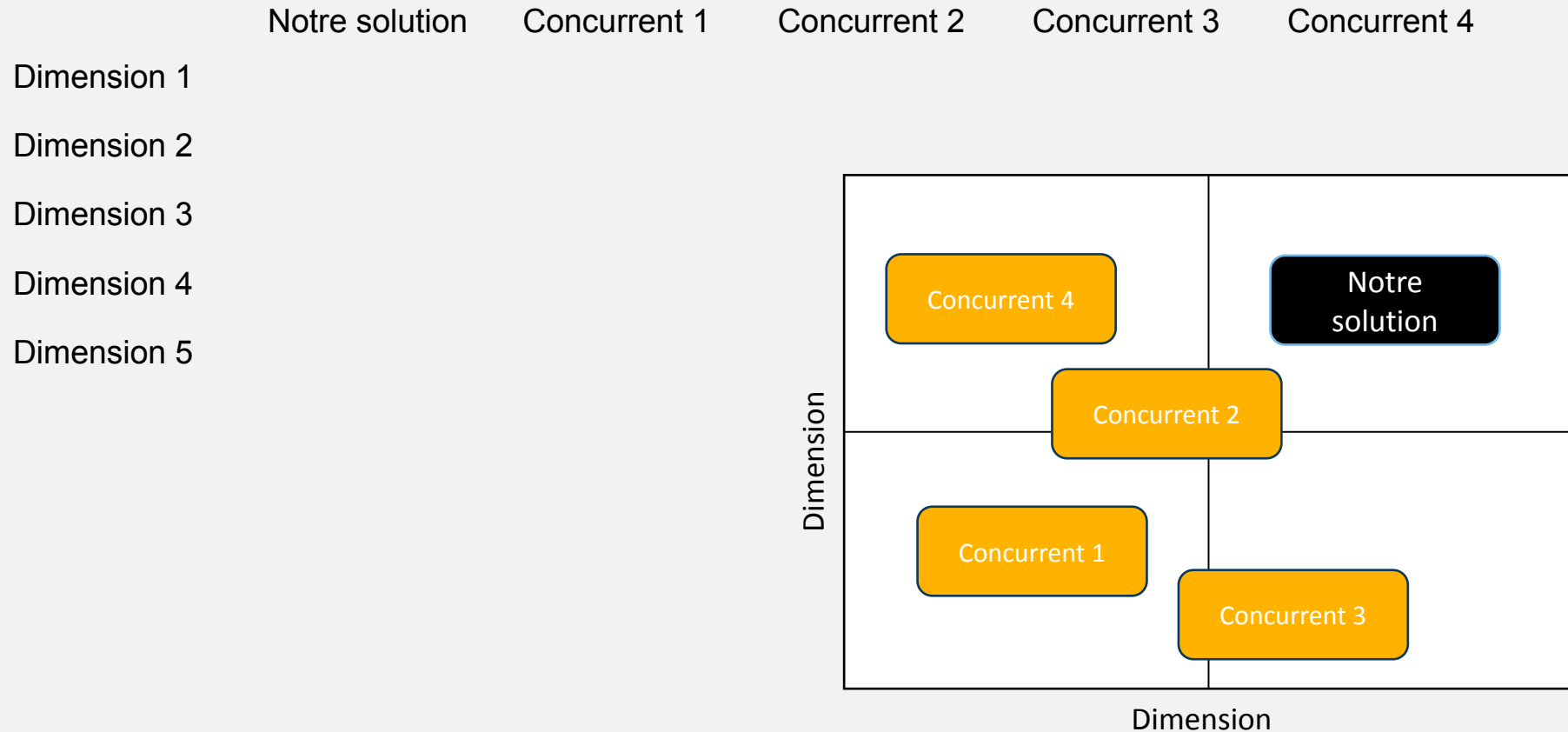
La stratégie de mise sur le marché

- Quelle est votre "stratégie d'adoption" pour gagner en envergure ?
- Par où allez-vous commencer et comment allez-vous gagner en popularité et vous développer au fil du temps ?
- À quelles réalités du monde réel serez-vous confronté et comment les aborderez-vous ?
- Élaborez votre plan pour montrer votre approche de la croissance à court, moyen et long terme.



La concurrence

- Quel est le paysage concurrentiel ?
- Quels choix les clients ont-ils comme alternatives à votre solution ?
- Recensez les différences probantes de manière à mettre clairement en évidence le paysage concurrentiel et comment vous vous démarquez.



Avantage concurrentiel

Qu'est-ce qui rend votre solution 10 fois meilleure que celle de la concurrence ?



Qu'est-ce qui vous donne un avantage concurrentiel qu'on pourrait considérer comme injuste par rapport à d'autres solutions alternatives ?



Quelles sont les données qualitatives ou quantitatives dont vous disposez pour étayer cette affirmation ?

Aspect financier

Quelles sont vos projections de base sur cinq ans, concernant le meilleur et le pire des cas, et les principales hypothèses qui les sous-tendent ?



Y a-t-il une ligne de mire claire entre vos finances et votre modèle d'entreprise ?



Les différents types de revenus, de services et de coûts sont-ils tous comptabilisés ?

Le questionnement



ENSEIGNER LA PENSÉE ENTREPRENEURIALE ET CRÉATIVE

partie 2

L'ESPRIT ENTREPRENEUR ET LE FLUX
DE CRÉATION



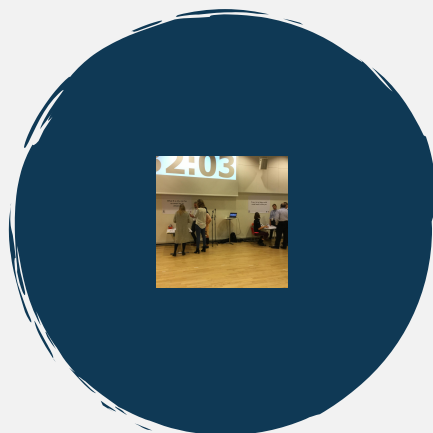
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



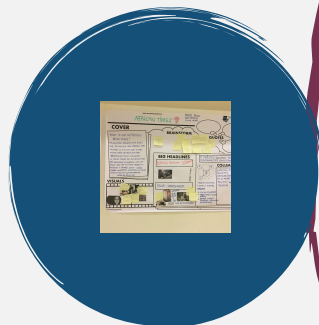
Se mettre en groupes de 2

Compter 1,2 ; 1,2, pour ainsi faire des groupes aléatoires.



Temps d'échange

Chaque personne parle de lui ou elle-même pendant 4 minutes, et l'autre personne écoute activement.



En scène

Chaque personne présente son binôme au reste du groupe pendant 3 minutes sur scène.

Une activité pour briser la glace

Se mettre à la place de l'autre

Introduction et description du module

ENSEIGNER LA PENSÉE ENTREPRENEURIALE ET CRÉATIVE

L'ESPRIT ENTREPRENEUR ET LE FLUX DE CRÉATION

Objectifs:

- Comprendre l'essence et l'importance de l'esprit entrepreneur.
- Analyser la faisabilité des concepts commerciaux d'une nouvelle entreprise à l'aide d'une boîte à outils entrepreneuriale.
- Réfléchir à des idées de produits ou de services originaux et innovants en tenant compte de leur faisabilité financière, commerciale, technologique et politique, mais aussi de leur durabilité.
- Comprendre le besoin logique de créativité et appliquer le processus de créativité structuré.
- Expliquer l'importance de la pensée créative pour faire face aux défis mondiaux, de même que dans le cadre de résolution de problèmes de la vie de tous les jours.



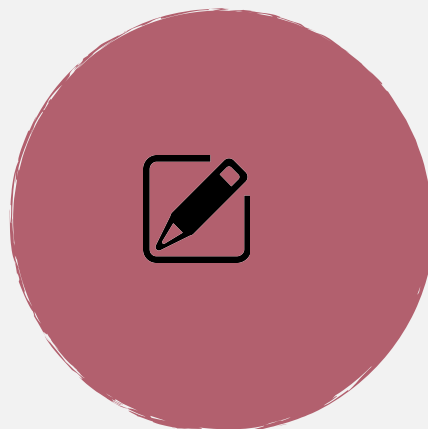
1. Développement de l'esprit entrepreneur



2. Production et évaluation d'idées commerciales en appliquant la boîte à outils entrepreneuriale



3. Les spécificités de la pensée créative



4. Évaluation et application des techniques créatives

THÈMES

Vue d'ensemble du thème

- **L'état d'esprit entrepreneurial** est défini comme étant le mode de pensée qui aide les personnes à atteindre leurs objectifs (en termes de création, de développement et de gestion de leur entreprise).
- **L'état d'esprit actif et dynamique** est au cœur de ce qui pousse les entrepreneurs à relever de nouveaux défis, mais aussi à accepter l'échec comme un nouveau départ et donc une opportunité de bien mieux réussir à l'avenir.
- Dans le cadre de ce thème, les apprenants découvriront **comment mettre en pratique l'ensemble des compétences** que l'état d'esprit entrepreneurial en tant que tel implique : 1) la capacité à affronter le doute de soi, 2) la responsabilité, 3) la résilience et 4) la volonté d'expérimenter.

THÈME 1

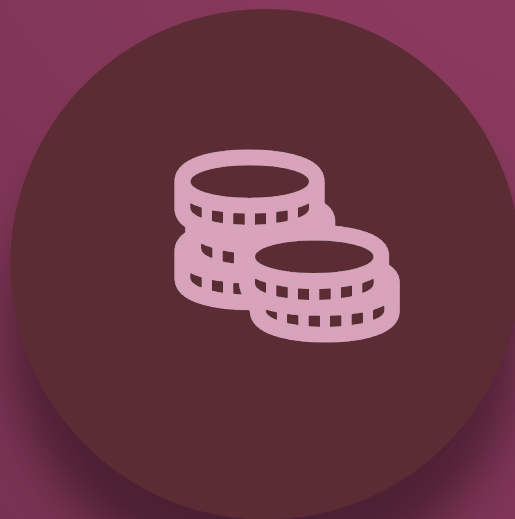


Vue d'ensemble du thème

Dans le cadre de ce thème, seront explorées et discutées les étapes importantes du lancement et de la poursuite du parcours entrepreneurial :

- La **préparation** : Il s'agit ici d'analyser les informations de base, le statu quo actuel et l'expérience et les connaissances apportées par l'entrepreneur. C'est dans cette phase que l'entrepreneur observe les tendances politiques, économiques, sociales, technologiques et juridiques.
- **Incubation** : Exploration de l'idée ou plongée au sein du problème/de la question en jeu qui doit être résolu(e).
- **Élucidation** : L'instant "aha" (Eureka) où la solution à un problème apparaît ou une idée naît.
- **Évaluation** : Analyse approfondie et examen minutieux de l'idée.
- **Élaboration** : Tout est mis en marche, traduit en application avec tous les détails élaborés. L'idée est transformée en un produit, un service ou un concept commercial.

THÈME 2



Vue d'ensemble du thème

- Lorsqu'il s'agit de créativité, il existe une multitude de points de vue sur la façon dont elle peut être considérée, par exemple :
- **"La créativité est la capacité à générer des idées originales et précieuses de produits, de services, de processus et de procédures"** Martins et Terblanche.
- **"La créativité est la capacité de produire un travail à la fois nouveau (c'est-à-dire original) et approprié (c'est-à-dire utile)"** Sternberg
- Dans le cadre de ce thème, nous **explorerons la pensée créative en tant que compétence permettant de trouver des idées originales et non conventionnelles**. Une personne qui connaît l'importance de la pensée créative est ouverte d'esprit : ses hypothèses sont impartiales, elle possède la capacité de résoudre des problèmes et elle communique efficacement à l'oral comme à l'écrit. Elle est capable d'analyser un dossier et de le distiller jusqu'à son essence.

THÈME 3



Vue d'ensemble du thème

- "La créativité, c'est inventer, expérimenter, grandir, prendre des risques, enfreindre les règles, faire des erreurs et s'amuser."
Mary Lou Cook
- "La créativité implique de sortir des schémas établis afin de regarder les choses d'une manière différente." Edward de Bono
- Comme le montrent les définitions ci-dessus, on apprendra ici ce qu'est le cadre d'application des techniques créatives. Grâce à la pratique, on maîtrisera les outils de divergence et de convergence permettant de trouver de nouvelles idées et d'utiliser différentes techniques pour élaborer des concepts à partir de ces idées. Les apprenants découvriront des astuces spécifiques pour exercer un contrôle sur l'idéation en tant que facilitateurs. Ils pourront également s'approprier une boîte à outils de techniques créatives à utiliser dans divers processus pour résoudre des problèmes individuels ou d'équipe dans leur environnement de travail quotidien.

THÈME 4



Il est temps de s'entraîner !

Deux activités pratiques que les apprenants peuvent réaliser afin de mettre en pratique ce qu'ils ont appris dans ce module.

- Activité 1
 - Conception du canevas d'un modèle d'entreprise basé sur une étude de cas pratique présentée tout au long de la formation.
- Activité 2
 - Test de deux techniques de création sur un exemple pratique



Récapitulatif

Ce module est destiné aux éducateurs et formateurs qui travailleront avec de futurs entrepreneurs et créateurs de start-up. Il s'agit d'un module destiné à ceux qui souhaitent se consacrer à la manière de développer un esprit capable de trouver des idées de projets entrepreneuriaux et commerciaux de façon créative.

Le module est conçu comme un ensemble de sessions dynamiques et co-créatives prenant en compte la pensée critique et créative.

Le format du module est expérientiel et interactif, avec des discussions, des exercices individuels et en équipe. Les participants recevront un cahier de travail contenant divers outils, résumés de sessions et descriptions des activités utilisées. Pour une étude plus approfondie, des ressources permettant d'approfondir la compréhension et la pratique seront partagées.



WE GET WOMEN ENTREPRENEURS GENERATING ENHANCED TRAINING



✉ wegetproject@gmail.com

🌐 we-get.eu

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein ."

PROMOUVOIR LES FEMMES ENTREPRENEURES EST JUDICIEUX ET NÉCESSAIRE

Au cœur de la stratégie de Lisbonne : faire en sorte que la proportion de femmes actives dépasse 60 % d'ici 2010.

Le potentiel entrepreneurial des femmes constitue une source sous-développée de croissance économique et de nouveaux emplois

Au sein de l'UE, les femmes constituent, en moyenne, 30 % des entrepreneurs. (36% de start-ups, 20% d'industries)

Elles rencontrent souvent davantage de difficultés que les hommes pour créer des entreprises et pour accéder à des financements et des formations.

Il est essentiel de fournir aux femmes le soutien dont elles ont besoin pour créer et gérer leur propre entreprise.

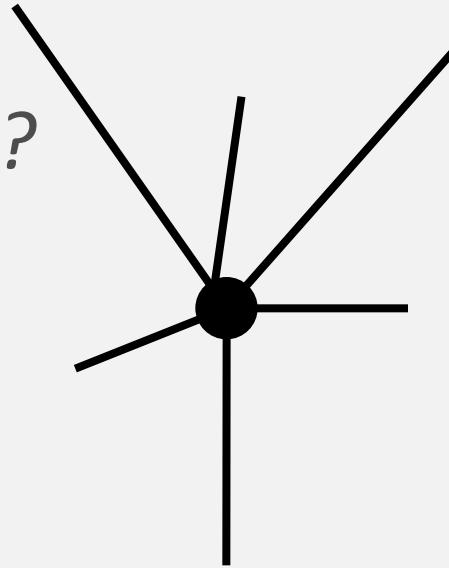
LES SPÉCIFICITÉS DE LA PENSÉE CRÉATIVE

THÈME 3



Testez votre créativité

Qu'est-ce que cela pourrait être?



Résoudre un problème en produisant des idées

plusieurs façons de faire :

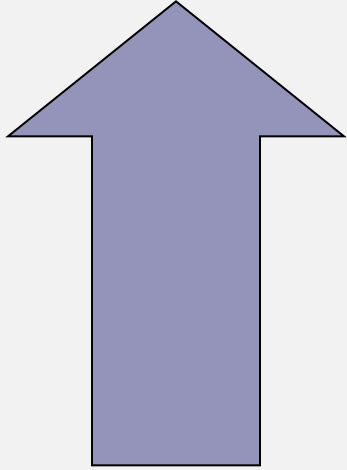
*la pensée logique classique,
également connu sous le nom de*
pensée verticale :
*elle est sélective
(et plutôt simple, car
on vous a appris à l'utiliser)*

*creative thinking
ou*

pensée latérale :
*elle est **génération**
(et un peu difficile, car on vous a
appris à ne pas l'utiliser)*

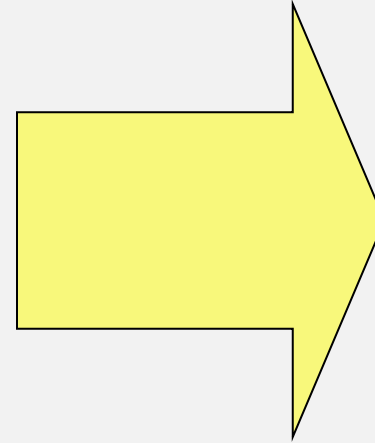
*elles sont **complémentaires**, et non opposées*

Pensée verticale ou latérale



Pensée verticale

se déplacer en ligne droite



Pensée latérale

se déplacer latéralement

Les étapes logiques

'pensée verticale'

C'est un processus se déroulant étape par étape

Chaque étape doit être justifiée

Elle utilise des informations pertinentes

Il s'agit de prouver ou développer les schémas présents dans votre esprit

Elle est analytique

Elle est utilisée pour "creuser plus loin"

Les structures créatives

“pensée latérale”

Il s’agit d’un processus délibéré vers l’introspection

Il s’agit de regarder différemment

Elle peut utiliser des informations non pertinentes

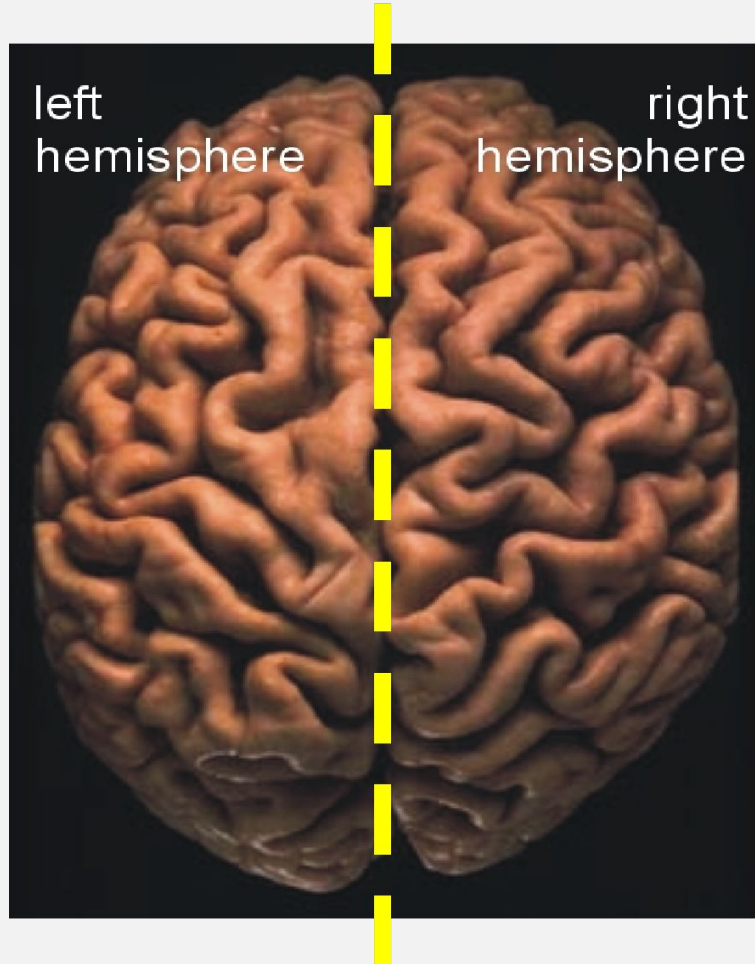
Elle peut sauter des étapes

Il s'agit de restructurer, de remettre en question les schémas et d’y échapper

Elle est utilisée pour creuser ailleurs

Les structures cérébrales

- *coordination de la moitié droite du corps*
- *traitement de l'information numérique*
- *dominant !*
- *aspect verbal*
- *aspect logique*
- *utilise les schémas*



- *coordination de la moitié gauche du corps*
- *traitement de l'information analogique*
- *non-dominant !*
- *aspect non-verbal*
- *aspect intuitif*
- *découvre des schémas*

Indispensable à la créativité



ÊTRE OUVERT AUX DÉFIS



AVOIR UN
COMPORTEMENT
EXPLORATOIRE



LA RÉCOMPENSE EST EN
CHEMIN

La créativité,
c'est...

Question

Définir la créativité.



Définitions universitaires

*"La créativité résulte de l'interaction d'un système composé de trois éléments :
une culture qui contient des règles symboliques,
une personne qui apporte de la nouveauté dans le domaine symbolique,
et un champ d'experts qui reconnaissent et valident l'innovation."*

Mihály Csíkszentmihályi

"La créativité est la capacité à générer des idées nouvelles et précieuses pour des produits, des services, des processus et des procédures" Martins et Terblanche.

"La créativité est la capacité de produire un travail qui est à la fois nouveau (c'est-à-dire original) et approprié (c'est-à-dire utile)".

Sternberg

"La créativité est l'ensemble des qualités des produits ou des réponses qui sont jugées créatives par les observateurs appropriés." Amabile

Autres définitions

"Être créatif, c'est voir la même chose que tout le monde mais penser à quelque chose de différent"

Anonyme

"La créativité, c'est inventer, expérimenter, grandir, prendre des risques, briser les règles, faire des erreurs et s'amuser." Mary Lou Cook

"La créativité, c'est s'autoriser à faire des erreurs. L'art, c'est savoir lesquelles garder." Scott Adams,

caricaturiste américain

"Tout acte de création est avant tout un acte de destruction." Pablo Picasso

"La création de la nouveauté ou le réarrangement de l'ancien d'une manière nouvelle." Mike Vance, Walt Disney Corporation

"La créativité implique de sortir des schémas établis afin de regarder les choses différemment." Edward de Bono

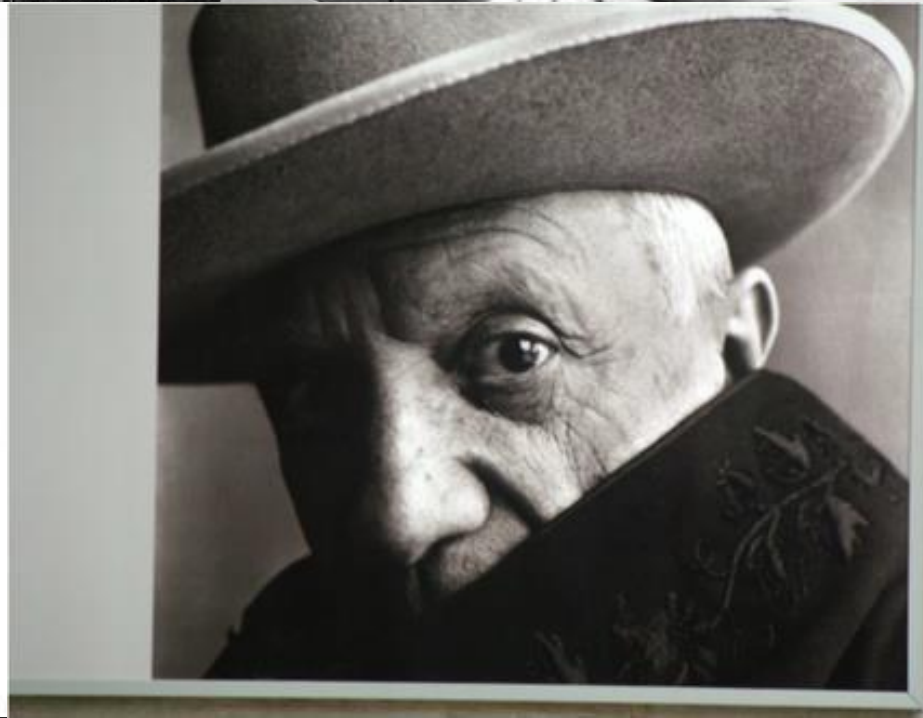
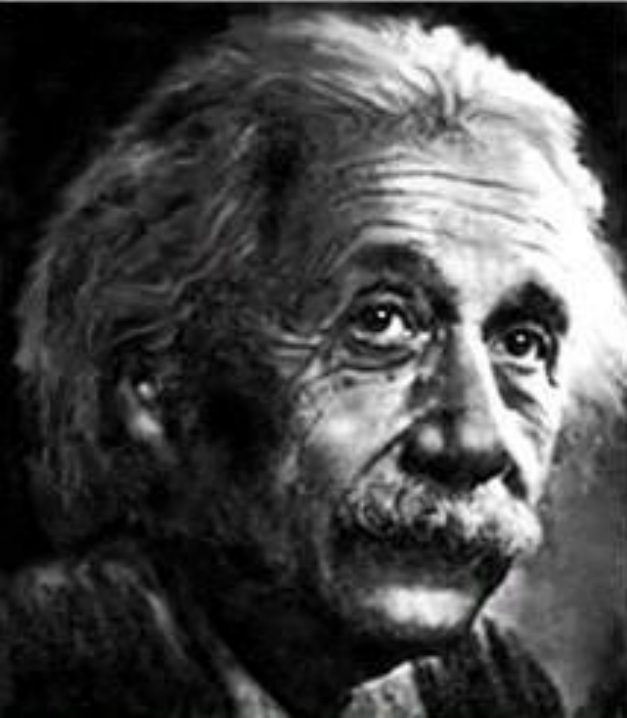
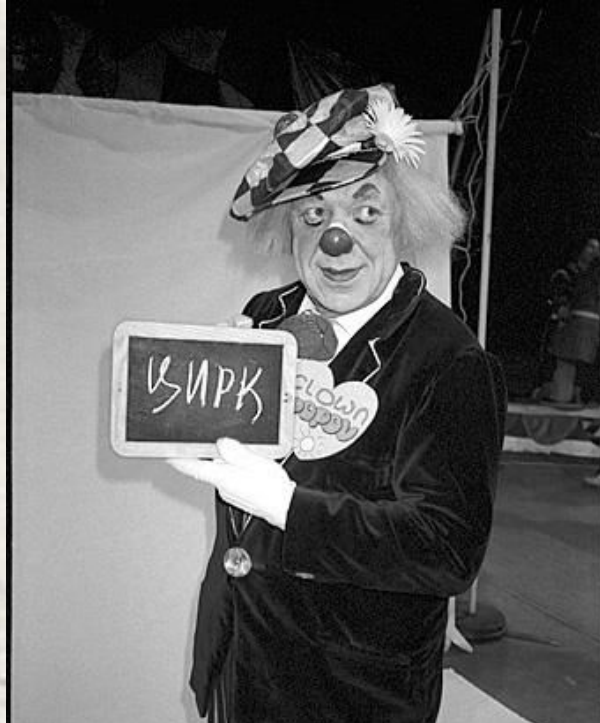
La créativité,
c'est...
un état d'esprit

Geoff Marée

Question

*Quelles sont les
personnalités créatives qui
vous inspirent ?*





TECHNIQUES CRÉATIVES

THÈME 3



Techniques de créativité

Remise en question des suppositions

Analogie

Un autre point d'entrée

Super-héros

Analogie personnelle

Coup de chance

Incubation

Imagination de scénarios

Remise en question des suppositions

les traquer et les défier

Comment organiser ces formes en une forme globale facile à décrire ?



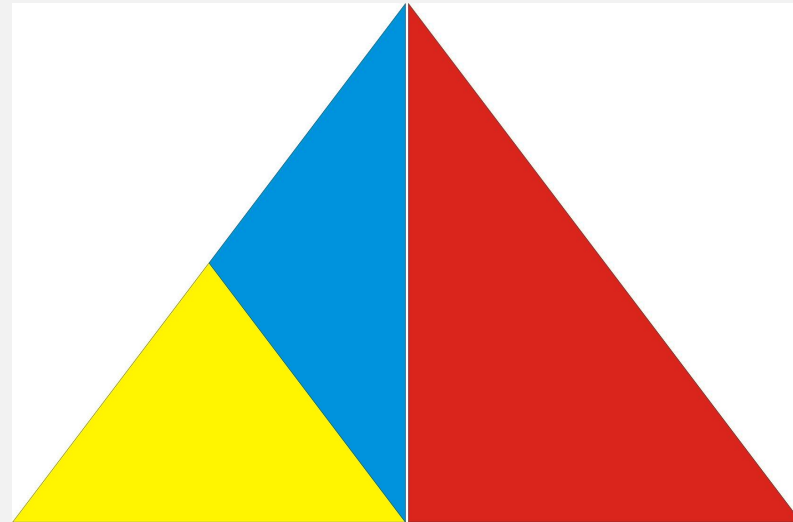
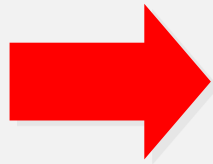
Analogie

Patte de grenouille



Choisir un autre point d'entrée

Divisez un triangle en trois parties de manière à ce que les formes puissent être remises ensemble pour former un rectangle ou un carré...



Super-héros

*Comment Spiderman
résoudrait-il le problème ?*

Ou Trump?

*Ou Cher,
ou...?*

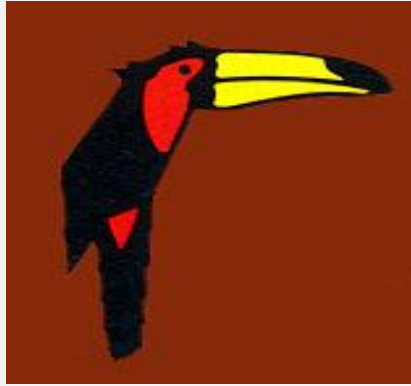


Analogie personnelle

exemple: le pigeon d'argile

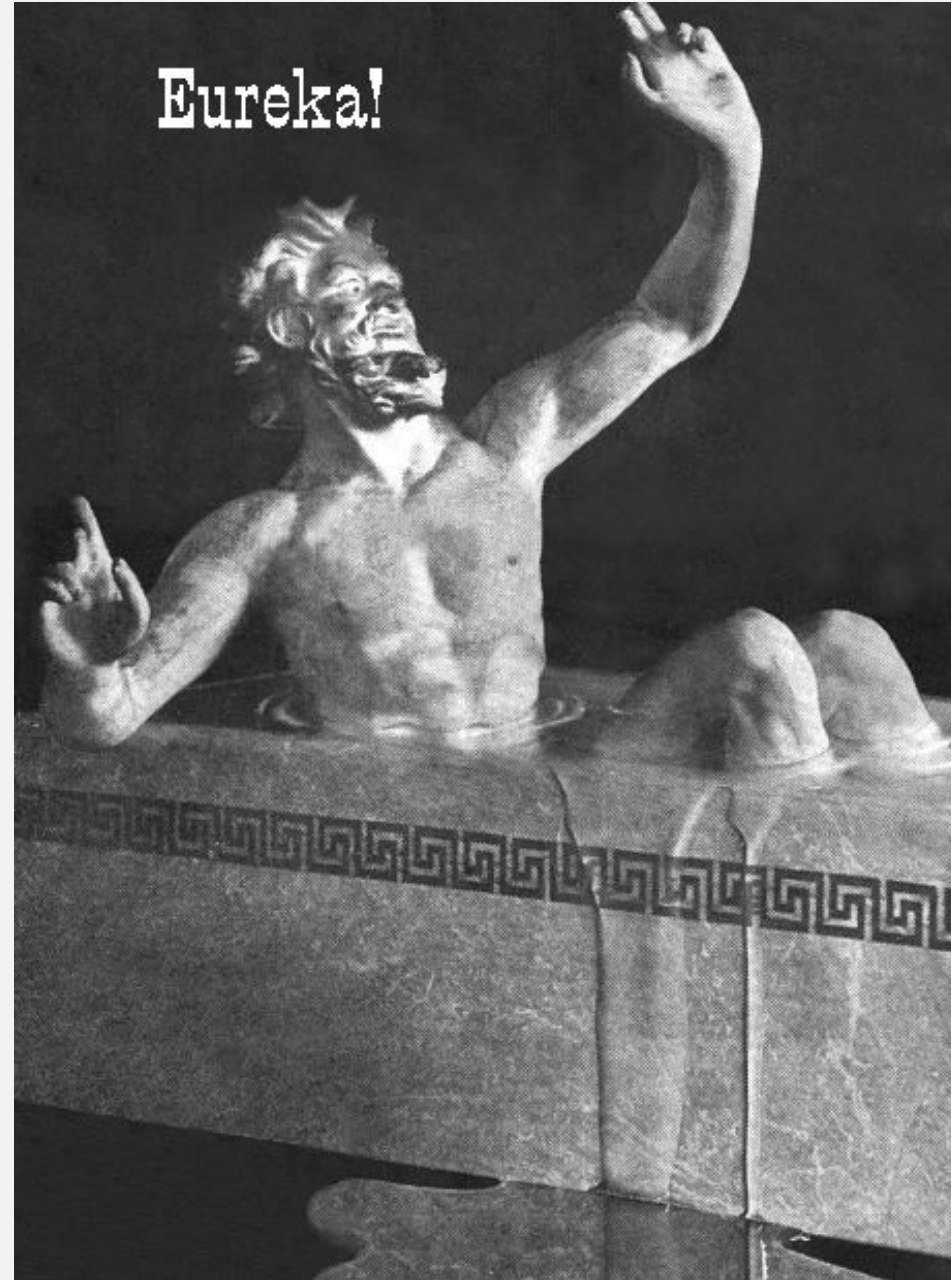


Coup de chance



*La montagne, la bière, un singe, vendredi,
\$, fort, bleu, maison, fatigué,
1984, Amsterdam,
supercalifragilistic-expialidocious,
Hopmans, €, hôpital,
Maman...*

Incubation



Imagination de scénarios



Chindogu



Chindogu society;
<http://chindogu.com/chindogu/>



LES TECHNIQUES CRÉATIVES DANS LES PROCESSUS DE GROUPE

Faciliter, discuter, brainstormer, produire et évaluer des idées, créer et concevoir

L'essence du Café du monde (ou World café)

L'objectif de tout World Café est de faciliter le dialogue dans un grand groupe.

Le tout premier World Café fut le résultat spontané d'une réunion dans la maison de Brown et Isaacs en Californie en 1995.

Selon ses fondateurs, il s'agit de "plus qu'une méthode, un processus ou une technique - c'est une façon de penser et d'être ensemble, fondée sur une philosophie de leadership conversationnel".

Le World Café repose sur **sept principes de conception** :

1. Établir un contexte clair (c'est-à-dire que la raison et le but de la réunion doivent être clairs) ;
2. Créer un espace accueillant
3. Explorer les questions qui comptent
4. Encourager la contribution de chacun
5. Relier des perspectives diversifiées
6. Écouter, ensemble, les modèles et les idées, et
7. Partager les découvertes collectives.



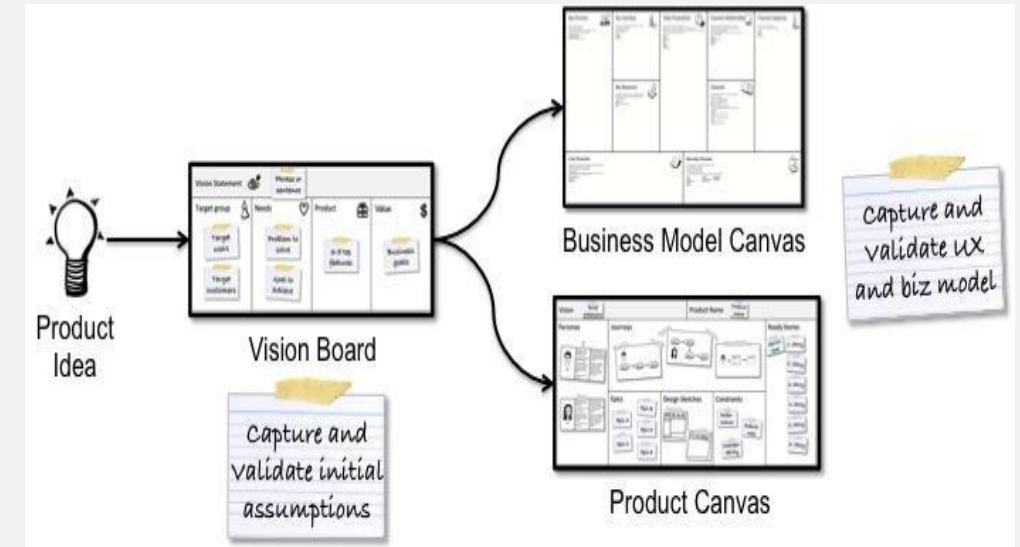
Café du monde

Le canevas d'idées

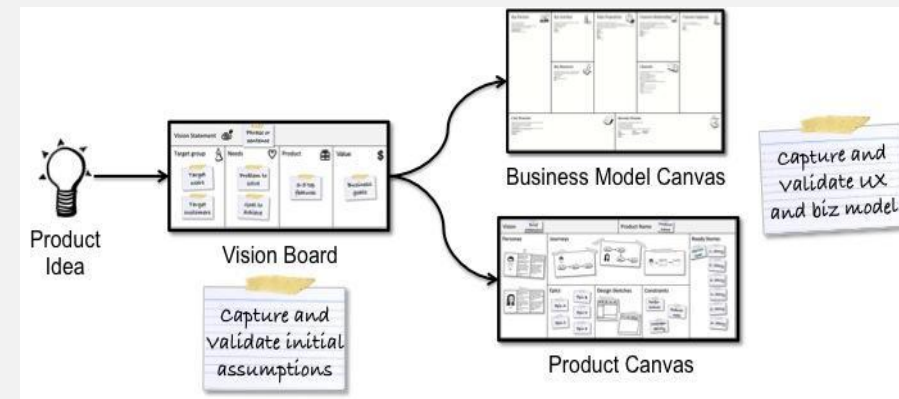
C'est un outil de conception qui aide les personnes participant à l'atelier à raconter leur histoire (l'histoire en question n'est pas nécessairement celle d'un utilisateur final du service en question) ;

Il est recommandé d'inclure les membres du personnel/employés du fournisseur de services et éventuellement d'autres parties prenantes.

C'est un outil pour décrire, analyser et (faire un premier pas vers) la résolution de problèmes.



Le canevas d'idées



Un canevas d'idées est une grande toile (ou une feuille de papier) qui invite les participants à raconter leur histoire, en leur demandant de lui trouver un titre/slogan, une description des héros qui la constituent, une intrigue, une scène finale, des moments forts, des drames, une fin heureuse et même des accessoires.

Il s'agit d'un processus itératif : des accessoires sont ajoutés ou retirés en fonction des drames et des temps forts. Des personnages peuvent être ajoutés ou supprimés en cours de route, etc.

Il offre la possibilité de présenter et de comparer différentes directions conceptuelles de manière claire et facile.

Cartographie du parcours client



La cartographie du parcours du client est une technique utilisée pour **étudier les expériences des clients lorsqu'ils "consomment" un service.**



Cela permet de révéler les besoins et les souhaits des clients d'une manière qui ne serait pas possible dans le cadre d'un entretien classique de type questions-réponses.



Une étude du parcours du client peut être utilisée pour enquêter sur les expériences des clients dans le cadre de processus primaires (par exemple, la visite d'un parc à thème ou la participation à un concert) et secondaires (par exemple, l'enregistrement et l'embarquement dans un avion). Les résultats peuvent être utilisés pour améliorer l'expérience du produit/service spécifique.

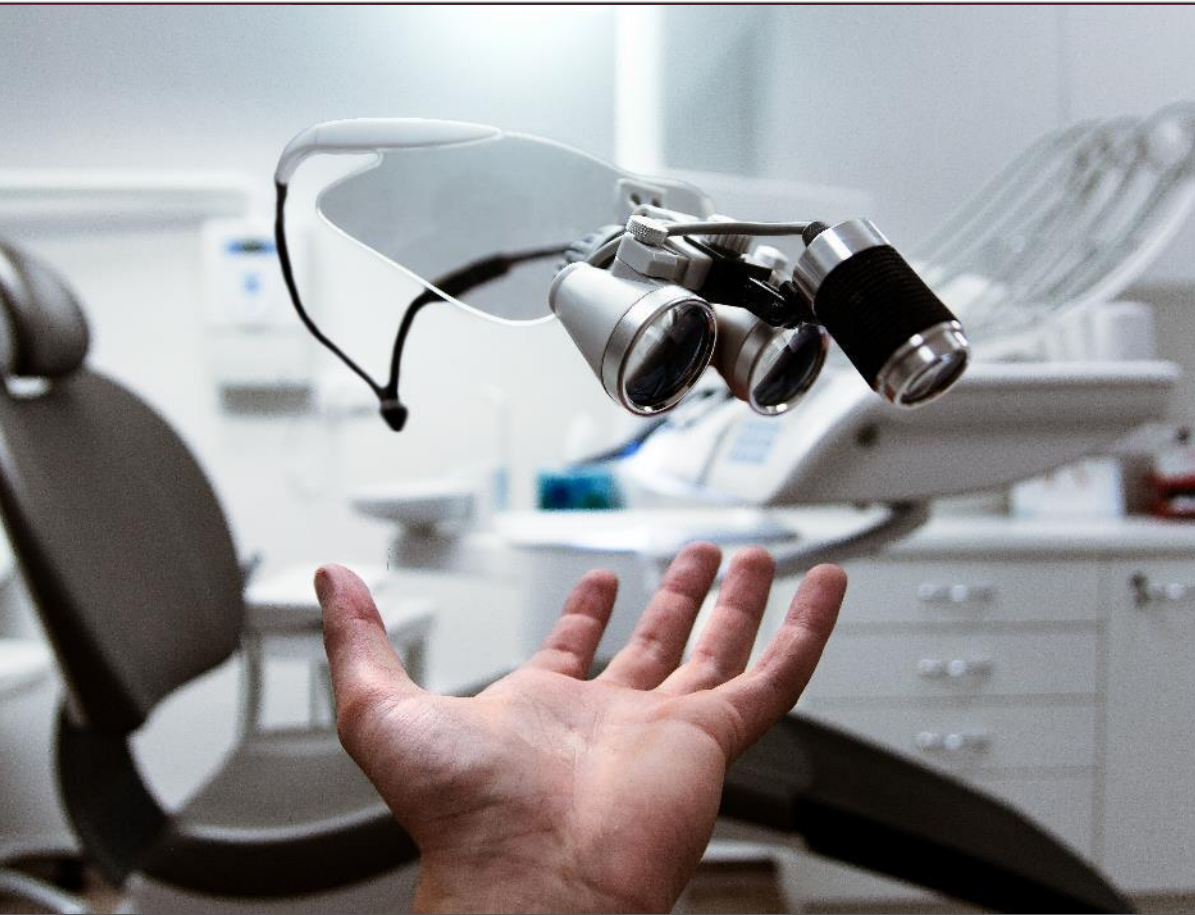


L'approche en 4 étapes :

- Acquisition d'informations sur le client,
- Développement du concept,
- Mise en œuvre et mesure de référence,
- Garantir une nouvelle stratégie et un suivi par le biais d'une mesure constante de la satisfaction du client (quantitative).

Cartographie du parcours client

DES QUESTIONS?



WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein ."

Références 1

- ❖ Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation. John Wiley & Sons.
- ❖ Business idea generation: <https://www.viima.com/blog/idea-generation>
- ❖ Taking Your Business to the Next Level – An Essential Step-by-Step Success Plan for Small Business by Frances McGuckin (Sourcebooks, Inc.)
- ❖ International Entrepreneurship in Small and Medium Size Enterprises- Orientation, Environment and
- ❖ Strategy by Haid Etemad (The McGill University International Entrepreneurship Series)
- ❖ Essentials of International Management: A Cross-Cultural Perspective by David C. Thomas (Sage Publishers)
- ❖ Kuratko, Donald F. and Richard M. Hodgetts, Entrepreneurship: A Contemporary Approach, Fifth Edition, South-Western, 2001 ISBN 0-03-019604-3
- ❖ Council Recommendation on Key Competences for Lifelong Learning COM(2005)548
- ❖ Promoting women entrepreneurs
https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/women-entrepreneurs_en
- ❖ Creativity: The Need for Pretend Play in Child Development. (n.d.). The Creativity Post. Retrieved May 14, 2014, from http://www.creativitypost.com/education/the_need_for_pretend_play_in_child_development
- ❖ <https://www.coursera.org/learn/creative-thinking-techniques-and-tools-for-success>
- ❖ https://www.ownr.co/blog/what-is-entrepreneurship/#Entrepreneurship_Definition

Références 2

- ❖ Social Impact Strategy: Tools for Entrepreneurs and Innovators, University of Pennsylvania
<https://www.coursera.org/lecture/social-impact/4-3-business-models-along-the-business-model-spectrum-l7tQ3>
- ❖ Growth mindset versus Fixed mindset Dweck, C., 2016. What having a “growth mindset” actually means. *Harvard Business Review*, 13, pp.213-226.
<https://leadlocal.global/wp-content/uploads/2016/12/Dweck-What-Having-a-%E2%80%9CGrowth-Mindset%E2%80%9D-Actually-Means-HBR.pdf>
- ❖ The Reservoir of Wellbeing
<https://www.robertsoncooper.com/blog/how-different-aspects-of-your-work-and-life-can-affect-your-wellbeing-reservoir/>
- ❖ PESTLE Analysis <https://pestleanalysis.com/what-is-pestle-analysis/>
- ❖ Business pitch template <https://aim.gov.in/pdf/Business-pitch-template.pdf>
- ❖ Top leadership qualities <https://2021.ai/top-10-critical-leadership-skills/>
- ❖ Chindogu <https://www.tofugu.com/japan/chindogu-japanese-inventions/>
- ❖ Creative exercises https://www.mindtools.com/pages/article/newCT_02.htm and <https://www.skillsconverged.com/FreeTrainingMaterials/tabid/258/articleType/ArticleView/articleId/982/Creativity-Exercise-Introducing-Random-Associations.aspx>
- ❖ Toutes les images comportent soit le lieu où elles ont été récupérées, soit sont des photos personnelles ou des images PowerPoint déjà installées.

Références 1

- ❖ Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation. John Wiley & Sons.
- ❖ Business idea generation: <https://www.viima.com/blog/idea-generation>
- ❖ Taking Your Business to the Next Level – An Essential Step-by-Step Success Plan for Small Business by Frances McGuckin (Sourcebooks, Inc.)
- ❖ International Entrepreneurship in Small and Medium Size Enterprises- Orientation, Environment and
- ❖ Strategy by Haid Etemad (The McGill University International Entrepreneurship Series)
- ❖ Essentials of International Management: A Cross-Cultural Perspective by David C. Thomas (Sage Publishers)
- ❖ Kuratko, Donald F. and Richard M. Hodgetts, Entrepreneurship: A Contemporary Approach, Fifth Edition, South-Western, 2001 ISBN 0-03-019604-3
- ❖ Council Recommendation on Key Competences for Lifelong Learning COM(2005)548
- ❖ Promoting women entrepreneurs
https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/women-entrepreneurs_en
- ❖ Creativity: The Need for Pretend Play in Child Development. (n.d.). The Creativity Post. Retrieved May 14, 2014, from http://www.creativitypost.com/education/the_need_for_pretend_play_in_child_development
- ❖ <https://www.coursera.org/learn/creative-thinking-techniques-and-tools-for-success>
- ❖ https://www.ownr.co/blog/what-is-entrepreneurship/#Entrepreneurship_Definition

Références 2

- ❖ Social Impact Strategy: Tools for Entrepreneurs and Innovators, University of Pennsylvania
<https://www.coursera.org/lecture/social-impact/4-3-business-models-along-the-business-model-spectrum-l7tQ3>
- ❖ Growth mindset versus Fixed mindset Dweck, C., 2016. What having a “growth mindset” actually means. *Harvard Business Review*, 13, pp.213-226.
<https://leadlocal.global/wp-content/uploads/2016/12/Dweck-What-Having-a-%E2%80%9CGrowth-Mindset%E2%80%9D-Actually-Means-HBR.pdf>
- ❖ The Reservoir of Wellbeing
<https://www.robertsoncooper.com/blog/how-different-aspects-of-your-work-and-life-can-affect-your-wellbeing-reservoir/>
- ❖ PESTLE Analysis <https://pestleanalysis.com/what-is-pestle-analysis/>
- ❖ Business pitch template <https://aim.gov.in/pdf/Business-pitch-template.pdf>
- ❖ Top leadership qualities <https://2021.ai/top-10-critical-leadership-skills/>
- ❖ Chindogu <https://www.tofugu.com/japan/chindogu-japanese-inventions/>
- ❖ Creative exercises https://www.mindtools.com/pages/article/newCT_02.htm and
<https://www.skillsconverged.com/FreeTrainingMaterials/tabid/258/articleType/ArticleView/articleId/982/Creativity-Exercise-Introducing-Random-Associations.aspx>
- ❖ Toutes les images comportent soit le lieu où elles ont été récupérées, soit sont des photos personnelles ou des images PowerPoint déjà installées.

thank
you