

3ème partie : l'analyse SWOT (à partir de 2h)

- Maintenant que l'éco-entreprise est définie, il est temps de réaliser une analyse "SWOT" (Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats). Pour cela, distribuez la fiche "SWOT" à chaque joueur.
- L'analyse SWOT est une technique d'analyse stratégique qui vise à identifier les **forces**, les **faiblesses**, les **opportunités** et les **menaces** qui entourent une entreprise, un projet ou un individu. Cet outil stratégique permet d'identifier les actions à mener afin de développer votre activité tout en renforçant votre compétitivité.

- **Exemples de questions à poser pour les forces :**

Quels sont les points forts de l'éco-entreprise ? A quel(s) besoin(s) répond-elle ?

En quoi l'entreprise se démarque-t-elle ?

Sur quelles compétences et/ou ressources puis-je compter pour le démarrage de l'éco-entreprise ?

- **Exemples de questions à poser pour les faiblesses :**

Quelles compétences et/ou savoir-être me manque-t-il aujourd'hui pour démarrer ?

Ai-je besoin de ressources financières, matérielles ? D'une aide spécifique ?

- **Exemples de questions à poser pour les opportunités :**

Des ressources à aller chercher, de compétences à acquérir ? Des financements ?

Un réseau de partenaires à mobiliser ?

- **Exemples de questions à poser pour les menaces :**

Quelle place de la concurrence ? Des obstacles à franchir ? Des inquiétudes pour l'avenir ?

Terminez l'atelier par un débriefing en fonction du temps restant. Exemples de questions à poser : Cet exercice vous a-t-il paru difficile ? Pensez-vous mettre en œuvre votre projet ? Quels leviers sont à actionner pour pouvoir vous lancer ? Quel appui peut-on vous proposer ?...



Dans la peau d'un éco-entrepreneur

Support pédagogique



Financé par l'Union européenne. Les points de vue et avis exprimés n'engagent toutefois que leur(s) auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive européenne pour l'éducation et la culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'EACEA ne sauraient en être tenues pour responsables.



Cofinancé par
l'Union européenne

PRÉSENTATION DES ATELIERS

Le joueur incarne un éco-entrepreneur qui souhaite démarrer son activité. Dans le premier atelier, le joueur définit son éco-entreprise. Dans le deuxième il découvre la vie d'un éco-entrepreneur via un jeu de l'oie incluant des cartes à piocher. L'objectif est de terminer le parcours le plus rapidement possible. Le troisième et dernier atelier finalise le projet via une analyse SWOT.

CONTENU

- 1 fiche "définir son éco-entreprise"
- 1 fiche "mon speech"
- 1 fiche "analyse SWOT"
- 1 plateau de jeu
- 1 dé
- 4 pions (1 par joueur)
- 8 cartes violettes "thématique"
- 8 cartes bleues marine "type"
- 16 cartes oranges "question"
- 16 cartes rouges "embûche"
- 16 cartes vertes "avantage"
- 16 cartes bleues "défi"



DÉROULÉ

1ère partie : la définition de l'éco-entreprise (à partir de 2h)

- Avant tout, les joueurs doivent définir leur éco-entreprise. Si ils n'ont pas d'idée concrète, ils peuvent piocher au hasard une carte "thématique" et une carte "type" pour leur inspirer une idée d'éco-entreprise.
- La deuxième étape consiste en la définition plus précise de l'éco-entreprise. Pour cela, distribuez à chaque joueur la fiche "définir son éco-entreprise". Il est conseillé de laisser au moins 1h aux joueurs pour remplir ce document (avec accompagnement).
- La troisième étape est un atelier d'écriture visant à écrire un speech de présentation de son éco-entreprise. Distribuez à chaque joueur la fiche "mon speech". Chaque joueur peut avoir accès à son téléphone ou un ordinateur pour effectuer des recherches durant ce temps. Il est conseillé de laisser au moins 1h aux joueurs pour remplir ce document (avec accompagnement).
- La dernière étape est la présentation orale du speech. L'objectif : être convaincant dans son argumentaire et son langage corporel.



2ème partie : le jeu (2h)

Mise en place:

- Placez le plateau au centre de la table et les cartes "question" "embûche" "avantage" et "défi" en 4 tas distincts, face cachée.
- Préparez du papier, des stylos, et un chronomètre.
- Distribuez un jeton par joueur et placez les sur la case "Start".



Règles du jeu :

Le joueur qui fait le plus grand chiffre au dé commence. Chaque joueur lance son dé et va sur la case associée. Une case = une carte à piocher de la couleur similaire.

En fonction de la couleur de la case :

- Case orange "question" : un autre joueur lit la question. Si le joueur ne répond pas correctement, il reste sur place, sinon il rejoue.
- Case verte "avantage" : le joueur la lit à haute voix puis avance du nombre de cases indiqué sans rejouer.
- Case rouge "embûche" : le joueur lit à haute voix puis doit proposer une réponse qu'il partage à l'ensemble des joueurs qui peuvent réagir. Il recule ensuite du nombre de cases indiqué sans rejouer.
- Case bleue "défi" : le joueur doit le réaliser dans le temps imparti. Les autres joueurs se concertent, et s'ils estiment que le défi est réussi, il peut rejouer.

Le jeu se termine quand tous les joueurs ont dépassés la 40ème case.

Ensuite, un débriefing est proposé en groupe en fonction du temps restant (temps recommandé : 30 minutes). Exemples de questions à poser : Que retenez-vous de ce jeu? Envisagez-vous de mettre en oeuvre votre projet? Quelle situation rencontrée vous a posé le plus de difficultés? Pensez-vous réutiliser les savoir-être développés dans le cadre de ces deux ateliers?...

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Communication** : améliorer les compétences en matière de communication verbale et écrite, permettant d'articuler efficacement les idées, de présenter les concepts d'entreprise et de s'engager avec les parties prenantes telles que les clients, les investisseurs et les partenaires.
- **Réseautage** : développer des compétences dans l'établissement de relations, favoriser les partenariats et tirer parti des réseaux pour soutenir les projets éco-entrepreneurs.
- **Résolution de problèmes et esprit critique** : permettre d'analyser des situations complexes, d'identifier des solutions créatives et de prendre des décisions éclairées pour l'entreprise.
- **Adaptabilité** : faire face aux défis et aux incertitudes associés à l'éco-entrepreneuriat ; apprendre à accepter le changement, tirer les leçons des échecs et persévérer dans la poursuite des objectifs.
- **Leadership** : acquérir des compétences fondamentales en matière de leadership et de gestion, permettant de diriger efficacement des équipes, d'inspirer les autres et de créer un environnement de travail positif au sein des entreprises éco-entrepreneurs.
- **Collaboration** : capacité à travailler efficacement en équipe, à établir des relations solides et à créer des partenariats synergiques.

NOM DE L'ÉCO-ENTREPRISE :



QUOI ?

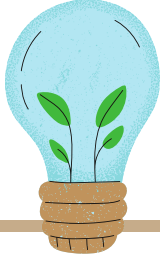
QUI ?

Où ?

QUAND ?

COMMENT ?

POURQUOI ?



NOM DE L'ÉCO-ENTREPRISE :

Il est temps de définir votre projet !



Quel est le concept/produit/service proposé ?
Quelle(s) problématique(s) ou besoin(s) ce projet vise-t-il à résoudre?

DESCRIPTION

Qui sont les clients / utilisateurs cibles ? Qui sont les principaux concurrents?

ETUDE DE MARCHÉ

Quels investissements requis ? Quelle stratégie de prix ?

MODÈLE ÉCONOMIQUE

Quelles sont les compétences et ressources nécessaires ? Quels partenaires/fournisseurs seront impliqués ?

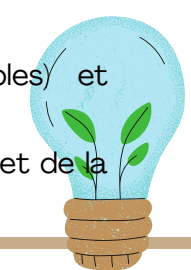
RESSOURCES

Quels sont vos arguments de vente? Comment allez-vous promouvoir ou commercialiser votre offre ?

STRATÉGIE MARKETING

Quelle structure juridique? (entourez la structure choisie)

- **Entreprise individuelle (EI)** : C'est la forme la plus simple. Pas de distinction entre le patrimoine personnel et professionnel de l'entrepreneur. Régime de l'impôt sur le revenu.
- **Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)** : Société à responsabilité limitée avec un seul associé. Patrimoine distinct de l'entreprise et de l'entrepreneur. Imposition sur les bénéfices.
- **Société à Responsabilité Limitée (SARL)** : Société de personnes avec 2 à 100 associés. Responsabilité limitée au montant des apports. Imposition sur les bénéfices.
- **Société Anonyme (SA)** : Société de capitaux faisant appel public à l'épargne. Capital divisé en actions. Les actionnaires ont une responsabilité limitée.
- **Société par Actions Simplifiée (SAS)** : Forme moderne et souple de la SA. Peu de formalités de fonctionnement. Convient aux start-ups.
- **Société en Nom Collectif (SNC)** : Société de personnes où tous les associés sont indéfiniment responsables des dettes sur leurs biens propres.
- **Société en Commandite Simple (SCS)** : Associés divisés en commandités (responsables) et commanditaires (responsabilité limitée).
- **Société Coopérative** : Entreprise de personnes fonctionnant sur les principes d'égalité des voix et de la répartition équitable des bénéfices.



LE PITCH

Maintenant que votre éco-entreprise est définie, il est temps d'écrire un court pitch (5 minutes maximum de présentation orale) pour convaincre votre auditoire. N'oubliez pas que votre langage corporel est important. Il apporte crédibilité et poids à votre message.

Contenu

- 1. Ouvrir avec une question, une déclaration, un argument qui va attirer l'attention.
- 2. Présenter le problème : le décrire, qui il affecte, son impact (avec des données et des faits réels).
- 3. Présenter la solution proposée par l'éco-entreprise et la détailler
- 4. Finir par une phrase percutante invitant l'audience à s'investir dans le projet (exemple : "devenez acteur du changement dès maintenant")

Conseils pour un bon langage corporel

- 1. Parlez suffisamment fort et distinctement pour être entendu de tout l'auditoire.
- 2. Respirez calmement : des respirations profondes permettent de rester détendu et assuré dans le débit et le ton de voix.
- 3. Ne parlez pas trop vite et n'hésitez pas à faire des pauses.
- 4. Adoptez une bonne posture : tenez-vous droit, les épaules détendues et le regard vers l'avant.
- 5. Accompagnez votre parole de gestes : avec les paumes vers le haut, ces gestes donnent une impression d'ouverture et de franchise. Évitez de croiser les bras, cela peut paraître défensif.
- 6. Marchez avec assurance : n'hésitez pas à vous déplacer sur la scène ou dans la salle, cela ajoute du dynamisme. Mais évitez les déambulations excessives.
- 7. Gardez un contact visuel avec votre auditoire pour capter leur attention.
- 8. Souriez !



A series of horizontal lines for writing, spanning the right side of the page.



EcopreNEETs

Forces (Internes)

S

Faiblesses (Internes)

W

Opportunités (Externes)

O

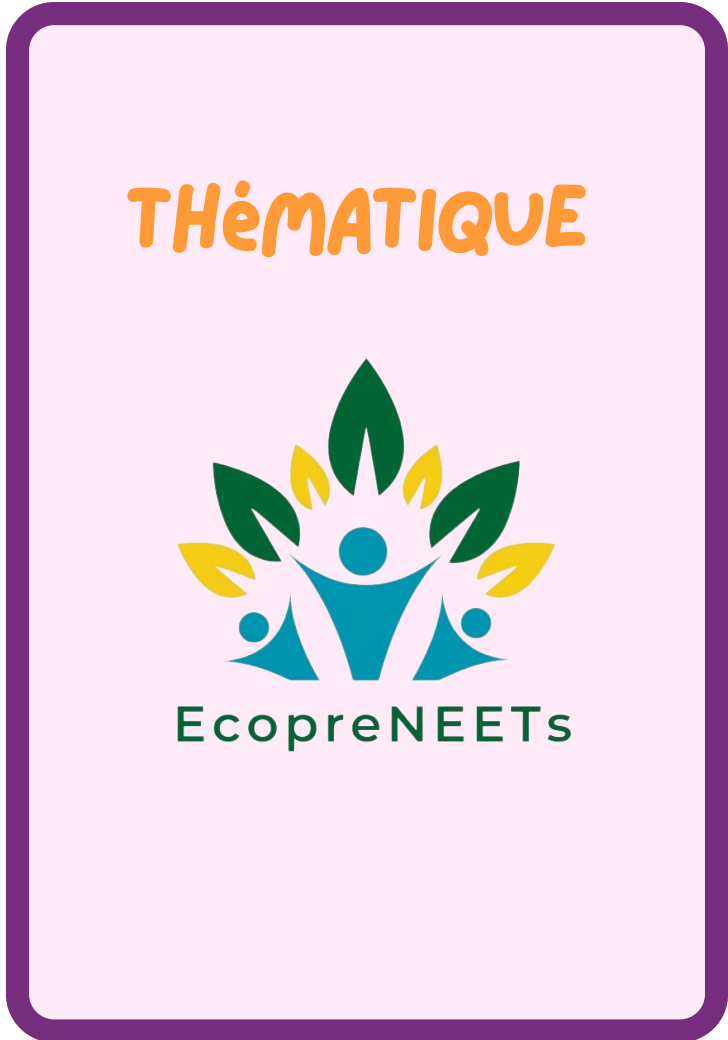
Menaces (Externes)

T

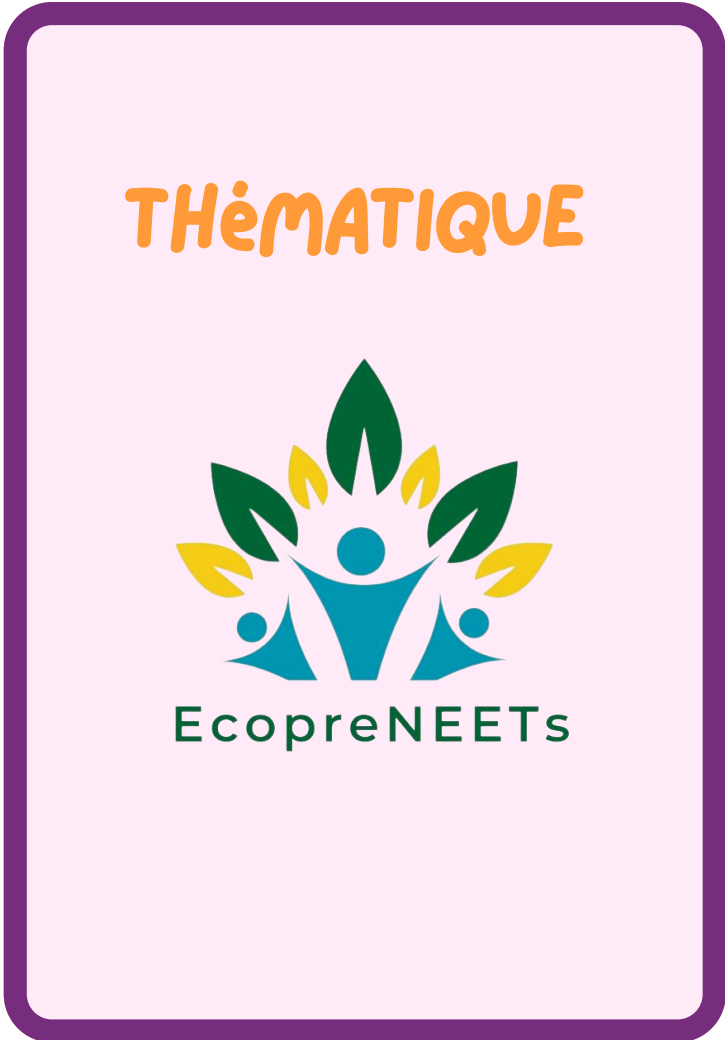


EcopreNEETs

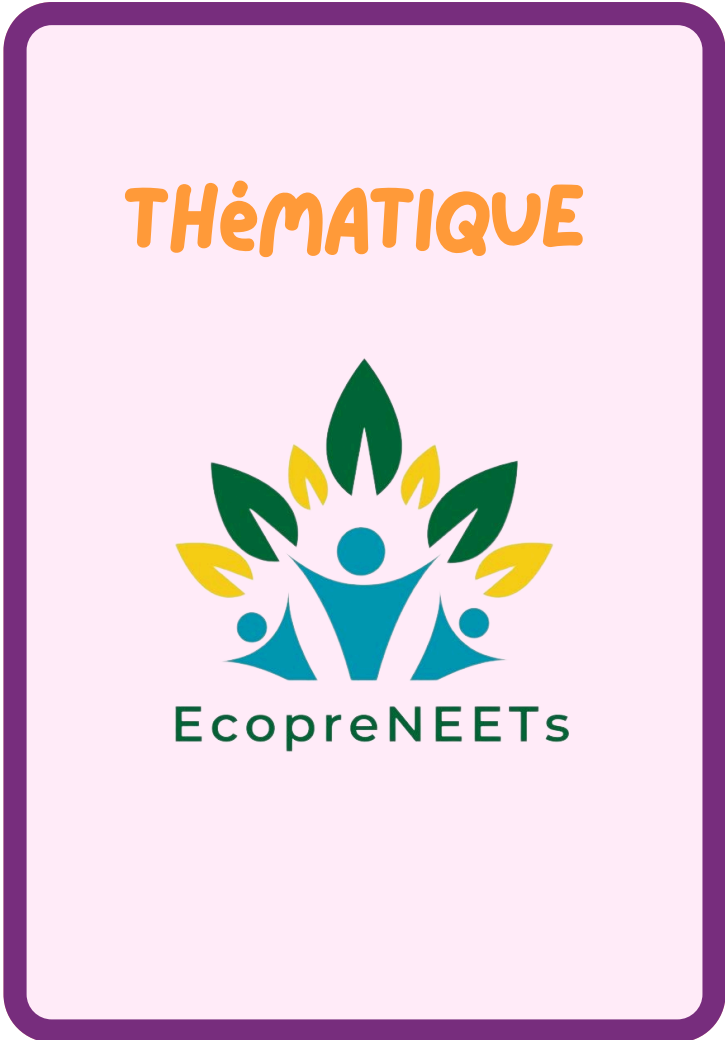
FRONT



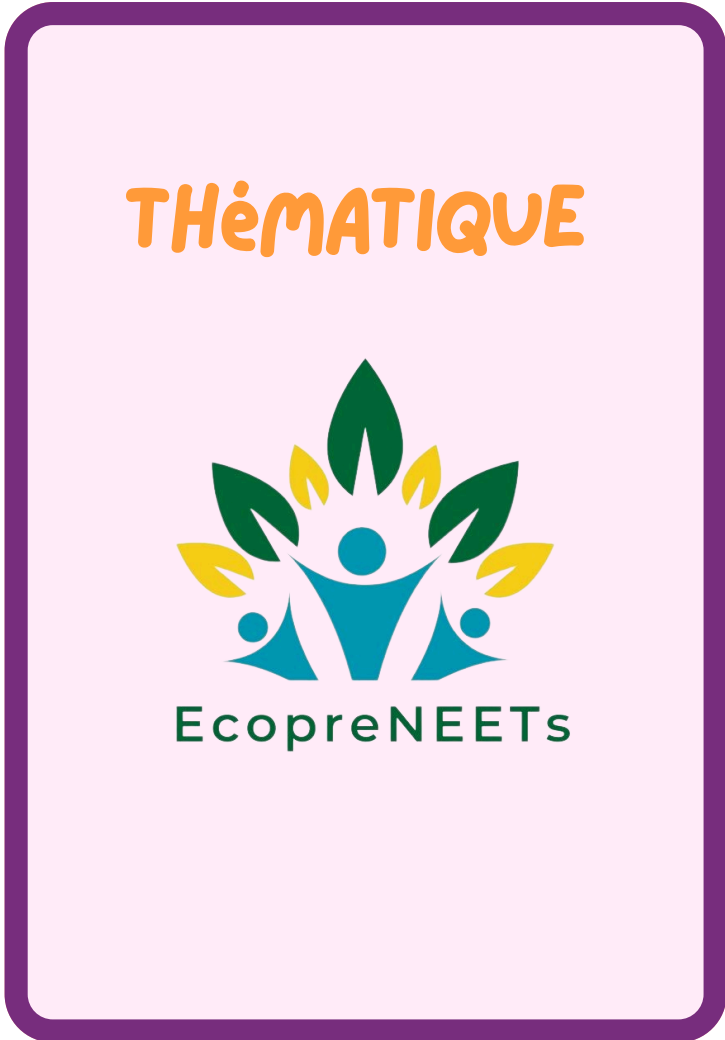
FRONT



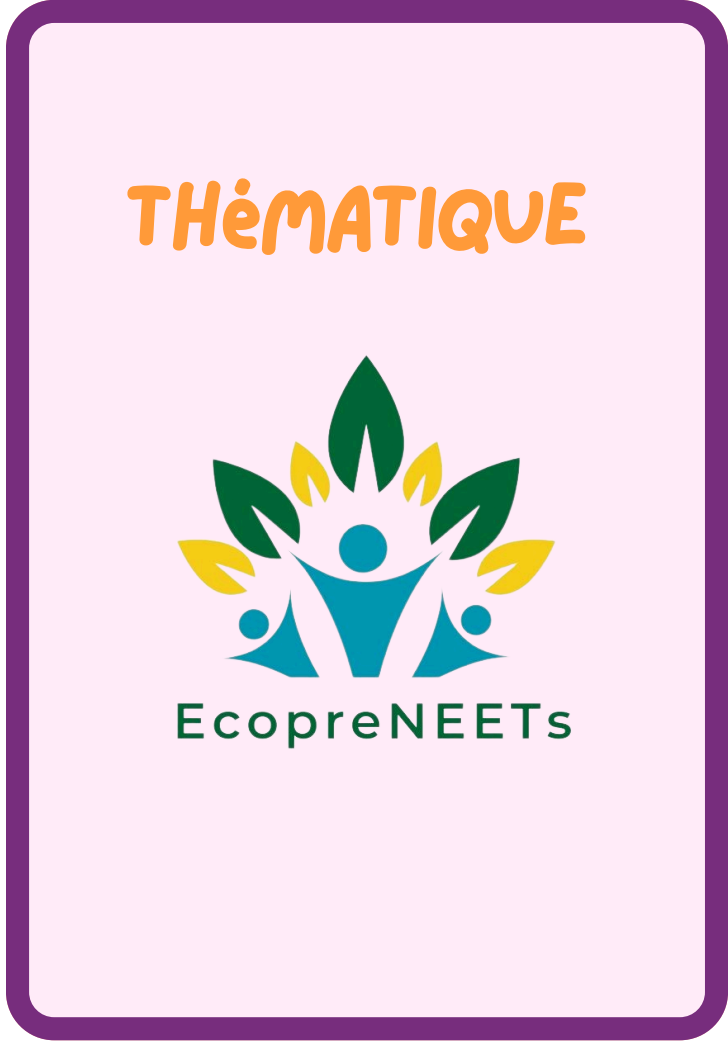
FRONT



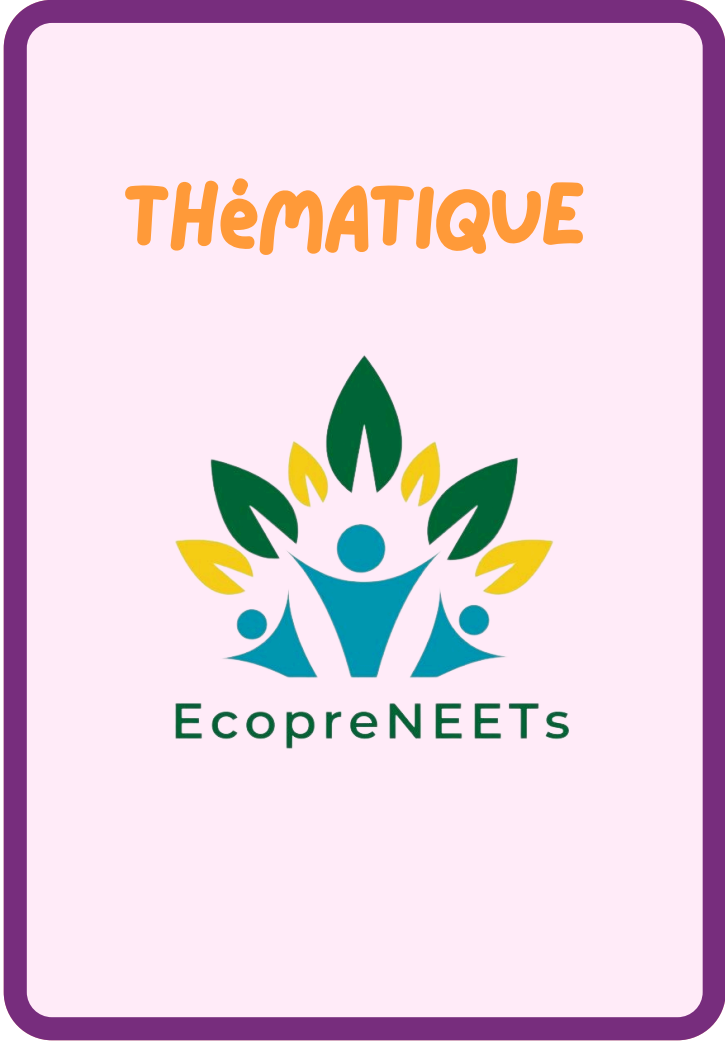
FRONT



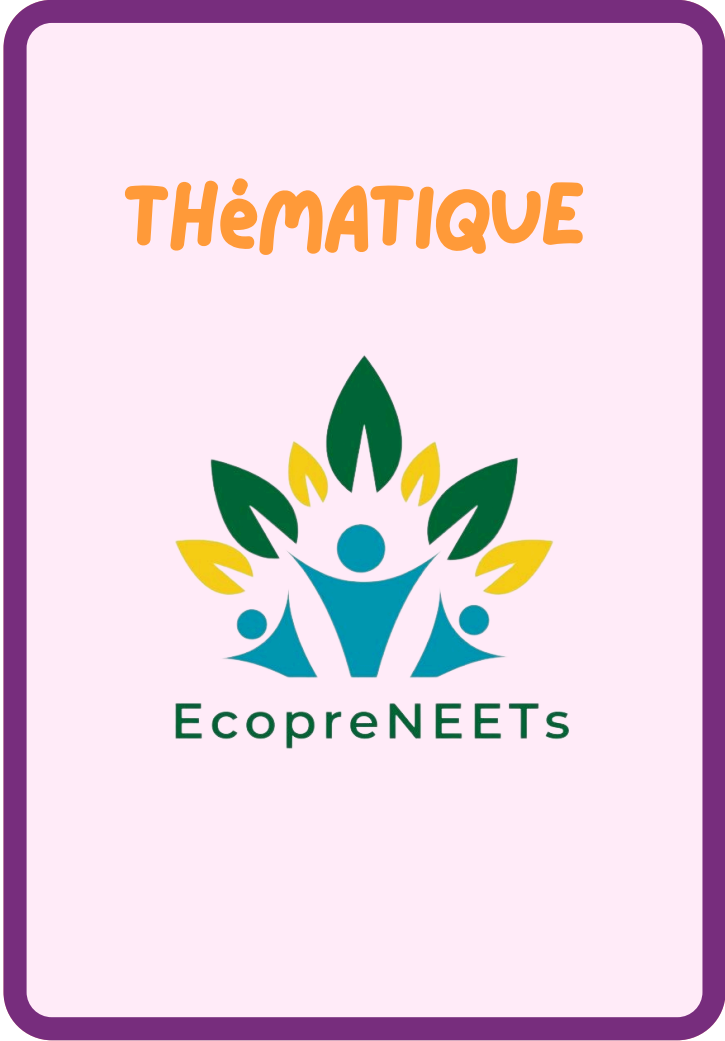
FRONT



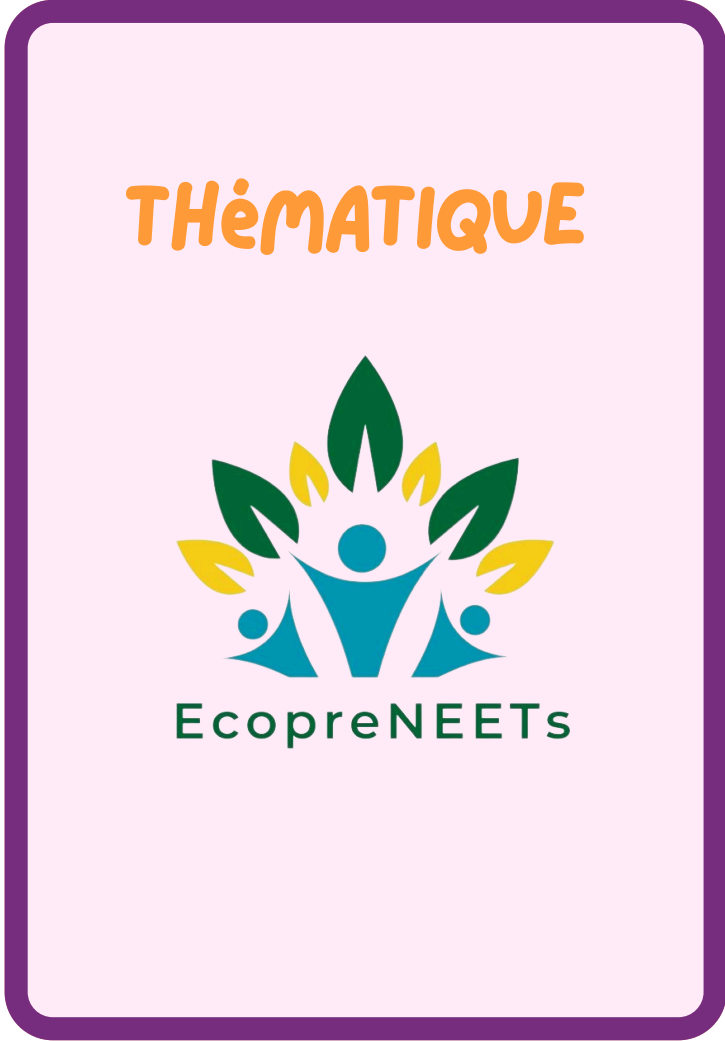
FRONT



FRONT



FRONT



THématique

Production,
transformation
et/ou
commercialisation
d'aliments sains et
locaux

THématique

Santé et bien-être

THématique

Eco-construction,
rénovation,
économie d'énergie

THématique

Recyclage,
gestions des
déchets, upcycling

THématique

Tourisme
(hôtellerie, loisirs,
restauration...)
écologique et
éthique

THématique

Low tech / Clean
tech (basses
technologies/
technologies
propres)

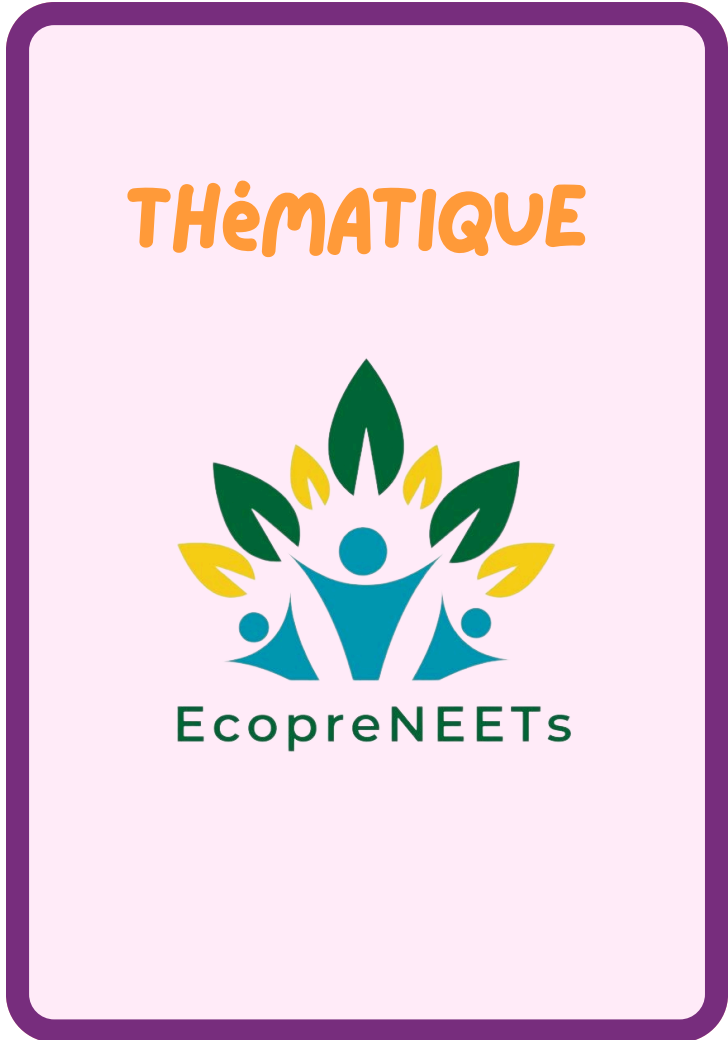
THématique

Transports
écologiques

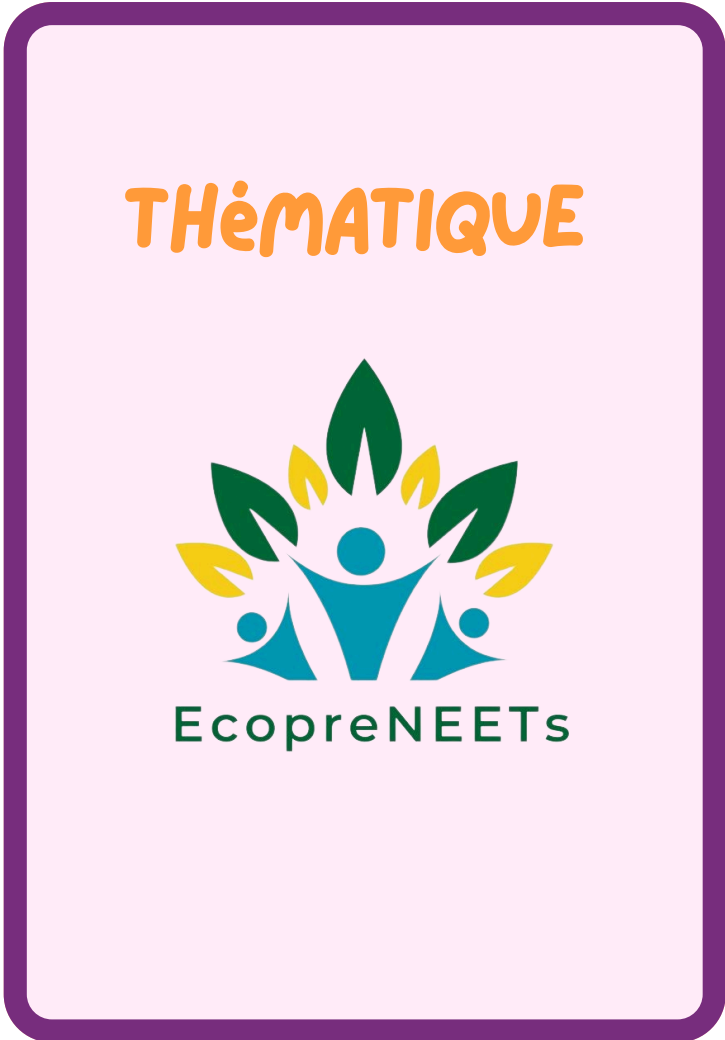
THématique

Consultant.e en
développement
durable

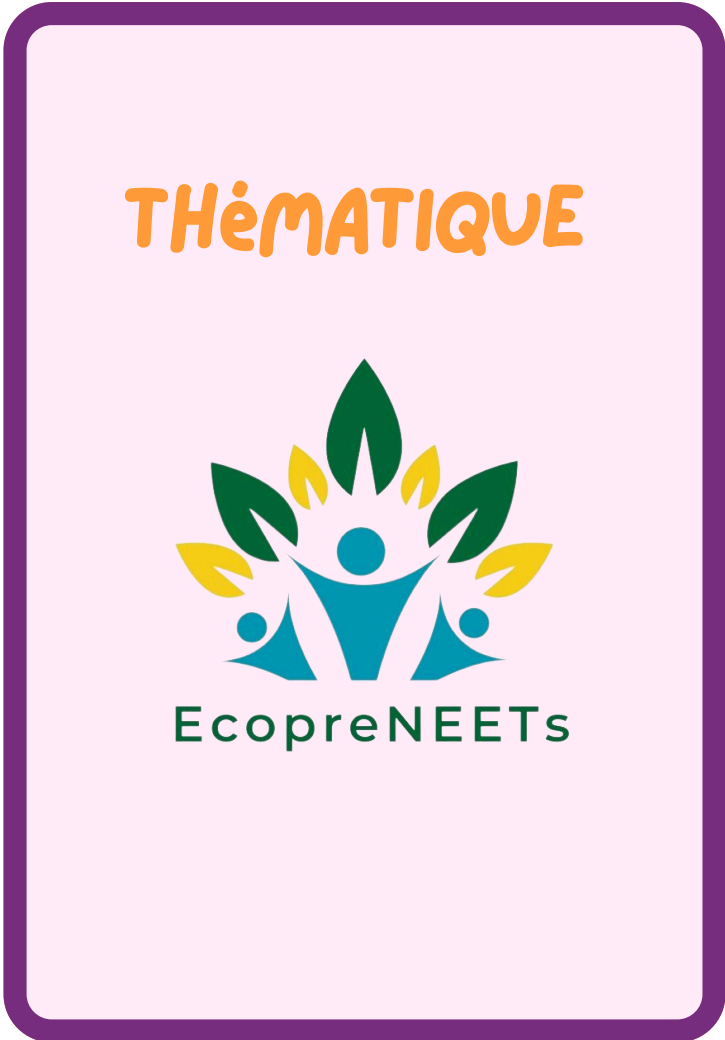
FRONT



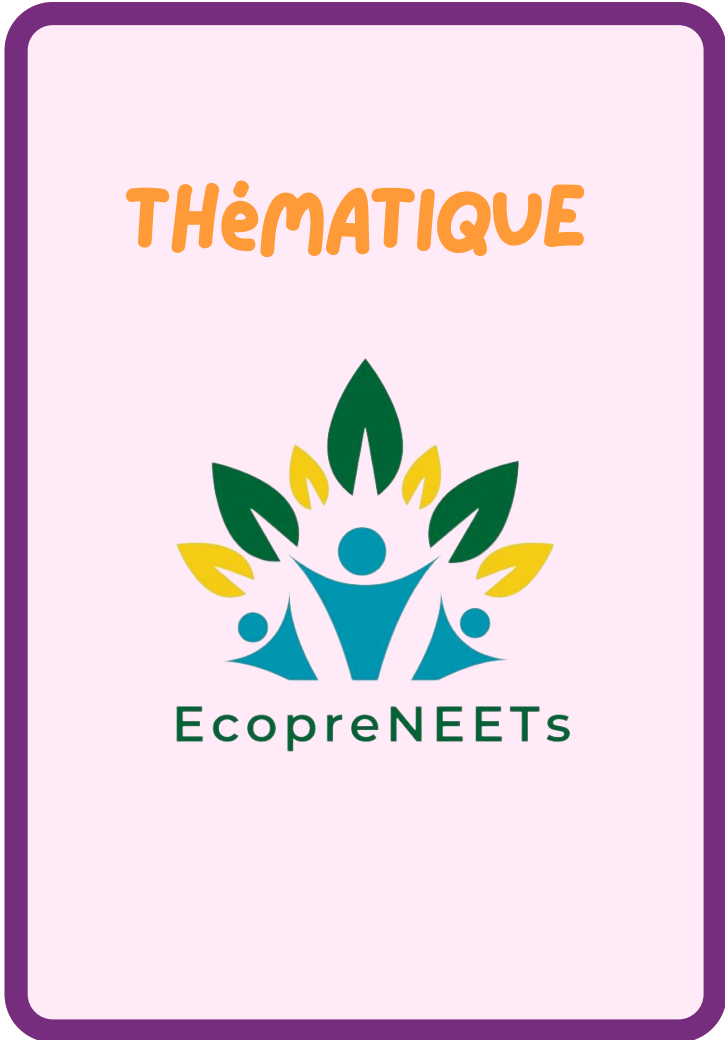
FRONT



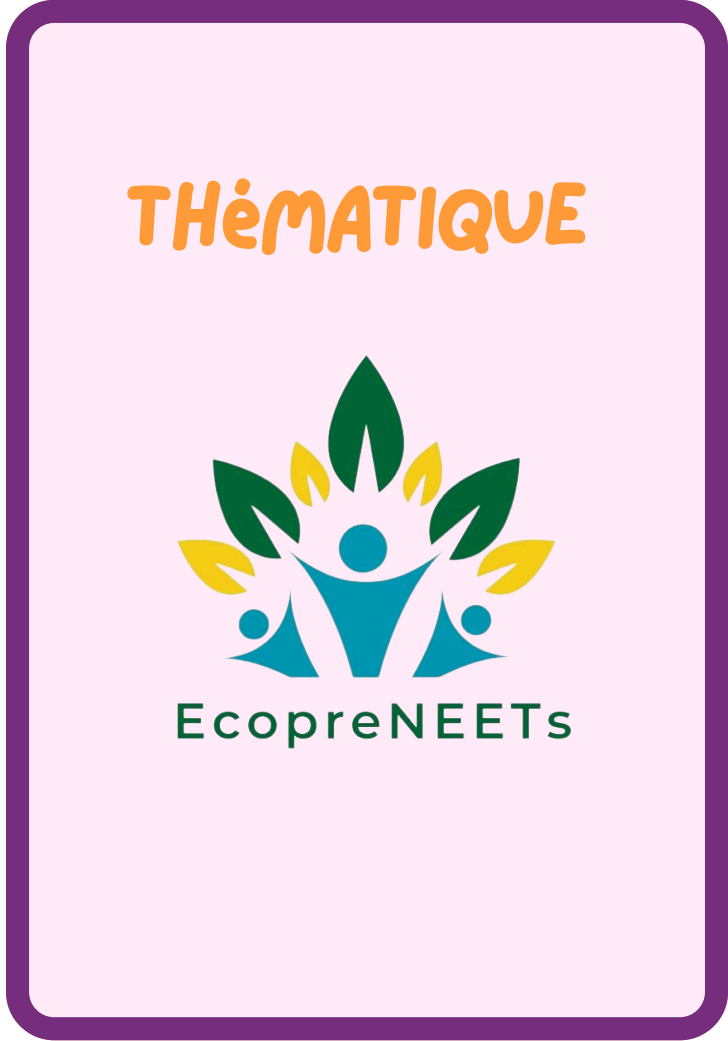
FRONT



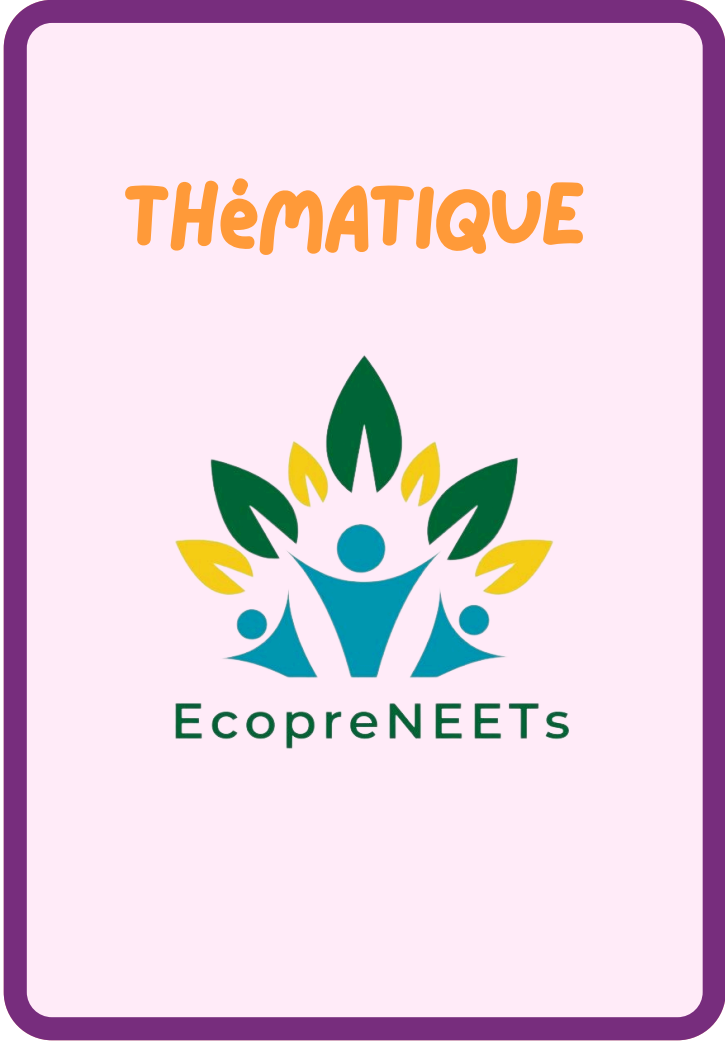
FRONT



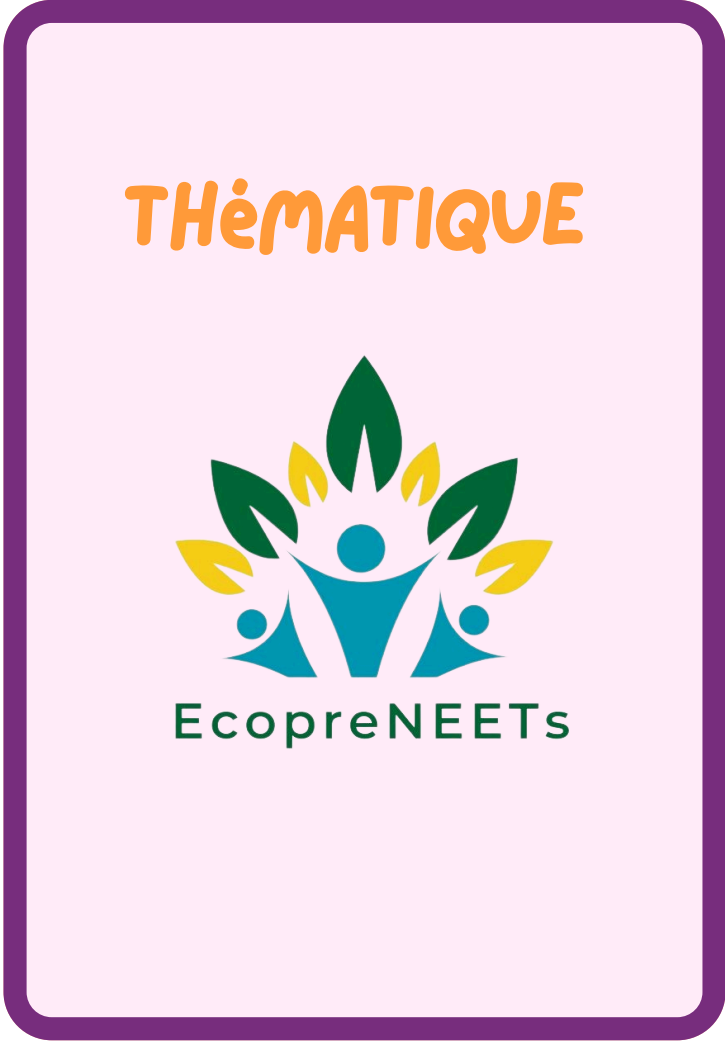
FRONT



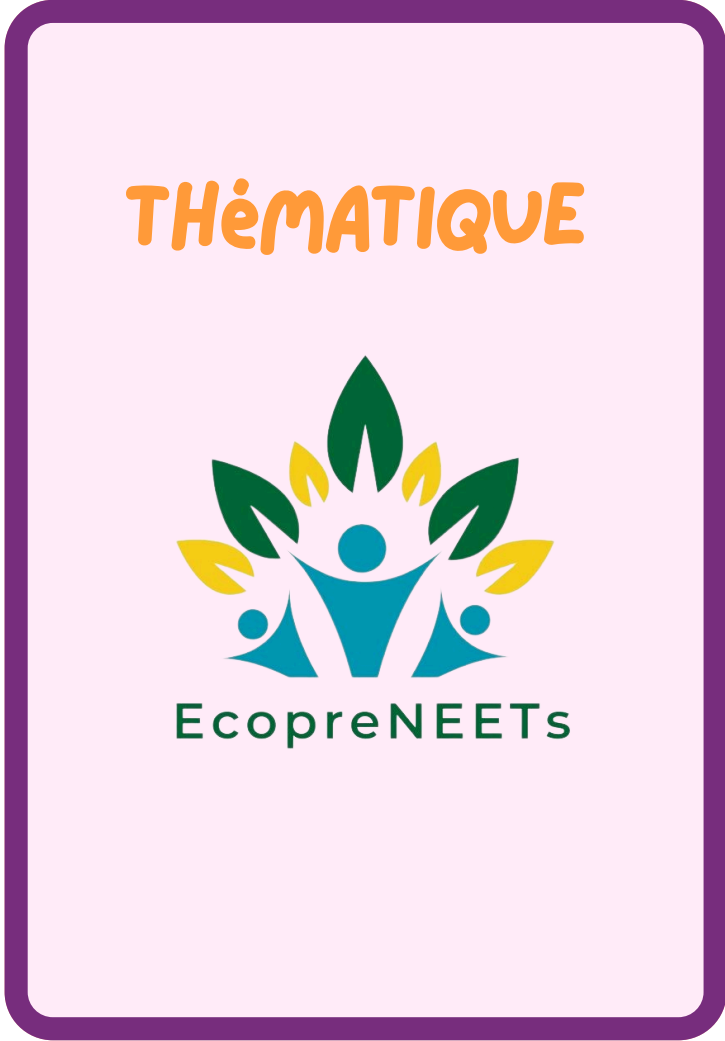
FRONT



FRONT



FRONT



THématique

THématique

THématique

THématique

THématique

THématique

THématique

THématique

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

TYPE

BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) :
Activité d'achat ou de vente
(l'achat de matières ou de marchandises revendues telles quelles ou transformées, l'achat de biens destinés à être loués...)

TYPE

BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) :
Activité d'achat ou de vente
(l'achat de matières ou de marchandises revendues telles quelles ou transformées, l'achat de biens destinés à être loués...)

TYPE

BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) :
Prestations de services commerciales
(assurance, entreprise de spectacle, agent de sécurité, agent immobilier...) **et artisanales** (coiffeur, photographe, ramoneur...)

TYPE

BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) :
Prestations de services commerciales
(assurance, entreprise de spectacle, agent de sécurité, agent immobilier...) **et artisanales** (coiffeur, photographe, ramoneur...)

TYPE

BNC (Bénéfices non commerciaux) :
Profession libérale
(expert-comptable, avocat, ostéopathe, médecin, développeur, designer, consultant, traducteur...)

TYPE

BNC (Bénéfices non commerciaux) :
Profession libérale
(expert-comptable, avocat, ostéopathe, médecin, développeur, designer, consultant, traducteur...)

TYPE

BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) :
Activité de fourniture de logement ou de nourriture (hôtellerie, restauration...)

TYPE

BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) :
Activité de fourniture de logement ou de nourriture (hôtellerie, restauration...)

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION

La Commission européenne a adopté une série de propositions visant à adapter les politiques de l'UE en matière de climat, d'énergie, de transport et de fiscalité afin de réduire les émissions nettes de gaz à effet de serre d'au moins 55 % d'ici à 2030, par rapport aux niveaux de 1990. Quel est son nom ?

Le Green Deal

QUESTION

La température moyenne mondiale a augmenté de 0,5°C entre 1850 et 2017. Vrai ou faux ?

Faux, 1,1 degré

QUESTION

Citez 2 pays parmi les 7 émettant le plus de gaz à effet de serre.

Chine, Etats-Unis, Inde, Union Européenne, Indonésie, Russie, Brésil

QUESTION

Le modèle du triple bilan met l'accent sur 3 priorités. Quelles sont-elles?

Personnes, Planète, Profit

QUESTION

Quel est l'objectif principal de l'étude de marché dans un projet d'entreprise ?

Comprendre les besoins et les préférences des clients et identifier les concurrents

QUESTION

Quels sont les 3 piliers du développement durable ?

Economie, Environnement, Social

QUESTION

Quelle est la durée de vie approximative d'une bouteille en plastique jetée dans la nature ?

Entre 100 et 1000 ans

QUESTION

Qu'est-ce que le Greenwashing ?

Une campagne de publicité mensongère sur les bénéfices environnementaux

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION



EcopreNEETs

QUESTION

Qu’est-ce que l’obsolescence programmée ?

Une démarche limitant volontairement la durée de vie des produits

QUESTION

La Taxe Carbone est une mesure incitative destinée à réduire les émissions de gaz à effet de serre. Vrai ou faux ?

Vrai

QUESTION

Le crowdfunding ou financement participatif est une source de financement pertinente pour les projets d'éco-entreprises. Vrai ou faux ?

Vrai

QUESTION

Les énergies fossiles (pétrole, gaz, charbon) sont considérées comme des énergies renouvelables. Vrai ou faux ?

Faux

QUESTION

Citez au moins un label ou certificat environnemental

Parmi les principaux labels : Ecolabel Européen, Agriculture Biologique, FSC (gestion forestière durable), Cosmético, MSC (pêche durable), Energy Star (électronique économe), etc. Ils garantissent le respect de cahiers des charges environnementaux précis.

QUESTION

Toute nouvelle entreprise doit impérativement proposer un produit ou service innovant. Vrai ou faux ?

Faux

QUESTION

L'entrepreneuriat est un domaine réservé aux personnes très qualifiées. Vrai ou faux ?

Faux

QUESTION

Un entrepreneur travaille toujours seul. Vrai ou Faux ?

Faux- Savoir bien s'entourer et déléguer quand nécessaire sont des compétences cruciales pour tout entrepreneur

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE

Votre stagiaire est en retard pour la 3ème fois cette semaine. Que faites-vous?

Pénalité : reculez de 3

EMBÛCHE

Un client potentiel vous dit que vos produits/prestations ont un prix trop élevé. Que répondez-vous ?

Pénalité : reculez de 1

EMBÛCHE

Un concurrent crée son entreprise dans la même ville que vous. Quelle attitude adoptez vous à son égard ?

Pénalité : reculez de 2

EMBÛCHE

Votre produit/prestation best seller doit subir une augmentation de tarif en raison de l'inflation, si vous voulez pouvoir garder un bénéfice. Que faites-vous?

Pénalité : reculez de 2

EMBÛCHE

Un produit que vous avez vendu est cassé/périmé, ou une prestation que vous deviez faire s'est mal passée. Que proposez-vous au client ?

Pénalité : reculez de 3

EMBÛCHE

Un client souhaite annuler une commande ou une réservation après le délai légal de 15 jours. Que faites-vous?

Pénalité : reculez de 1

EMBÛCHE

Vous avez embauché un prestataire pour créer vos outils de comm, mais il ne vous a pas envoyé les fichiers dans le temps imparti. Comment réagissez-vous ?

Pénalité : reculez de 1

EMBÛCHE

Vous avez réalisé une demande de subvention pour contribuer au lancement de votre entreprise. Mais vous avez oublié de fournir une pièce administrative. Que faites-vous?

Pénalité : reculez de 3

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE

Votre site web a été hacké, empêchant pour le moment les commandes et réservations.
Que faites-vous?

Pénalité : ne jouez pas au prochain tour

EMBÛCHE

Vous avez été interviewé.e par un journal local mais il y a une erreur sur votre nom de famille.
Que faites-vous?

Pénalité : ne jouez pas au prochain tour

EMBÛCHE

Vous avez débuté votre entreprise il y a 2 mois mais les clients sont rares car vous n'êtes pas encore identifié sur le marché.
Quelle(s) solution(s) proposez-vous?

Pénalité : ne jouez pas au prochain tour

EMBÛCHE

Vous souhaitez obtenir un label environnemental mais cela demande des jours de travail, au détriment de votre gestion courante.
Que faites-vous?

Pénalité : ne jouez pas au prochain tour

EMBÛCHE

Vous êtes parent et avez un problème de garde d'enfant. Vous avez une réunion avec un partenaire et avez le choix entre la décaler ou bien l'accueillir avec votre enfant.
Quelle solution choisissez vous ?

Pénalité : reculez de 1

EMBÛCHE

Par mégarde, l'enfant d'un client casse votre matériel.
Que faites-vous?

Pénalité : reculez de 3

EMBÛCHE

Vous êtes invité à un événement international qui pourrait booster votre entreprise, mais qui a lieu aux USA. Vous ne pouvez y aller qu'en avion.
Cela va nuire à votre image.

Que faites vous?

Pénalité : ne jouez pas au prochain tour

EMBÛCHE

Un de vos clients, visiblement éméché, est impoli avec vous.
Comment réagissez vous?

Pénalité : reculez de 1

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

EMBÛCHE



EcopreNEETs

BACK

BACK

BACK

BACK

EMBÛCHE

EMBÛCHE

EMBÛCHE

EMBÛCHE

Pénalité :

Pénalité :

Pénalité :

Pénalité :

BACK

BACK

BACK

BACK

EMBÛCHE

EMBÛCHE

EMBÛCHE

EMBÛCHE

Pénalité :

Pénalité :

Pénalité :

Pénalité :

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE

Vous faites le buzz sur les réseaux sociaux grâce à une vidéo mettant en valeur votre savoir-faire, et attirez de nouveaux clients.

Avantage: avancez de 1

AVANTAGE

Un journal local fait la promotion de votre éco-entreprise et vous attirez de nouveaux clients.

Avantage: avancez de 1

AVANTAGE

Vous adhérez à un collectif d'éco-entrepreneurs avec lesquels vous vous rencontrez mensuellement.

Avantage: avancez de 3

AVANTAGE

Vous créez votre site web.

Avantage: avancez de 1

AVANTAGE

Vous obtenez un financement de la part de votre région.

Avantage: avancez de 3

AVANTAGE

Vous obtenez un label environnemental.

Avantage: avancez de 3

AVANTAGE

Vos clients vous recommandent via le bouche à oreille.

Avantage: avancez de 1

AVANTAGE

Vous réalisez un partenariat avec une autre éco-entreprise, ce qui vous amène de nouveaux clients.

Avantage: avancez de 1

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE

Vous faites de la sensibilisation au développement durable via de nouvelles actions et cela vous amène de nouveaux clients.

Avantage: avancez de 1

AVANTAGE

Vous choisissez du matériel numérique reconditionné pour votre entreprise, et cela vous permet d'investir davantage sur d'autres postes de dépense.

Avantage: avancez de 1

AVANTAGE

Vous faites une promotion sur un article ou une prestation, qui vous amène de nouveaux clients.

Avantage: avancez de 1

AVANTAGE

Vos amis et votre famille font la promotion de vos pages sur les réseaux sociaux et vous gagnez des abonnés.

Avantage: avancez de 1

AVANTAGE

Vous participez à un événement qui vous permet de développer votre réseau de partenaires, de financeurs et de clients potentiels.

Avantage: avancez de 2

AVANTAGE

Vous constituez une base de données clients et créez votre première newsletter.

Avantage: avancez de 1

AVANTAGE

Vous êtes interviewé dans le cadre d'un reportage télé.

Avantage: avancez de 3

AVANTAGE

Sensible à la cause que vous défendez, un fournisseur vous offre gracieusement du matériel dont vous avez besoin.

Avantage: avancez de 1

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE



EcopreNEETs

AVANTAGE

AVANTAGE

AVANTAGE

AVANTAGE

Avantage:

Avantage:

Avantage:

Avantage:

AVANTAGE

AVANTAGE

AVANTAGE

AVANTAGE

Avantage:

Avantage:

Avantage:

Avantage:

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DéFI

Trouvez un slogan
en 2 minutes

DéFI

Dessinez un logo
en 2 minutes

DéFI

Faites votre
speech sans vos
notes

DéFI

Votre voisin de
gauche est un
client potentiel,
vous avez 2 min
pour le convaincre
de devenir client

DéFI

Dessinez un flyer
en 2 minutes

DéFI

Ecrivez votre
charte graphique
(couleurs,
typographie...) en 2
minutes

DéFI

Ecrivez votre tout
premier post
instagram de
lancement en 2
minutes

DéFI

Imaginez une offre
de lancement
(exemple: offre
“découverte” à
moitié prix) en 2
minutes

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DéFI

Votre voisin de droite est un élu départemental.
Vous devez lui présenter votre éco-entreprise en 2 minutes

DéFI

Votre voisin de gauche est un investisseur potentiel que vous recontrontez sur un événement.
Présentez-vous à lui et parlez-lui de votre éco-entreprise en 2 minutes

DéFI

Répondez à ce commentaire par écrit : “ Philippe D :
Déçu de mon expérience avec cette entreprise” en moins de 2 minutes

DéFI

Répondez à ce commentaire par écrit : “ Isabelle S :
Je suis ravie de mon expérience avec cette entreprise” en moins de 2 minutes

DéFI

Trouvez 3 mots qui définissent votre éco-entreprise

DéFI

Trouvez et rassemblez les objets recyclables de la pièce en moins de 3 minutes

DéFI

Définissez 3 valeurs propres à votre éco-entreprise en moins de 2 minutes

DéFI

Définissez 3 savoir-être indispensables au métier d'éco-entrepreneur

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

DèFI



EcopreNEETs

BACK

DèFI

DèFI

DèFI

DèFI

BACK

DèFI

DèFI

DèFI

DèFI

