QUAND LES TSTMG JOUENT LES CREATIFS – PAR ELEAZAR BAFOUNTA*

* enseignant d'Economie Gestion

Le 10 novembre 2023, la classe de Mercatique a été invitée à participer à un atelier créativité dans le cadre d'un MiniLab organisé dans les locaux du CEGID[1] dans le 9ème arrondissement de Lyon, avec Mme LASSOUED et M. BAFOUNTA. Cette initiative était organisée par Entreprendre Pour Apprendre (EPA), organisation support des mini-entreprises, et CEGID, l'un de ses partenaires.

Pendant 3 heures au moins, en compagnie des élèves d'un collège de Chazay-d'Azergues, nous avons peaufiné notre modèle d'affaires, c'est-à-dire la manière dont nous allions nous y prendre pour que notre mini-entreprise génère des recettes et des bénéfices (c'est la définition rapide et courte de notre professeur). L'objectif de la journée était de repartir avec une idée claire de notre projet.

Comme nous aimons la simplicité, nous sommes venus avec 3 projets différents :

- commercialisation de fruits à tartiner de M. BRUNETON ;
- Megal'Or, un jeu de société autour du management d'une entreprise ;
- fabrication de bougies aux huiles essentielles.

Nous avons découvert l'atelier par une activité brise-glace destinée à créer de la complicité dans les équipes, à les souder mais aussi à réveiller les neurones. Il s'agissait de créer la tour la plus haute avec des feuilles de papier. A ce jeu, certains se sont crus très malins en voulant défier les lois de la physique : hé, les garçons, nous sommes en STMG pas en STI2D, les cours de Physique c'était avant ! Trop gourmands, leur tour n'a pas résisté à leurs ambitions malgré les conseils du professeur, et à la fin, plus de tour. Les « gamins » du collège ont été les plus forts. Nous pensons qu'eux voulaient juste monter une tour avec des feuilles de papier et pas battre des records. Heureusement qu'il y avait une autre activité, des mots croisés pour retrouver les rubriques du modèle d'affaires. Là, tout le monde pouvait gagner parce qu'on se soufflait nos découvertes.

Nous sommes ensuite passés au Business Model Canva[2]. Nous l'avions déjà travaillé l'année dernière lors d'un MiniLab dans l'entreprise BAYER, un autre partenaire d'EPA[3]. Mais personne ne s'en souvenait. Nous pensons que les vacances d'été ne nous ont pas aidés à nous en rappeler.

A la fin de la matinée, après avoir travaillé différents modèles d'affaires, tous les groupes ont « pitché » pour convaincre sur la qualité de leur projet. Nous sommes repartis avec l'idée de fabriquer des bougies aux huiles essentielles dont nous faisons la présentation juste après. Megal'Or reste à ses propriétaires (6 élèves de la classe) et les confitures vont être proposées par la classe de Mme Benabassa (classe de Ressources Humaines et Communication).

Dolce Candela arrive bientôt !

Dolce candela, ça ne vous parle pas encore mais bientôt, vous allez nous reconnaître. Voici le résultat de nos premiers tests. Pour cela, nous remercions nos professeurs Mme LEMOR et Mme LASSOUED pour le travail dans le laboratoire des STL.

Réussis, vous ne trouvez pas ?

Cette année, la mini-entreprise Glow's a décidé de fabriquer des bougies parfumées, et écologiques, pour vous aider à vous détendre, à déstresser et à vous débarrasser des idées négatives.

Attention, ce n'est pas du greenwashing (spéciale dédicace à M. GUEDEGBE).

Vous c'est qui ? Vous, ce sont toutes les personnes qui vont aimer et acheter nos bougies, qui vont les recommander à leurs amis ou à leurs familles. Nos professeurs nous ont demandé de créer notre « persona » idéal, c'est-à-dire le client-cible pour ce produit. Nous allons y arriver. Pour l'instant, nous préparons notre étude de marché qui sera diffusée pendant les vacances. Peut-être que vous serez sollicités par mail.

Pour bien lancer notre activité, il fallait d'abord occuper toutes les fonctions de la mini-entreprise. Nous aurions pu élire des candidats à chaque poste ou les désigner par consensus. Cela aurait pris 2 heures au maximum. Mais, les professeurs voulaient que cela soit « pédagogique » et plus en phase avec notre avenir immédiat. Nous avons donc candidaté, avec un CV et une lettre de motivation et nous avons été recrutés par deux commissions formées par des cadres de l'entreprise FEDEX.

Nous avons cru comprendre qu'il existait de nouvelles méthodes de recrutement, comme la méthode de recrutement par simulation[4] (MRS) mais nous ne l'avons pas pratiquée (n'est-ce pas, M. BAFOUNTA ?). Maintenant que l'organigramme est fixé, nous commençons nos activités.

Premiers objectifs : constituer notre capital social et rédiger le manuel de fabrication des bougies.

Nous avons déjà sélectionné, ou plutôt écarté, des matières premières à utiliser avec l'idée de proposer le produit le plus respectueux de l'environnement.

Nous allons nous mettre au travail avec un joli slogan : « travaille dur en silence et laisse ton succès faire du bruit ».

[1] https://www.cegid.com/fr/
[2] https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/business-model-canvas-outil-incontournable-createur
[3] https://www.entreprendre-pour-apprendre.fr/
[4] https://www.pole-emploi.fr/candidat/les-ateliers-de-pole-emploi/la-methode-de-recrutement-par-si.html