



Créez votre propre Startup en montant simplement les escaliers

Guide du formateur

Résultats d'apprentissage

Le sujet principal

Le thème principal est l'entrepreneuriat et le développement des start-ups.

Une start-up est une jeune entreprise créée pour développer un produit ou un service unique, généralement dans des conditions très incertaines et avec pour objectif une croissance rapide. Contrairement aux entreprises traditionnelles, les start-ups se concentrent souvent sur la résolution d'un problème spécifique d'une manière nouvelle ou plus efficace, en utilisant des idées, des technologies ou des modèles commerciaux innovants. Ce qui rend une start-up innovante, c'est sa capacité à remettre en question le statu quo, en introduisant quelque chose de nouveau ou d'amélioré de manière significative qui répond à un besoin d'une manière que d'autres n'ont pas encore essayée. Cela peut impliquer l'application de technologies émergentes, la recherche de processus plus intelligents ou la résolution de problèmes sociaux ou environnementaux urgents de manière créative.



La structure de l'Escape Room suit la progression thématique de la création d'une start-up, de l'idée initiale à la présentation devant le « patron investisseur ». Tout au long de cette expérience, les participants passeront par les étapes fondamentales de la création d'une start-up, de la génération d'idées à la présentation finale, reflétant les pratiques réelles observées dans les incubateurs d'entreprises et les concours de start-ups.

Objectifs pédagogiques

- Encourager la créativité et l'innovation.
- Développer des compétences en matière d'études de marché et de ciblage de la clientèle.
- Enseigner la structure des start-ups et la modélisation commerciale.
- Renforcer le travail d'équipe et les capacités de leadership.
- S'entraîner à présenter son projet et à communiquer.

Cadre

Type

Physique - Escape room traditionnelle avec défis en plusieurs phases

Temps

60-90 minutes (dont le brief et le debrief)

Le temps dépend du nombre d'équipes participantes.



Participants

En fonction de la situation, le nombre de participants peut être adapté.

Minimum : 3 participants

Maximum : 12 participants (répartis en équipes).

Note : Si le nombre maximum de participants est atteint, il est recommandé de les répartir en 4 groupes de 3 participants. Dans l'idéal, le nombre de participants par groupe ne doit pas dépasser 3.

Sujets

Entrepreneuriat, Startups, Planification commerciale

Compétences requises

Maître du jeu

- Connaissances de base en matière de développement de start-ups
- Compétences en matière de facilitation et d'observation

Participant

- Compétences de base en matière de travail d'équipe
- Esprit créatif (aucune expérience en affaires requise)



Le rôle du maître du jeu

Le rôle du maître du jeu est le « gestionnaire d'accélération », le maître du jeu joue un rôle crucial et dynamique tout au long de l'escape game. Au début, le gestionnaire d'accélération plante le décor en expliquant le scénario, le parcours initial et les objectifs. Tout au long de l'activité, le maître du jeu observe les interactions entre les équipes, donne des indices subtils si nécessaire (en particulier si une équipe est bloquée sur une énigme pendant plus de 5 minutes), veille au fair-play et gère le rythme pour que tous les groupes continuent d'avancer.

En plus de faciliter la progression, le maître du jeu agit en tant qu'évaluateur, surveillant la manière dont les équipes font preuve de créativité, d'esprit critique et de collaboration pendant les tâches. Lors de la phase finale de présentation, le maître du jeu endosse le rôle du « patron investisseur » (ceci peut se faire en changeant d'apparence ou de toute autre manière) et écoute la présentation de chaque équipe, pose des questions approfondies et offre des commentaires constructifs basés sur la faisabilité, l'innovation et la clarté du projet. Le maître du jeu veille aussi à ce que les objectifs d'apprentissage soient atteints en animant une séance de réflexion à la fin, afin d'aider les participants à comprendre les compétences entrepreneuriales qu'ils ont développées au cours de la session.

Instructions pour animer le jeu en tant que maître du jeu :

1. Commencez par une réunion d'information expliquant le contexte, les objectifs et les délais.



2. Encouragez les équipes à se répartir les rôles : chef de projet, rédacteur, concepteur, présentateur.
3. Surveillez subtilement la dynamique de l'équipe : si nécessaire, donnez des conseils motivants ou clarificateurs.
4. Faites passer les équipes d'une phase à l'autre en les félicitant pour leur travail accompli et en fixant de nouvelles attentes.
5. Faites preuve de souplesse : si les équipes sont bloquées depuis trop longtemps, donnez-leur des indices progressifs, en commençant par des indications générales avant de devenir plus précis.
6. Veillez à ce que chaque phase se termine par des résultats tangibles (idée affinée, adéquation avec les besoins des clients, canevas d'affaires, conception de la marque, argumentaire de vente).



Contrôle de l'inclusivité

Pour que cet escape game soit inclusif et accessible aux participants souffrant de troubles de l'apprentissage ou de handicaps, tenez compte des éléments clés suivants :

- ✓ **Accessibilité physique** : Assurez-vous que le lieu est accessible aux fauteuils roulants et que tous les éléments nécessaires sont à portée de main (pas trop haut ou trop loin pour y accéder).
- ✓ **Soutien visuel et auditif** : Veillez à ce que le matériel soit imprimé en gros caractères, à fort contraste ou dans des formats numériques compatibles avec les lecteurs d'écran. S'il s'agit de vidéos, prévoyez des sous-titres ou des services d'interprétation.
- ✓ **Des instructions simples et claires** : Utilisez un langage clair et concis et des supports visuels. Évitez les formulations complexes pour aider les participants souffrant de troubles de l'apprentissage.
- ✓ **Une participation flexible** : Proposez des rôles variés qui répondent à des forces différentes, permettant aux participants de choisir des tâches qui correspondent à leurs capacités et qui les responsabilisent sans les accabler.
- ✓ **Considérations sensorielles** : Évitez les déclencheurs sensoriels tels que les bruits forts ou les lumières clignotantes. Prévoyez un espace calme pour les participants qui ont besoin de faire des pauses pour se recentrer.



- ✓ **Soutien et ajustements** : Soyez prêt à offrir une aide supplémentaire, des conseils spécifiques ou un soutien sur mesure en fonction des besoins individuels.
- ✓ **Boucle de rétroaction** : Recueillez les commentaires des participants afin d'améliorer en permanence l'adaptabilité, l'accessibilité et l'inclusivité.



Indices et solutions

Phase A

Indices

- Pensez à combiner des idées issues de différents secteurs.
- Sortez des catégories traditionnelles.
- Les grandes innovations combinent souvent deux concepts inattendus.
- Si vous êtes bloqués, réfléchissez à la manière dont une technologie pourrait résoudre un problème dans un domaine sans rapport.

Solutions

- Résolvez une énigme : « Qu'est-ce qui commence comme un rêve, se développe grâce à un plan et survit grâce à une équipe ? » (Réponse : une start-up).
- Débloquez la boîte créative et utilisez son contenu, comme les cartes et les suggestions, pour affiner votre idée.

Phase B

Indices

- Ne vous fiez pas uniquement à l'âge ou à la localisation géographique.
- Creusez davantage : quelles sont leurs habitudes, leurs besoins, leurs envies ?
- Essayez de vous mettre à leur place. Qu'est-ce qui les frustre au quotidien ? Qu'est-ce qui leur faciliterait la vie ?



Solutions

- Trouvez et décidez correctement les profils clients cachés.
- Associez le bon public à l'idée de startup en vous concentrant sur ses besoins réels, et pas seulement sur des données démographiques superficielles.
- Envisagez plusieurs groupes de clients potentiels si nécessaire.

Phase C

Indices

- Réfléchissez à l'histoire que raconte votre start-up : quel est le parcours qui mène de l'identification d'un problème à la fourniture d'une solution ?
- Reliez les étapes de manière logique.
- Commencez par « quel est le problème » et construisez ensuite « comment nous le résolvons et comment nous sommes rémunérés ».

Solutions

- Associez correctement les pièces du puzzle : (Problème -> Solution -> Segment de clientèle -> Proposition de valeur -> Revenus).
- Déverrouillez le dossier contenant le modèle Business Canvas.

Phase D

Indices

- L'image de marque est la « personnalité » de la start-up. Elle doit créer un lien émotionnel avec votre public cible.
- Réfléchissez aux sentiments que votre start-up souhaite susciter (confiance, enthousiasme, sécurité, etc.).



Solutions

- Complétez les mots croisés sur le marketing (termes comme « image de marque », « campagne », « public cible », « logo »).
- Utilisez les modèles débloqués pour concevoir un logo, un slogan et une approche marketing qui reflètent les valeurs fondamentales de la start-up.

Phase E

Indices

- Imaginez que vous devez présenter votre idée à un investisseur que vous rencontrez dans un ascenseur, lors d'une conférence ou ailleurs, et qu'il ne dispose que de quelques minutes pour vous écouter : soyez concis, énergique et convaincant.
- Concentrez-vous sur les éléments les plus importants : le problème, la solution, le client, pourquoi maintenant.
- Commencez par un accroche ou une ouverture percutante.

Solutions

- Présentez un argumentaire convaincant de 60 secondes à 3 minutes comprenant : le problème identifié, une solution concise, la clientèle ciblée et un aperçu de la manière dont la start-up compte générer des revenus.
- Des points supplémentaires seront attribués pour la confiance et la qualité du récit.



Brief et Debrief

Brief (avant le jeu)

Le maître du jeu (gestionnaire d'accélération) rassemble tous les participants et plante le décor en présentant l'histoire : ils sont de jeunes entrepreneurs qui intègrent un accélérateur de start-up situé dans un immeuble de plusieurs étages, chaque étage représentant une étape dans la création d'une start-up à succès. Expliquez l'importance de la créativité, de la collaboration et de la stratégie pour réussir dans cette aventure. Définissez des règles claires : respecter les idées de chacun, communiquer ouvertement et gérer son temps judicieusement. Précisez la durée totale (90 minutes) et expliquez que pour « gagner », les participants doivent réussir à présenter leur idée de start-up pour obtenir un « financement » de la part des investisseurs à la fin. Rappelez-leur que la créativité et le travail d'équipe sont des critères d'évaluation essentiels, et pas seulement la rapidité.

Debrief (après le jeu)

Une fois l'Escape Room terminée, rassemblez les participants pour une séance de débriefing structurée. Commencez par les féliciter pour leurs efforts et leur créativité. Animez une discussion sur les principales leçons entrepreneuriales apprises : identification des problèmes, conception de solutions, compréhension des clients, travail d'équipe et présentation. Demandez aux participants de réfléchir : quelles étapes ont été les plus difficiles ? Quelles stratégies les ont le plus aidés ? Comment ont-ils collaboré sous pression ? Encouragez-les à réfléchir à la



manière dont ces principes de start-up s'appliquent dans la vie réelle. Recueillez leurs commentaires oralement ou distribuez un court formulaire de retour pour recueillir leurs impressions et leurs suggestions d'amélioration. Insistez sur le fait que les succès comme les difficultés sont des expériences d'apprentissage précieuses.



**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/>