



Première session : Définition de l'idée de base et des objectifs

A l'issue de cette session, les participants auront amélioré leur aptitude à communiquer les points saillants de l'idée de base de leur projet de façon concise, logique et cohérente. Chaque participant sera en mesure de donner des réponses convaincantes aux questions suivantes :

- quel est le produit ou service envisagé ?
- La localisation géographique et la technologie sont-ils appropriés ?
- Quels sont les clients ? (Ou qui est le client ?)
- Quels besoins du ou des clients seront satisfaits ?
- Quel est l'objectif ou quels sont les objectifs de l'entrepreneur ?

Cette session est importante dans la mesure où elle pose les fondements de l'élaboration d'un projet d'entreprise. Le progrès de la session se mesure aux progrès réalisés entre la Description de l'idée de base et la liste de contrôle A, ainsi qu'au niveau de compréhension manifesté lors de la discussion. La preuve en sera établie au Deuxième Jour lors des études de cas.

Plan de la session :

1. *Exposé sur le thème « Qu'est-ce qu'une idée de base et Comment définir des objectifs ? » 15 minutes*

La session comprendra l'exposé et une présentation de diapositives. Certaines des diapositives sont ci-jointes, d'autres qui n'ont pas trait à l'argent seront ajoutés.

2. *Discussion portant sur les descriptions des concepts de base reçues : 15 minutes*

Le formateur dirigera une discussion portant sur les principales tendances et conclusions des descriptions de l'idée de base qui ont été proposées. Au besoin, si le temps le permet, les comparer avec les descriptions du projet figurant dans le guide (**Toolkit**), Chapitre 1, Section 3.

3. *Exercice : Boîte à outils Chapitre 1, Liste de contrôle (Checklist) A : 20 minutes*

L'exercice A est ci-joint – les participants peuvent le trouver dans le guide. Les participants examineront leur idée de base puis la développeront en fonction des différentes cases figurant sous chaque catégorie. Prévoir 20 minutes pour faire cet exercice. Les formateurs doivent circuler pour clarifier les détails aux participants. L'objectif est de développer les phrases simples énoncées dans l'idée de base en vue d'exprimer dans les détails la compréhension qu'ils ont de leur projet.



4. *Présentation individuelle : Concept de base et Objectifs des entrepreneurs répondant aux questions suivantes : Quelle est votre concept de base ? Quels sont vos objectifs ? En quoi l'AREED peut-il vous aider ? 25 minutes*

Le formateur supervisera ensuite une présentation portant sur la vision personnelle qu'a chaque participant de l'avenir. Chaque présentation comprendra : l'idée de base de l'entreprise, le ou les objectifs personnels, ainsi que la contribution que le participant souhaite obtenir auprès de l'AREED. Les activités et les rôles du formateur suivants sont recommandés :

- Etape 1 : Le formateur décrit les objectifs de la session et présente les règles pratiques que les participants devront suivre. Au nombre des règles proposées, il y a celles-ci :
- a. Un seul participant parle à la fois.
 - b. Les participants ne sont pas des concurrents ; au contraire, ils peuvent aider à mettre en avant des idées et à partager des informations.
 - c. Aucune idée de base n'est 'meilleure' que les autres à ce stade.
 - d. Les commentaires sur les idées des autres doivent être dépourvus de tout jugement de valeur (c'est-à-dire en évitant les termes du genre «grand » ou « bon », qui risqueraient de suggérer une comparaison entre les différentes présentations
 - e. Tout commentaire tendant à se critiquer soi-même ou à critiquer les autres doit être évité. Les commentaires tendant à l'autocritique comprennent les remarques telles que « Je ne pense pas que tout le monde sera d'accord avec moi, mais... » ou « Je ne suis pas très fort en... »

- Etape 2 : Le formateur invite chaque participant à présenter son concept de base en précisant les caractéristiques suivantes :

- a. Situation géographique
- b. Combustible
- c. Technologie
- d. Clients

- Etape 3 : Le formateur émet ses observations sur les concepts de base. Il relève les faiblesses ou les points forts des concepts de base et d'objectifs présentés précédemment.

Technique des formateurs : La vision prospective



Cette activité est une application de la technique didactique dite de vision prospective : la visualisation est l'expression d'un état futur souhaité. Ici, on demande aux participants de se concentrer mentalement sur les aspects les plus importants d'une entreprise énergétique —sa situation géographique, le combustible, la technologie qu'elle emploie ainsi que ses clients—et à les dépeindre par écrit avec toute la précision possible. Le recours à l'écrit se fonde sur l'idée que « l'écrit vaut mieux que l'oral, tandis que les deux forment une combinaison imbattable ». La vision prospective aide à stimuler l'imagination et à renforcer la capacité du pratiquant pour lui permettre de prendre les mesures nécessaires à l'application de la décision. Les exercices de vision prospective servent souvent à préparer les participants à décrire les caractéristiques d'un avenir idéal. L'imagination d'un tel avenir facilite souvent les tâches de planification stratégique telles que celles qui font partie de la l'élaboration des énoncés de mission, des objectifs et stratégies individuels et communs en vue de renforcer l'efficacité des actions de développement individuel ou collectif.

Résumé des rôles du formateur :

- Un **animateur** : veille à ce que les participants présentent leur concept de base et leurs objectifs, à tour de rôle..
- Un co-apprenant : à l'instar des autres participants, le formateur découvre des idées et des objectifs d'entreprises variés.
- Un **collaborateur** : ajoute des points de vue manquants et met en relief les éléments de dynamique interpersonnelle pouvant constituer un obstacle pour les participants tout en prenant part aux débats sur les objectifs par rapport à la conception de l'AREED.
- Un **moniteur** : le formateur supervise l'ensemble du processus de formation, effectue régulièrement les ajustements qui s'imposent tant au niveau du contenu de la formation qu'à celui du processus et s'assure que les besoins des participants sont satisfaits et que les objectifs du programme sont atteints.

<u>RESUME</u>	
Méthode d'enseignement :	Exposé, Discussion, et Présentation
Technique didactique :	Visualisation
Durée totale :	45 minutes
Chapitre du Guide :	Chapitre 1, Section 2
Documents destinés aux participants :	Descriptions du concept de base, Guide, Chapitre 1, Liste de contrôle A