

MA CYBER AUTO ENTREPRISE

PRESENTATION DU JEU

MA CYBER AUTO ENTREPRISE EST UN JEU SERIEUX EN 3D.

C'EST UN LOGICIEL EN LIGNE EDITE PAR LE MINISTERE DE L'ECONOMIE, DE L'INDUSTRIE ET DE L'EMPLOI EN COLLABORATION AVEC L'APCE (AGENCE POUR LA CREATION D'ENTREPRISE), en partenariat avec l'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique), la Chambre des Métiers et de l'Artisanat, Boutiques de gestion, le CEFAC (Centre d'études et de Formations des Assistants techniques du Commerce des services et du tourisme), la Chambre de Commerce et d'Industrie, France Initiative, l'Ordre des Experts Comptables, le Réseau Entreprendre, les Couveuses d'Entreprises, le réseau national des Pépinières d'Entreprises ELAN, le MOOV JEE (Mouvement pour les jeunes et étudiants Entrepreneurs).

Il a été réalisé par Succubus Interactive, Key consulting et Norsys Esasy.

CE N'EST PAS UN JEU DEVELOPPE PAR LE MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE, sa mise en œuvre à des fins pédagogiques nécessite des adaptations (voir EXPLOITATION PEDAGOGIQUE DU JEU DANS LE CADRE D'UNE CLASSE DE PREMIERE STG GESTION DURANT L'ANNEE SCOLAIRE 2010-2011 page 2).

Le joueur placé en condition réelle d'auto-entrepreneur en devenir peut grâce à ce jeu :

- Développer les compétences attendues d'un auto-entrepreneur
- Acquérir toutes les clés nécessaires au démarrage de son activité
- Identifier et éviter les pièges rencontrés tout au long de la vie de l'entreprise
- Mener à bien la gestion de son activité.

L'exploitation de ce jeu se fait en ligne sur le site <http://www.macyberautoentreprise.pme.gouv.fr>.

Elle nécessite une inscription préalable (mais rapide !) du professeur encadrant et une création des groupes élèves avant le test du jeu par les élèves (voir **annexe 1 : MISE EN ROUTE DU LOGICIEL page 3**)

« L'auto-entrepreneur, le jeu »

Créez une Auto-Entreprise. Développez un projet. Gérez votre activité au quotidien.

Jouez à « Ma cyber Auto-Entreprise »

Franchisez les étapes pour construire votre projet

Les premiers pas > Au quotidien > Développer > Franchir le cap version bêta

Auto-entrepreneur, un tremplin vers une autre forme d'entreprise ?

Oui 66%

Non 5%

Peut-être

Le jeu présente 4 modules :

MODULE 1 : « MES PREMIERS PAS »	Durant cette première étape, le joueur doit choisir entre Emma qui veut démarrer une activité de confection de bijoux, et Sami qui veut démarrer une activité d'assistance en informatique. Le joueur doit obtenir un <u>maximum d'informations</u> pour pouvoir mener à bien les démarches administratives liées au lancement de son auto-entreprise. C'est sur cette capacité qu'il sera évalué sur ce module.
MODULE 2 : « AU QUOTIDIEN »	Cette étape permet au joueur de se mettre réellement dans la peau de l'auto-entrepreneur et dans les conditions de travail. Il doit atteindre les objectifs liés à la vie quotidienne de son auto-entreprise. Il est contraint de respecter les délais de chaque objectif (limité dans le temps). L'évaluation de ses performances tient compte à la fois de l'atteinte des objectifs et du respect de délais impartis.
MODULE 3 : « DEVELOPPER »	Cette troisième étape a pour but d'optimiser et de professionnaliser l'activité et le comportement de l'auto-entrepreneur (limité dans le temps).
MODULE 4 : « FRANCHIR LE CAP »	Cette étape vise à préparer et accompagner l'entrepreneur qui souhaite passer du statut d'auto-entreprise au statut d'entreprise « classique » (limité dans le temps)

**EXPLOITATION PEDAGOGIQUE DU JEU DANS LE CADRE D'UNE CLASSE DE PREMIERE STG
GESTION DURANT L'ANNEE SCOLAIRE 2010-2011**

Public concerné	1 ^{ère} STG Gestion
Effectifs	17 élèves : 1 élève par poste. Puis pour pallier les problèmes de connexions, changement d'organisation : 7 groupes de 2 élèves et un groupe de 3 élèves
Enseignants concernés	Professeur d'Information gestion
Durée	2 TD de 2H en information Gestion début décembre
Pré-Requis	Voir annexes 2, 3 et 4 : Mise en œuvre pédagogique de ma Cyber Auto Entreprise en première STG pages 4 à 6
Apports scolaires	<ul style="list-style-type: none"> - Faire découvrir les activités pluridisciplinaires d'un auto-entrepreneur - Favoriser la compréhension de l'interaction entre les grands domaines de la gestion au sein d'une organisation. - Donner davantage de sens aux enseignements en mettant en avant l'interdisciplinarité de nos matières de spécialité (communication, gestion, management, droit et économie). - Développer les compétences d'argumentation des élèves qui doivent justifier à leur binôme leurs choix stratégiques à appliquer lors des prises de décisions communes.
Rôle de l'enseignant	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Présentation : (Effectuée avec un vidéoprojecteur et un diaporama sur Powerpoint) <ul style="list-style-type: none"> - Présenter le jeu et le site, - Expliquer le mode de remplissage des fiches d'évaluation (voir annexe 5, 6, 7 pages 7 à 9) que doivent compléter les élèves à l'aide des résultats données par le jeu lors de chaque fin de module, ainsi que des lexiques à compléter (<i>exemple pour le module 1 : définition des mots ou expressions Connexion professionnelle, Nom de domaine, Interface, SARL, AEC, TVA, Cible, Positionnement, Concurrence, Prospector/prospection, Investissements, Négociateur les tarifs, Newsletters, Gamme...</i>) ▪ Mise en route du jeu : <ul style="list-style-type: none"> - Création, au préalable, des groupes de jeu permettant la génération des pseudonymes et mots de passe nécessaires pour faire jouer les élèves (voir annexe 1 : MISE EN ROUTE DU LOGICIEL page 3) - Distribution du pseudonyme et du mot de passe remis en début de cours à chaque élève - Distribution des fiches d'évaluation, des lexiques (1 pour chaque module). ▪ Apports pédagogiques à effectuer : Apports pédagogiques à faire après chaque module (la mise en pause ou la sauvegarde d'un module n'étant pas possible) pour pallier aux insuffisances du jeu : <ul style="list-style-type: none"> - apports en vocabulaire du lexique par exemple pour le module 1 : , - méthodologie de recherche de l'information, - guide d'entretien téléphonique, - présentation des documents commerciaux (comme le devis et la facture), des modes de règlement... ▪ Evaluation : <ul style="list-style-type: none"> - Présentation des compétences acquises, des stratégies choisies pendant les différents modules lors d'un exposé de chaque groupe
Motivation des élèves	<ul style="list-style-type: none"> - Une réelle prise de conscience des tâches systémiques et pluridisciplinaires effectuées par un auto-entrepreneur - Un recul sur les conséquences et les incohérences de leurs choix stratégiques grâce au dialogue au sein de chaque groupe d'élèves - Une recherche commune appréciée des définitions des mots du lexique : brainstorming et rédaction d'une définition commune. - Une attractivité du jeu engendrant une plus grande motivation des élèves et pour cette classe difficile, une attention toute particulière
Appréciation du jeu par les élèves	<ul style="list-style-type: none"> - Convivialité du jeu (ressemblance avec le jeu SIM'S). - Importance et diversité du travail à effectuer par l'auto-entrepreneur - Meilleure compréhension du lien entre les différentes matières de spécialité (Information gestion, Information communication, Management des organisations, Economie Droit) - Enrichissement du vocabulaire lors de la recherche et rédaction commune des définitions des mots du lexique - Prise de recul sur les conséquences et les incohérences de leurs choix stratégiques lors de la confrontation des scores et des échanges entre groupes à chaque fin de module. - Des problèmes de connexion (lenteur, impossibilité de démarrer le jeu) dus à la connexion simultanée de tous les élèves : Réorganisation des groupes (plus d'élèves par poste), possibilité d'un planning sur plusieurs T.D. - La recopie des SCORES avec « COMPRENDRE SES RESULTATS » affichés par le jeu à chaque fin de module sur les fiches d'évaluation est un peu fastidieuse (On ne peut pas imprimer les résultats du score) - Dans le module 2 où le joueur doit rejouer une 2^{ème} journée, les difficultés de gestion du temps rencontrées la première journée (JOUR 1) s'atténuent fortement le deuxième jour (JOUR 2)

Appréciation du jeu par les enseignants	<ul style="list-style-type: none"> - Des élèves d'une classe difficile très intéressés et donc plus motivés pour effectuer le travail demandé créant une bonne dynamique de groupe - Mise en perspective de contenus scolaires (exemple : Comment faire une facture ?) - Permet de faire le lien entre les différentes matières de spécialité (Information gestion, Information communication, Management des organisations, Economie Droit)
Les limites du jeu	<ul style="list-style-type: none"> - Ce n'est pas logiciel éducatif, il ne permet pas actuellement la mise en œuvre de compétences opératoires. - Le jeu simultané des élèves sur internet peut engendrer un ralentissement important des connexions selon le réseau, le fournisseur d'accès, et la connexion de l'établissement : Regroupement de plusieurs élèves par poste ou prévoir des plages différentes de jeu dans la journée. - Quelques bugs informatiques ont aussi obligé les élèves à rejouer la partie, le jeu ne pouvant pas être sauvegardé ou mis en pause.
Evaluation	Chaque groupe d'élèves devait faire un bilan général à l'oral en présentant ce qu'il devait faire, ce qu'il a fait et ce qu'il en a retenu (à partir de leurs 3 fiches voir annexe 5, 6, 7 page 7 à 9)
Au final	<ul style="list-style-type: none"> - Une expérience très enrichissante à partager avec l'équipe pédagogique par classe. - Proposition de projet de classe fait pour l'an prochain ci-après
Autres exploitations pédagogiques possibles	<p>Expérimentations possibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> - en seconde dans le cadre de l'enseignement d'exploration PFEG ou SES - en 1^{ère} STG communication (voir annexe 8 : Expérimentation 2011-2012 pages 10 et 11) - en Terminale STG dans le cadre d'un projet de création d'entreprise pour l'Epreuve Pratique - en BTS pour analyser les méthodes de vente et de commercialisation d'un auto-entrepreneur et en management des entreprises

Annexe 1 : Mise en route du jeu

1. Aller sur le site : <http://www.macyberautoentreprise.pme.gouv.fr>
2. Effectuer une inscription.



3. Renseigner les parties suivantes :

➤ **Compte utilisateur :**

- Pseudonyme
- Adresse électronique
- Une adresse e-mail valide
- Confirmer l'adresse e-mail
- Mot de passe
- Confirmer le mot de passe

➤ **Informations personnelles**

- Année de naissance
- Profil
- Zone géographique
- Catégorie socioprofessionnelle

4. Relancer l'ordinateur

5. Aller chercher l'E-mail de validation qui a été envoyé à votre adresse E-mail. Suivez les instructions données dans ce message pour obtenir l'accès au site.

6. Retourner sur le site <http://www.macyberautoentreprise.pme.gouv.fr>)

7. Entrer votre Pseudonyme ou e-mail et votre mot de passe dans la page d'accueil.

8. Créer vos groupes.

Annexe 2 : Mise en œuvre pédagogique de ma cyber autoentreprise en première STG : MODULE 1

Intitulé du module	Objectifs de fin de module	Compétences	Matières	Repères dans le programme
<p>Module 1</p> <p>Débuter son activité 24H dans la vie d'un auto-entrepreneur :</p> <p>- la première journée</p> <p>- les 1ers clients</p> <p>- les 1ères démarches</p> <p>- les 1ers conseils</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Définir un prix attractif et rémunérateur - Identifier les bonnes sources d'information et d'accompagnement - Assurer un premier niveau de visibilité - Obtenir un premier client 	<ul style="list-style-type: none"> - Définir son positionnement - Identifier les principaux interlocuteurs - Gérer ses premières commandes 	ECONOMIE	<p>Thème 1 - L'activité économique 1.2 L'activité économique et ses agents</p> <p>Thème 2 - La coordination par le marché 2.1 L'entreprise et l'offre sur les marchés de produits 2.3 Le marché des produits</p>
			DROIT	<p>Thème 3 - Qu'est-ce qu'une personne pour le droit ?</p> <p>Thème 4 – Comment expliquer la diversité des droits reconnus à une personne ?</p> <p>Thème 5 – Quelle est l'origine des droits de la personne ?</p>
			MANAGEMENT DES ORGANISATIONS	<p>Thème 1 : De l'action collective à l'organisation Chapitre 2 : La diversité des organisations</p>
			INFORMATION GESTION	<p>Thème 1 - L'entreprise et son fonctionnement 1.1. L'entreprise et sa gestion 1.2. Les principales activités de l'entreprise</p> <p>Thème 2. Le système d'information et les bases de données 2.1. Le système d'information</p>
			INFORMATION COMMUNICATION	<p>Thème 4 – La communication des organisations 8. La communication interne et externe 10. La communication écrite et électronique 12. Les réseaux</p> <p>Thème 5 – L'information dans les organisations 14. L'information 15. La recherche d'information 16. La recherche documentaire</p>

Annexe 3 : Mise en œuvre pédagogique de ma cyber autoentreprise en première STG : MODULE 2

Intitulé du module	Objectifs de fin de module	Compétences	Matières	Repères dans le programme
<p>Module 2 : Gérer au quotidien</p> <p>Une journée d'une auto entrepreneur en pleine activité</p> <p>La journée est vécue 2 fois :</p> <p>- Une 1ère sans conseil</p> <p>- Une 2ème, accompagnée avec la possibilité de gérer plus efficacement son temps</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les actions et les acteurs lui permettant de professionnaliser son activité - Prendre en compte la nécessité de s'organiser - Fidéliser ses clients en assurant un suivi régulier - Identifier les actions nécessaires au suivi de son activité 	<ul style="list-style-type: none"> - Gérer des clients mécontents - Gérer son temps - Rencontrer son banquier, son assureur 	ECONOMIE	<p>Thème 1 - L'activité économique</p> <p>1.2 L'activité économique et ses agents</p> <p>Thème 2 - La coordination par le marché</p> <p>2.1 L'entreprise et l'offre sur les marchés de produits</p> <p>2.3 Le marché des produits</p>
			DROIT	<p>Thème 4 – Comment expliquer la diversité des droits reconnus à une personne ?</p> <p>Thème 5 – Quelle est l'origine des droits de la personne ?</p> <p>Thème 6 – Comment faire valoir ses droits ?</p>
			MANAGEMENT DES ORGANISATIONS	<p>Thème 4 : Recruter, animer et mobiliser les hommes</p> <p>Chapitre 10 : La place et les rôles des acteurs dans l'organisation</p>
			INFORMATION GESTION	<p>Thème 3- L'information financière et de gestion</p> <p>3.1. L'information financière</p> <p>3.2. L'information de gestion</p> <p><u>En 1STG GESTION</u></p> <p>Thème 3 - La comptabilité financière</p> <p>3.4. L'analyse et l'enregistrement des transactions externes</p>
			INFORMATION COMMUNICATION	<p>Thème 3 – La communication interpersonnelle</p> <p>7. Contextes de communication et phénomènes d'influence</p> <p>Thème 6 – L'organisation</p> <p>18. Les activités de l'individu dans l'organisation</p>

Annexe 4 : Mise en œuvre pédagogique de ma cyber autoentreprise en première STG : MODULE 3

Intitulé du module	Objectifs de fin de module	Compétences	Matières	Repères dans le programme
Module 3 : Développer son activité - Participer à un salon professionnel, en mettant tous ses atouts en avant - Développer son activité	Améliorer sa communication - Planifier à l'avance ses activités sur plusieurs jours - Découvrir de nouveaux partenaires	- Identifier les possibilités offertes par le travail en réseau - Prendre en compte la nécessité d'anticiper ses besoins et actions - Accroître sa marge en redéfinissant ses prix - Accroître sa visibilité et sa notoriété	ECONOMIE	Thème 1 - L'activité économique 1.2 L'activité économique et ses agents Thème 2 - La coordination par le marché 2.1 L'entreprise et l'offre sur les marchés de produits 2.3 Le marché des produits
			DROIT	Thème 3 - Qu'est-ce qu'une personne pour le droit ? Thème 4 – Comment expliquer la diversité des droits reconnus à une personne ? Thème 5 – Quelle est l'origine des droits de la personne ?
			MANAGEMENT DES ORGANISATIONS	Thème 4 : Recruter, animer et mobiliser les hommes Chapitre 11 : L'organisation et la recherche de compétences
			INFORMATION GESTION	Thème 4 - La comptabilité de gestion 4.1. L'entreprise et la comptabilité de gestion 4.2. Le modèle des centres d'analyse
			INFORMATION COMMUNICATION	Thème 4 – La communication des organisations 11. La communication visuelle et audiovisuelle 12. Les réseaux Thème 6 – L'organisation 19. L'organisation des activités individuelles 20. La démarche d'organisation des activités individuelles

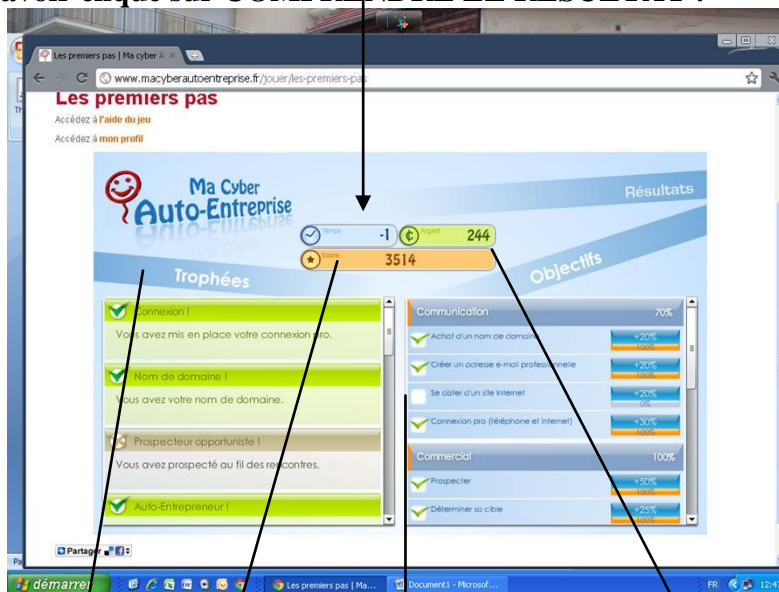
Annexe 5 : Mode de remplissage de la Feuille d'évaluation du module 1 à effectuer par les élèves

à partir de l'affichage de fenêtres « score » et «comprendre ses résultats » présenté à la fin du module 1

Écran obtenu à la fin du 1^{er} module après avoir déclaré les recettes :



Écran obtenu après avoir cliqué sur COMPRENDRE LE RESULTAT :



Feuille d'évaluation à remplir par les élèves en recopiant les résultats ci-dessus :

MODULE 1		MA CYBER AUTO-ENTREPRISE : LES PREMIERS PAS	
NOM :		Temps :	Nombre de jours :
PRENOM :			Nombre d'Heure(s) :
CLASSE :			Nombre de Minute(s) :
Score :	3514	Argent :	244,00 €
Acquis <input checked="" type="checkbox"/>	TROPHÉES REMPORTES	Acquis <input checked="" type="checkbox"/>	OBJECTIFS ATTEINTS
<input checked="" type="checkbox"/>	Connexion ! Vous avez mis en place votre connexion pro.	<input checked="" type="checkbox"/>	Communication 70,00%
<input checked="" type="checkbox"/>	Nom de domaine ! Vous avez votre nom de domaine.	<input checked="" type="checkbox"/>	1 Achat d'un nom de domaine 20,00%
<input type="checkbox"/>	Prospecteur opportuniste ! Vous avez prospecté au fil des rencontres.	<input type="checkbox"/>	1 Créer une adresse e-mail professionnelle 20,00%
<input checked="" type="checkbox"/>	Auto-entrepreneur ! Vous avez créé officiellement votre activité	<input type="checkbox"/>	1 Se doter d'un site internet 0,00%
	Adresse e-mail ! Vous avez une adresse e-mail pro	<input type="checkbox"/>	1 Connexion pro (téléphone et internet) 30,00%
	Pique-assiettes ! Vous n'avez pas oublié de profiter du buffet !	<input type="checkbox"/>	Commercial 100,00%
	Commercial ! Vous avez complété l'objectif "Commercial"	<input type="checkbox"/>	1 Prospecter 50,00%
	Grand Communicant ! Vous avez complété l'objectif "Communication"	<input type="checkbox"/>	1 Déterminer sa cible 25,00%
	Fin Stratège ! Objectif "Détermination du modèle économique"	<input type="checkbox"/>	1 Définir un positionnement 25,00%
	Grand Erudit ! Objectif "Information et accompagnement" atteint	<input type="checkbox"/>	Informations et accompagnement 0,00%
	Maître Auto-entrepreneur ! Vous avez complété tous les objectifs	<input type="checkbox"/>	Prise de renseignements
	Réseautage Vous avez parlé à toutes les personnes du CRÉ	<input type="checkbox"/>	Création de l'activité
	Un projet bien pensé ! Votre positionnement est parfaitement cohérent	<input type="checkbox"/>	Réseau
	Attractivité maximale ! Vos chances de transformation des devis sont maximales	<input type="checkbox"/>	Accompagnement
	Déclaration ! Vous avez rempli votre déclaration correctement	<input type="checkbox"/>	Détermination du modèle économique 0,00%
		<input type="checkbox"/>	Analyse de la concurrence et des prix du marché
		<input type="checkbox"/>	Choix des fournisseurs
		<input type="checkbox"/>	Gestion des achats et des stocks
		<input type="checkbox"/>	investissement en équipement
		<input type="checkbox"/>	Prendre connaissance des charges et taxes applicables
		<input type="checkbox"/>	CE QUE JE DEVAIS FAIRE :
		<input type="checkbox"/>	CE QUE J'AI FAIT :
		<input type="checkbox"/>	CE QUE J'AI APPRIS :

Annexe 6 : Feuille d'évaluation du module 2 à recopier par les élèves

à partir de l'affichage de fenêtres « score » et «comprendre ses résultats » présenté à la fin de chaque journée du module

MODULE 2						MA CYBER AUTO-ENTREPRISE : AU QUOTIDIEN											
												Jour 1	Jour 2				
NOM :																	
PRENOM :						Temps :			Nombre de jours :								
CLASSE :									Nombre d'Heure(s) :								
									Nombres de Minute(s) :								
						Score :											
						Argent											
Jour 1	Jour 2	TROPHEES REMPORTEES						Jour 1	Jour 2	OBJECTIFS ATTEINTS						Jour 1	Jour 2
Acquis <input checked="" type="checkbox"/>	Acquis <input checked="" type="checkbox"/>							Acquis <input checked="" type="checkbox"/>	Acquis <input checked="" type="checkbox"/>							%	%
		Vigilance efficace								Suivi de l'activité							
		<i>Vous avez réalisé toutes les tâches de "Suivi de l'activité"</i>								Facturation des clients							
		Ils vous aiment								Gestion des impayés							
		<i>Vous avez réalisé toutes les tâches de "Fidélisation des clients"</i>								Tenue comptable							
		Manager né								Suivie de trésorerie							
		<i>Vous avez réalisé toutes les tâches de "professionnalisation de l'activité"</i>								Fidélisation des clients							
		Maître du temps								Tenue d'un portefeuille clients							
		<i>Vous avez réalisé toutes les tâches de "organisation"</i>								Propection							
		Maître de la détente								Edition d'une newsletter							
		<i>Vous avez effectué toutes les activités de détente</i>								Promotions et évènements (Soirée thématique au CRE)							
		Toujours à l'heure								Professionalisation de l'activité							
		<i>Vous avez été à tous les rendez-vous du jour</i>								Suivi et anticipation des charges							
		Livré à temps !								Relation bancaire							
		<i>Vous avez réussi à honorer toutes vos commandes</i>								Assurance							
		VRP								Accompagnement							
		<i>Vous avez réussi à faire toutes les prospections</i>								Déclaration et paiement des charges							
						Organisation											
						Se ménager des espaces de pause											
						Réaliser les commandes dans les délais											
CE QUE JE DEVAIS FAIRE :																	
CE QUE J'AI FAIT :																	
CE QUE J'AI APPRIS :																	

Annexe 7 : Feuille d'évaluation du module 3 à recopier par les élèves

à partir de l'affichage de fenêtres « score » et «comprendre ses résultats » présenté à la fin du module 3

MODULE 3 MA CYBER AUTO-ENTREPRISE : DEVELOPPER			
NOM :	Temps :	Nombre de jours :	
PRENOM :		Nombre d'Heure(s) :	
CLASSE :		Nombres de Minute(s) :	
Score :		Argent :	
Acquis <input checked="" type="checkbox"/>	TROPHEES REMPORTES	Acquis <input checked="" type="checkbox"/>	OBJECTIFS ATTEINTS %
	Gestion parfaite !		Optimisation CA
	<i>Vous avez dépassé 110% dans la tâche "Gestion des priorités".</i>		<i>Ajustement de la marge</i>
	Pro de la "Comm" !		<i>Renégociation fournisseurs</i>
	<i>Vous avez dépassé 130% dans la tâche "Communication".</i>		<i>Co-traitance</i>
	Parcours sans faute !		Notoriété
	<i>Vous avez réalisé toutes les tâches.</i>		<i>Amélioration du site internet</i>
	Dur à la tâche !		<i>Publicité</i>
			<i>Participation à un évènement</i>
	Maître de la détente		<i>Communication</i>
	<i>Vous avez effectué toutes les activités de détente.</i>		<i>Accroître son réseau</i>
	Toujours à l'heure		Gestion Anticipation
	<i>Vous avez été à tous les rendez-vous du jour.</i>		<i>Prévisionnel d'investissement</i>
	Livré à temps !		<i>Gestion des priorités</i>
	<i>Vous avez réussi à honorer toutes vos commandes.</i>		<i>Accompagnement professionnel</i>
	VRP !		Financement
	<i>Vous avez réussi à faire toutes les prospections.</i>		<i>Evaluer son besoin</i>
			<i>Contact financeurs potentiels</i>
CE QUE JE DEVAIS FAIRE :			
CE QUE J'AI FAIT :			
CE QUE J'AI APPRIS :			
BILAN GENERAL			
GENERAL		COMPETENCES	
Score : _____		Savoir vendre : _____ %	
Temps joué : _____ Heures _____ minutes		Savoir gérer : _____ %	
		Savoir produire : _____ %	

Annexe 8 : Expérimentation envisagée en 2011-2012

Public concerné	1 ^{ère} STG (les 3 classes : 1 de gestion et 2 de communications)
Effectifs	50 élèves en 5 groupes
Enseignants concernés	Animé par tous les professeurs d'Eco-gestion des 3 classes
Durée	Banalisation d'une matinée début septembre (4H)
Pré-Requis	Aucun.
Objectifs pédagogiques	Introduire, de manière ludique, certaines notions du programme Voir annexes 2, 3 et 4 : Mise en œuvre pédagogique de ma Cyber Auto Entreprise en première STG pages 4 à 6
Apports scolaires	<ul style="list-style-type: none"> - Montrer les activités pluridisciplinaires d'un auto-entrepreneur - Optimiser la compréhension des interactions des grands domaines de la gestion pour une organisation. - Mettre en avant la transdisciplinarité de nos matières de spécialité (communication, gestion, management, droit et économie). - Mise en perspective de contenus scolaires (exemple : Comment faire une facture ?) - Améliorer l'argumentation des élèves qui doivent justifier leurs choix stratégiques à leur binôme à appliquer lors des prises de décisions communes.
Rôle de l'enseignant	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Présentation : (Effectuée avec un vidéoprojecteur et un diaporama sur Powerpoint) - Présenter le jeu et le site, - Expliquer le mode de remplissage des fiches d'évaluation (voir annexe 5, 6, 7 pages 7 à 10 que doivent compléter) les élèves à l'aide des résultats données par le jeu lors de chaque fin de module, ainsi que des lexiques à compléter (1 chaque module), - Distribuer les lexiques à compléter (1 pour chaque module) ▪ Mise en route du jeu : - Création, au préalable, des groupes de jeu permettant la génération des pseudonymes et mots de passe nécessaires pour faire jouer les élèves (voir annexe 1 : MISE EN ROUTE DU LOGICIEL page 3) - Distribution du pseudonyme et du mot de passe remis en début de cours à chaque élève - Distribution des fiches d'évaluation, des lexiques. ▪ Apports pédagogiques à effectuer : Apports pédagogiques à faire après chaque module (la mise en pause ou la sauvegarde d'un module n'étant pas possible) pour pallier aux insuffisances du jeu : <ul style="list-style-type: none"> - apports en vocabulaire du lexique par exemple pour le module 1 : , - méthodologie de recherche de l'information, - guide d'entretien téléphonique, - présentation des documents commerciaux (comme le devis et la facture), des modes de règlement... ▪ Evaluation : - Présentation des compétences acquises, des stratégies choisies pendant les différents modules lors d'un exposé de chaque groupe
Exploitations pédagogiques prévues	<p><u>EN INFOCOM sur TD :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Comment chercher l'information ? <ul style="list-style-type: none"> * Faire une recherche sur Internet - Comment communiquer dans une organisation ? <ul style="list-style-type: none"> * Créer un site Internet * Créer une lettre-type * Créer une newsletter * Communiquer par réseaux sociaux * Effectuer un publipostage sur les clients prospectés ? * Etablir un guide d'entretien pour répondre efficacement à un appel téléphonique, une réclamation ?

	<p><u>EN INFOGES sur TD :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - <u>Comment créer une base de données ?</u> <ul style="list-style-type: none"> * Créer le schéma relationnel * Créer la base de données sur ACCESS * Saisir les enregistrements * Effectuer des Requêtes sur les clients, les produits - <u>Comment créer un devis ?</u> <ul style="list-style-type: none"> * Définir un devis, préciser les mentions obligatoires * Calculer un coût de revient, un prix de vente * Créer un devis sur EXCEL - <u>Comment créer une facture ?</u> <ul style="list-style-type: none"> * Définir une facture, préciser des mentions obligatoires * Créer une facture sur EXCEL * Lister les logiciels spécialisés permettant la gestion commerciale et comptable. - <u>Quels sont les moyens de règlement pour payer ses factures ?</u> <ul style="list-style-type: none"> * Lister les différents modes de règlement * Encaisser les règlements des clients * Effectuer les règlements aux fournisseurs * Calculer son solde bancaire * Lettrer un compte client et un compte fournisseur - <u>Comment définir ses investissements, les chiffrer ?</u> <ul style="list-style-type: none"> * Définir les investissements * Comparer les offres à partir d'une demande d'achat de matériels informatiques nécessaire à la gestion administrative de l'auto-entreprise pour un budget précis * Compléter un bon de commande - <u>Comment enregistrer les transactions externes (Gestion) ?</u> <p><u>EN MANAGEMENT DES ORGANISATIONS sur TD :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Comment caractériser cette organisation : l'auto-entreprise ? - Quels sont la place et les rôles des acteurs de cette organisation ? - Quels sont les compétences d'un auto-entrepreneur performant ? <p><u>EN ECONOMIE/DROIT sur TD :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Comment définir l'activité économique et les agents économiques ainsi que leurs rôles ? - Comment définir le marché des produits et son fonctionnement ? - Comment définir l'auto-entrepreneur en droit ? - Bénéficie-t-il de droits ? (diversité des droits reconnus à une personne, origine des droits de la personne) - Comment faire valoir ses droits ?
Evaluations	<ul style="list-style-type: none"> - Chaque groupe d'élève devait faire un bilan général à l'oral en présentant ce qu'il devait faire, ce qu'il a fait et ce qu'il en a retenu (à partir de leurs 3 fiches) devant l'ensemble de l'équipe pédagogique STG par classe - Chaque professeur évaluera les productions (lettre, site créé, devis, facture...)qu'il aura demandées de réaliser dans sa discipline lors de travaux dirigés