



# #YALILEARNs



**Guide d'animation  
de session  
YALILearns**

**PRINCIPES DE BASE POUR  
LANCER ET DIRIGER UNE  
ENTREPRISE**

---

## Votre guide pour animer une session sur Principes de Base pour Lancer et Diriger une Entreprise

Le présent guide vous aidera à mener une session sur le lancement et la gestion d'une activité à l'aide du cours en ligne du réseau YALI, [Principes de Base pour Lancer et Diriger une Entreprise](#). Ce guide est conçu pour aider votre audience à comprendre les aspects essentiels de l'entrepreneuriat, du processus de développement d'une activité aux modalités d'identification et d'expansion sur le marché, et comment élaborer un argumentaire à l'attention d'un investisseur.

**Durée totale : 1 h 20**

---

### Présentez-vous : (5 minutes)

- Remerciez les participants de s'être joints à vous et présentez-vous. N'oubliez pas de mentionner que vous êtes un membre actif du Réseau YALI, qui souhaite aider les participants à lancer et à gérer une activité.
- Expliquez rapidement pourquoi vous vous intéressez à l'entrepreneuriat.

---

### Activité pour briser la glace : Présentez-vous en 20 mots maximum (10 minutes)

- Demandez aux participants de choisir un partenaire et de se présenter en 20 secondes maximum en incluant leur nom, d'où ils viennent, ce qui les passionne, et quelle est leur activité ou leur idée d'entreprise.
- Demandez aux participants de changer de partenaire au bout d'une minute. Répétez l'exercice trois ou quatre fois.
- Après s'être présentés plusieurs fois, les participants devraient avoir une bonne idée de l'identité des autres, même s'ils ne se sont pas présentés personnellement à tous.

---

### Regardez la leçon Un : «[Développer un Modèle Économique](#)»(5 minutes)

#### Discussion en groupe (10 minutes)

Invitez les participants à réfléchir sur la vidéo avant de répondre aux questions suivantes:

- Évoquez une idée de produit ou de service et les modalités selon lesquelles vous pourriez tester l'idée en employant la méthodologie Lean pour les start-up.
- Partagez l'histoire de votre produit ou service. Demandez aux membres du groupe leur retour d'information sur votre argumentaire.

---

## Regardez la leçon Deux : «[Créer un Plan d’Affaires](#)» (5 minutes)

### Discussion en groupe (10 minutes)

Invitez les participants à réfléchir sur la deuxième vidéo avant de répondre aux questions suivantes:

- À quelles difficultés faites-vous face quand vous lancez une activité? Comment un business plan peut-il vous aider à développer votre idée d’entreprise?
- La vidéo présente les principaux éléments d’un business plan dans leurs grandes lignes. Identifiez-les et discutez des modalités selon lesquelles ils s’appliquent à vos idées d’entreprise.

---

## Regardez la leçon Trois : «[Identification des Marchés](#)» (5 minutes)

### Discussion en groupe (10 minutes)

Invitez les participants à réfléchir sur la vidéo avant de répondre aux questions suivante :

- En regardant votre communauté, identifiez les principaux groupes de consommateurs et vos hypothèses quant à leurs niveaux de revenus et leurs habitudes de consommation. Quelles tendances observez-vous? D’après vos observations, quels produits ou services ne sont pas proposés ou ne conviennent pas? Y-a-t-il une donc occasion à saisir?
- Discutez des façons possibles de faire des études de marché dans votre communauté. Quelles informations avez-vous besoin de collecter? Déterminez les meilleures méthodes pour recueillir des données sur le marché.
- Pensez au rôle que vous trouvez le plus intéressant en tant qu’entrepreneur. Identifiez les compétences que vous contribuez pour effectuer cette tâche. Quels autres travaux/rôles serait-il nécessaire d’assurer pour lancer votre idée?

---

## **Regardez la leçon Quatre : Présenter ses Idées d'Entreprise aux Investisseurs (5 minutes)**

### **Discussion en groupe (10 minutes)**

Invitez les participants à réfléchir sur la vidéo avant de répondre aux questions suivantes:

- En pensant à votre idée d'entreprise, qui sont les personnes ou les organisations susceptibles d'être des investisseurs naturels pour votre produit ou service? Comment allez-vous faire la preuve de la valeur de votre produit à d'éventuels investisseurs?
- Dans le montage de votre entreprise, qui sont vos partenaires, le cas échéant, et quelle valeur contribuent-ils pour un investisseur potentiel? Au sein de votre équipe, qui peut répondre en détail à des questions sur les finances? Et qui peut répondre en détail à des questions sur le produit ou le service?

---

### **Récapitulatif (5 minutes)**

- Remerciez les participants d'avoir suivi cette session et réitérez brièvement l'importance de connaître les aspects essentiels de l'entrepreneuriat.
- Encouragez-les participants à s'inscrire au réseau YALI à l'adresse [yali.state.gov](http://yali.state.gov).