



Créez votre propre Startup en montant simplement les escaliers

Description du scénario et feuille de route

Contexte de l'histoire

Les participants sont des entrepreneurs en herbe qui ont intégré un prestigieux accélérateur de start-up, situé dans un bâtiment où chaque étage (selon la situation : chaque salle d'un couloir ou section d'une pièce) représente une étape de la création d'une start-up à succès. Leur mission consiste à gravir les étages du bâtiment en relevant des défis liés au développement d'une idée commerciale, à l'étude de marché, à la création d'un modèle commercial, à l'image de marque et, enfin, à la présentation de leur projet à des investisseurs. Ce n'est qu'en relevant avec succès les défis de chaque niveau qu'ils peuvent passer à l'étage suivant et obtenir le financement nécessaire pour « s'échapper » du labyrinthe entrepreneurial et lancer la start-up de leurs rêves.



Explication globale

Les participants travaillent en équipes de trois personnes maximum, qui passent par plusieurs étages (phases), chacun représentant une étape cruciale du parcours entrepreneurial.

Chaque étage est consacré à une étape clé du développement d'une start-up : brainstorming d'idées innovantes, étude de marché, élaboration d'un modèle économique, création d'une stratégie de marque et de marketing, et perfectionnement de la présentation destinée aux investisseurs.

À chaque niveau, les participants sont confrontés à des énigmes interactives, des tâches pratiques et des scénarios de prise de décision qui simulent les défis réels auxquels sont confrontées les start-ups. Ils doivent faire appel à leur créativité, à leur capacité à résoudre des problèmes, à leur adaptabilité et à leur esprit de collaboration pour mener à bien les tâches qui leur sont confiées et accéder au niveau suivant. Au fur et à mesure qu'elles progressent dans ces phases, les équipes apprennent à consolider leur travail afin de présenter un pitch final devant un jury composé de « patrons investisseurs » (les formateurs ou les maîtres du jeu).

Le succès ne se mesure pas seulement à la capacité à surmonter les défis, mais aussi à la maîtrise des processus entrepreneuriaux, de la dynamique du travail d'équipe et de la communication persuasive.



Feuille de route

Phase A – Génération d'idée

Étape A.1 - Les équipes reçoivent des suggestions aléatoires, des idées (présentées dans l'annexe n° 1) tirées de catégories comme les tendances industrielles, les technologies émergentes ou les questions sociales urgentes. Les participants doivent s'inspirer de ces suggestions pour réfléchir à une idée innovante de start-up. Le brainstorming sera facilité et guidé par une liste d'idées de start-up fournie, ce qui accélérera le processus (annexe n° 1). Les équipes discutent de différentes options, collaborent de manière créative et sélectionnent un concept de start-up prometteur à développer tout au long de l'Escape Room.

Étape A.2 - Les équipes se trouvent face à une « boîte créative » verrouillée. Pour l'ouvrir, elles doivent résoudre une énigme thématique liée à l'entrepreneuriat ou à l'innovation.

Étapes pour utiliser la boîte créative :

Étape A.2.1: Les équipes reçoivent une énigme (ex. : « Qu'est-ce qui commence par un rêve, se développe grâce à un plan et survit grâce à une équipe ? ») qui fait allusion au concept de start-up.

Étape A.2.2: Une fois l'énigme résolue, les équipes reçoivent un code ou une clé pour ouvrir la boîte créative. S'il n'y a pas de boîte, le maître du jeu fournit simplement tout le matériel contenu dans la boîte créative à l'équipe.



Étape A.2.3: À l'intérieur de la boîte créative, il y a des enveloppes ou des sections contenant divers outils créatifs : des suggestions pour stimuler le brainstorming, des exemples de scénarios de start-up et des cartes d'innovation. Les matériaux possibles sont présentés dans l'annexe n° 4.

Étape A.2.4: Les équipes doivent sélectionner un élément dans chaque catégorie et l'utiliser pour améliorer, affiner ou repenser leur idée initiale. Au cours de cette partie, l'aspect éducatif de la créativité sera mis en avant.

Étape A.2.5: Les équipes documentent leur idée de startup affinée, en veillant à intégrer les éléments qu'elles ont découverts dans la boîte à créativité. Cette partie sera examinée par le maître du jeu, qui guidera les équipes.

Après la tâche « Boîte créative », les équipes se préparent à passer à la phase d'étude de marché.

Phase B – Etude du marché

Étape B.1 - Dans la salle sont dissimulés des « profils clients », qui comprennent des descriptions détaillées représentant des publics cibles potentiels (profils possibles présentés dans l'annexe n° 3). Les équipes doivent trouver ces profils et les décoder pour recueillir des informations précieuses sur les caractéristiques démographiques, les besoins et les préférences des clients. Une fois toutes les informations en leur possession, les équipes seront en mesure de faire les bons choix pour leurs concepts de start-up.



Étape B.2 - À partir des informations issues des profils clients, les équipes alignent leur idée de startup sur le segment de clientèle le plus adapté. Elles ajustent et affinent leur concept de startup en fonction de la réalité, pour s'assurer que leur idée répond à un besoin réel et ne se limite pas à une simple idée créative (l'objectif principal est de créer des idées concrètes, et non des idées sans fondement réel). Ce travail sera validé par le maître du jeu, qui supervisera l'ensemble du processus.

Phase C - Développement du modèle commercial

Étape C.1 – Après avoir terminé les étapes précédentes, les équipes reçoivent du maître du jeu des pièces de puzzle représentant différents éléments d'une start-up : problème, solution, segment de clientèle, proposition de valeur et sources de revenus. Elles doivent associer correctement ces éléments pour former un modèle de start-up cohérent. Toutes les pièces du puzzle sont présentées dans l'annexe n° 6.

Étape C.2 - Une fois que les équipes ont réussi à associer les composants et obtenu la validation du Maître du jeu, elles débloquent un modèle « Business Canvas » dans un dossier verrouillé. Ce modèle comprend des sections clés, comme : Problème, Segment de clientèle, Proposition de valeur unique, Solution, Sources de revenus, Structure des coûts, Canaux, Activités clés, Ressources clés, Partenaires clés. Les équipes remplissent ensuite ce plan d'une page, qui résume la structure et la stratégie de leur start-up dans un format clair et concis. Ce modèle commercial servira de guide pour leurs tâches d'image de marque et de présentation, par la suite.



Phase D – Image de marque et marketing

Étape D.1 - Une fois leur modèle commercial défini, les équipes passent à la stratégie de marque. Elles doivent créer un nom, un slogan et un logo pour leur start-up à l'aide du matériel créatif fourni (feuilles blanches, marqueurs et autres supports créatifs). La créativité, la clarté et l'adéquation avec la mission de la start-up sont essentielles.

Étape D.2 - Les équipes doivent résoudre un mot croisé sur le thème du marketing (présenté dans l'annexe n° 5). En résolvant le mot croisé (dont les indices sont liés aux principes de l'image de marque et à la terminologie du marketing), elles ont accès à des modèles d'image de marque supplémentaires et à des outils promotionnels qu'elles peuvent utiliser pour peaufiner l'identité de leur marque.

Phase E - Présentation finale

Étape E.1 - Chaque équipe prépare et présente un pitch de 60 secondes à 3 minutes devant les « patrons investisseurs » (formateurs ou animateurs jouant le rôle de capital-risqueurs). Elle doit expliquer clairement le problème qu'elle résout, sa solution innovante, son marché cible et les raisons pour lesquelles sa start-up va réussir.

Étape E.2 - Les investisseurs évaluent les présentations en fonction de leur créativité, de leur faisabilité, des compétences de présentation et de l'adéquation du modèle commercial aux besoins des clients. Ils fournissent des commentaires et « financent » (déclare les gagnants) en fonction des performances globales et de l'esprit d'entreprise.



**Cofinancé par
l'Union européenne**

Ce projet a été financé avec le soutien de la Commission européenne. Cette publication reflète uniquement les opinions de l'auteur, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'utilisation qui pourrait être faite des informations contenues dans ce document.

Code du projet : 2023-2-LT02-KA220-YOU-0001831156

Cette œuvre est mise à disposition selon les termes de la licence Creative Commons. Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International. Pour consulter une copie de cette licence, rendez-vous sur <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>