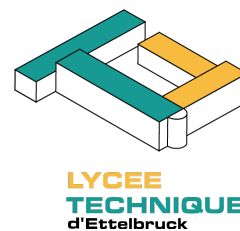


Journée des Lycées 23.05.2014

LTETT BUSINESS Week

une semaine en commun pour les élèves
des classes de 12^e CC/CG du LTETT



Metadaten:

Schule: LYCEE TECHNIQUE ETTTELBRUCK

Ansprechpartner: Pitt Schneider

Contact: pitt.schneider@ltett.lu

1. Kurzzusammenfassung:

1.1. Grundzüge des Projekts in 3-5 Sätzen

Réunir au LTETT les élèves des classes de 12^e afin qu'ils réalisent ensemble un business plan simplifié d'une petite entreprise commerciale ou artisanale fictive en balayant chaque jour un des pôles suivants :

- 1) juridique
- 2) économique-commercial
- 3) ressources humaines
- 4) comptable et financier

Ausgangssituation

Les élèves seront répartis par groupes mélangés d'environ 5 personnes et devraient, en fin de semaine, défendre leur business plan devant un jury de professionnels et de professeurs qui auraient la charge de désigner les meilleurs groupes par thème traité et leur remettre un prix.

1.2. Grundlage (Theorie)

/

2. Ziele und Zielgruppen

2.1. Ziele

La LTETT BUSINESS Week poursuit des objectifs à différents niveaux:

- *Au niveau des élèves*
 - de préparer les futurs acteurs économiques par une acquisition de la notion d'espace culturel et économique commun,
 - de les sensibiliser à la création d'entreprise,
 - de développer leur aptitude à travailler avec des personnes de nationalité étrangère,
 - de développer leur capacité à s'exprimer dans un groupe.
- *Au niveau des professionnels*
 - de présenter les atouts de la « Nordstad et ses caractéristiques »,
 - de participer à l'encadrement des jeunes et découvrir de futurs potentiels pour leurs entreprises.
- *Au niveau des enseignants*
 - de créer des synergies entre le monde professionnel et le monde enseignant,
 - de créer des synergies entre les enseignants.

2.2. Zielgruppe(n)

50 élèves des classes se 12e CC/CG

3. Schlüsselpersonen und Partner

3.1. Schlüsselpersonen (schulintern: z.B.: Schulleitung, Lehrer, SPOS, service éducatif,...)

- Enseignants des classes concernées sans distinction de la spécialité, enseignants de sciences économiques et sociales
- Enseignants intéressés, SPOS

3.2. Besondere Kompetenzen der Schlüsselpersonen (z.B. durch Weiterbildung,...)

- Compétences dont disposent les intervenants et basées sur leur expérience professionnelle

3.3. Externe Partner (z.B.: ADEM, ALJ, CPOS, CEDIES,...)

- Jonk Entrepreneuren Luxembourg asbl
- Représentants (patron, directeur, gérant, chef de service) d'entreprises commerciales ou industrielles

4. Vorgehensweise

4.1. Strategien (Ansätze, Methoden)

Malgré un programme commun, chaque équipe pédagogique est libre d'organiser le travail comme elle l'entend tout en recherchant à développer l'autonomie des élèves. Ce qui nous donne pour une journée type :

1. Présentation du thème du jour et des consignes de travail pour l'ensemble des groupes dans la grande salle.
2. Possibilité de se connecter par groupe à Internet. Le cas échéant des documents supplémentaires leur seront distribués afin qu'ils puissent mener à bien leur mission.
3. La gestion du temps comme la gestion du travail seront laissées à la discrétion des élèves afin qu'ils apprennent à se gérer eux-mêmes et qu'ils arrivent à se positionner dans un groupe. Les professeurs n'auront qu'un rôle d'animateur ou de personnes ressources en cas de blocage.
4. Chaque fin de séance fera l'objet d'un rendu auprès du professeur qui clôturera le thème du jour.

4.2. Maßnahmen

Lundi

Journée d'accueil et aspect juridique

Durée	Activités
13:10 – 14:00	Accueil de bienvenue à la « Business Week » Présentation de l'animateur et des objectifs de ce séminaire Présentation de l'ordre du jour Formation des groupes Travail n°1 : s'approprier le thème, organiser son groupe de travail

Mardi

Thème : aspect commercial

Durée	Activités
8:05 – 11:40	Présentation de l'ordre du jour Travail n°2 : choisir le nom de l'entreprise (droit de propriété des noms) Travail n°3 : étudier la forme juridique de l'entreprise Travail n°4 : choisir son lieu d'implantation Intervention d'un juriste : Maître Dan Baulisch (Diekirch) Travail n° 5 : déterminer la clientèle cible
----- 11:40 – 13:10	----- Déjeuner
----- 13:10 – 15:00	----- Travail n° 6 : déterminer l'offre commerciale (produits, prix ...)

Mercredi 9 janvier

Thème : aspect ressources humaines et aspect financier

Durée	Activités
8:05 – 11h40	Présentation de l'ordre du jour Travail n° 7 : Réalisation d'une affiche publicitaire pour l'ouverture du magasin Intervention : Cédric Jacques (créateur d'entreprise) Présentation des affiches réalisées avec petite remise de prix
11:40 – 13:10	Déjeuner
13:10 – 14:00	Travail n° 8 : déterminer le besoin du personnel travaillant dans votre entreprise et rédiger une annonce en fonction des besoins de l'entreprise
14:00 – 15:00	Travail n°09 : plan de financement (fichier Excel)

Jeudi

Thème : aspect financier

Durée	Activités
8:05 – 9:45	Travail n°09 suite : plan de financement (fichier Excel)
9 :45 – 12 :30	Jeux de rôles : la course aux financements : avec BGL BNP Paribas (Diekirch / Ettelbruck) <i>Chaque groupe présentera son dossier devant des professionnels de la finance afin d'obtenir les sources de financement nécessaires pour créer leurs petites entreprises. (jeu en relation avec les travaux réalisés précédemment).</i> <i>Le jeu s'arrête lorsque le groupe a réussi à se financer à 100 %.</i> Pendant le temps que les autres présentent leur plan de financement aux banquiers : finalisation de la présentation Powerpoint finale pour vendredi.
12:30 – 13:10	Déjeuner
13:10 – 14:00	Finalisation de la présentation

Vendredi

Thème : présentation du business plan

Durée	Activités
8:05 – 11:40	Présentation + évaluation des business plans Présentations : 15 minutes + 5 minutes questions 5 groupes entre 8:15 et 9:45 (+- 15-20' par groupe) 5 groupes entre 10:00 et 11:40 (+- 15-20' par groupe)
11:40 – 13:10	Déjeuner + Pendant ce temps-là le jury délibère pour désigner les vainqueurs ...
13:10 – 14:00	Remise des prix et diplômes
14 :00 – 15:00	Agape et vin d'honneur Remarque : composition jury (3 personnes si possible) <ul style="list-style-type: none">- Eat Me- Cédric Jacques- Dan Baulisch- BGL

4.3.Zeitlicher Rahmen

1^{ière} semaine du 2^e trimestre

5. Erfolge und Misserfolge

5.1.Erfolge

5.2.Misserfolge

/