



#YALILEARNs



**Guide d'animation
de session
YALILearns**

**ENTREPRENEURIAT AXÉ
SUR LA CONCEPTION**

Votre guide pour animer une session sur Entrepreneuriat axé sur la conception

Le présent guide vous aidera à mener une session pour lancer et gérer une activité à l'aide du cours en ligne du réseau YALI sur [Entrepreneuriat axé sur la conception](#). Ce guide est conçu pour aider votre public à comprendre un processus complexe de planification qui suppose d'identifier et de créer des solutions commercialisables pour les entreprises et les entrepreneurs.

Durée totale : 1 h 25

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 entrepreneurs à réussir dans leur activité en utilisant la conception centrée sur l'humain pour favoriser l'essor de leur entreprise ou organisation.
- Expliquez rapidement pourquoi vous vous intéressez à l'entrepreneuriat et à la conception.

Activité pour briser la glace (10 minutes)

- Demandez à chaque participant de donner son nom et de déclarer quelle est son activité actuelle ou son idée d'entreprise. Rappelez aux participants de limiter leur réponse à 30 secondes maximum.

Regardez la leçon Un : [Entrepreneuriat axé sur la conception](#) (5 minutes)

Discussion en groupe (10 minutes)

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

- Dans quelle mesure votre nouvelle activité résout-elle un problème pour quelqu'un? Envisageriez-vous que votre activité soit axée sur la conception grâce à une conception centrée sur l'humain?
- Que faites-vous et en quoi cela intéresse les autres? Il est essentiel de répondre à cette question pour procéder à l'instauration d'une activité axée sur la conception.
- De quelles façons vous et votre entreprise pourriez-vous prendre des mesures pour être davantage axés sur la conception? À l'aide de l'observation des personnes? D'un examen contextuel? D'entretiens?

Regardez la leçon Deux : « Proposition de valeur » (5 minutes)

Discussion en groupe (10 minutes)

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

- Un « pitch minute » vous aide à définir et à partager votre idée avec quelqu'un en l'espace d'une minute. Créez un pitch minute concernant votre activité qui s'adresse à l'utilisateur cible et ses besoins, présente le nom et le type de produit, l'avantage de ce produit et ses concurrents sur le marché, ainsi que ce qui distingue votre idée de celle des autres.
- Comment pourriez-vous analyser des personas (groupes de personnes fictives ayant des expériences similaires) et leur faire un pitch minute personnalisé? Ceci permettra-t-il de déterminer le type de relations que vous entretenez avec vos clients?

Regardez la leçon Trois : « Donner vie à votre grande idée » (6 minutes)

Discussion en groupe (10 minutes)

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

- Créez une « carte mentale des parties prenantes » à votre activité, notamment les clients, distributeurs, commerciaux et autres. Dans quelle mesure pouvez-vous monter votre activité par vous-même? Avez-vous besoin de recruter des collaborateurs ou de travailler avec quelqu'un d'autre?
- Connaissez-vous des entreprises qui font quelque chose de semblable en créant une carte des parties prenantes? Pourriez-vous leur poser des questions? Connaissez-vous d'autres entrepreneurs qui ont lancé une activité comparable? Essayez d'identifier le plus de personnes ou d'entreprises possible avec lesquelles nouer le contact.

Regardez la leçon Quatre : «[Création d'un prototype](#)» (6 minutes)

Discussion en groupe (10 minutes)

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

- D'après vous, quel genre de prototype de produit minimum viable serait le plus intéressant à proposer à d'éventuels clients? Une maquette physique, un storyboard, un dessin, un code ou autre chose?
- Serait-il avantageux pour votre entreprise d'utiliser des moteurs de recherche ou de faire des campagnes de financement participatif (crowdfunding) pour promouvoir votre nouvelle activité? Ou pensez-vous qu'il serait plus avantageux de recueillir un retour d'informations en personne? Peut-être un panachage des deux?

Récapitulatif (5 minutes)

- Remerciez les participants d'être venus et réitérez brièvement l'importance de comprendre les différentes façons de s'employer à créer une activité axée sur la conception.
- Encouragez-les participants à s'inscrire au réseau YALI à l'adresse yali.state.gov.