



FRANCHE COMTE

ACCOMPAGNEMENT EDUCATIF

Rapport d'entretien

Nom de l'établissement *Collège Privé Sainte MARIE*
Adresse *Rue du clos des Haies*
25290 ORNANS

Caractéristiques de l'établissement : *établissement rural de 160 élèves,*
Enseignement dispensé niveau 6^{ème} / 5^{ème} / 4^{ème} / 3^{ème}

Nom du chef d'établissement *M Bruno BRIE*
Nom et fonction du contact (si différent du C.E.) *M Jean-Pierre MUNERET*
(professeur de Technologie)

Téléphone du contact *03 81 62 12 79*
Mail du contact collstemarie@wanadoo.fr

Nom du Référent *M. David GRISOT*

Joindre à ce rapport le dossier de demande de subvention déposé auprès de la commission CAEC

1 – L'ÉLABORATION DU PROJET 2008-2009

1.1. Constats ayant généré le projet

Le projet de création d'une mini-entreprise a pris naissance au collège Sainte-Marie au cours de l'année 2005-2006 suite à une présentation par le MEDEF et l'association Entreprendre pour Apprendre.

Primé dans différents concours, le bilan de cette mini-entreprise reflète une participation très active de chacun (élèves et équipe éducative), mise en avant par une forte motivation apportée par ce projet. Elle engendrera également des retours très positifs au niveau du canton d'Ornans, des entreprises, des entrepreneurs, des parents d'élèves et des élèves.

Fort de cette expérience réussie, la mise en place de l'Accompagnement Educatif en 2008-2009 a permis de redémarrer le projet.

1.2. Le cœur du projet

Créer, vivre et faire vivre une mini-entreprise.

Créer :

Création d'une mini-entreprise, fondée sur un statut juridique, permettant à un groupe d'élèves volontaires de vivre une expérience forte basée sur la réalité.

Vivre :

-Découverte des différents métiers de l'entreprise (mise en place de services administratifs, commerciaux, financiers et techniques). Il s'agit de donner aux élèves, dans ce cursus de formation des mini-entrepreneurs, des responsabilités choisies exploitant au mieux leurs aptitudes.

-Découverte des métiers qui gravitent autour de l'entreprise en tenant compte de l'environnement économique et social. Rencontres avec des professionnels de différents secteurs (visites de structures administratives, d'entreprises, d'établissements bancaires, de commerces...)

-Développer l'esprit d'initiative et d'équipe indispensables à la réussite de leur propre entreprise.

Faire vivre :

-Elaboration d'un capital actionnariat, définition d'un budget prévisionnel, point mort de l'entreprise...

-Effectuer des opérations de marketing, de commercialisation, de sponsoring.

-Développer la communication, préparer et participer à un salon régional et national.

Créer, vivre et faire vivre une mini-entreprise a aboutit à la production et à la commercialisation d'un support de téléphone portable personnalisé au client.

1.3. Inscription de ce projet dans l'établissement

Ce projet s'inscrit pleinement dans l'établissement et y trouve tout son sens puisqu'il permet :

L'accompagnement des élèves à travers des apprentissages qui leur sont adaptés. Dans ce projet, les élèves mini-entrepreneurs mettent en application les compétences acquises dans les différentes disciplines au service de l'entreprise :

-graphisme, publicité, création, marketing... en arts plastiques.

-administratif, rédaction et présentation d'un courrier, législatif... en français et éducation civique.

-comptabilité et utilisation du tableur grapheur en mathématiques.

-apprentissage de l'outil informatique, ouverture sur le monde économique et développement de la culture technologique en technologie.

Favoriser les échanges entre les familles et l'école par des rencontres régulières : valorisation du travail réalisé par les acteurs de la mini-entreprise lors de temps forts (portes ouvertes...), de réunions d'informations ou d'assemblées générales de la mini-entreprise.

L'ouverture sur l'extérieure : participation à des manifestations locales (Marché de Noël, Salon Du Don du Sang, salon du Crédit Mutuel...) et à des rencontres avec des professionnels du secteur économique lors d'échanges commerciaux, de représentations locales.

Aider à mieux vivre ensemble : mise en avant du travail réalisé par les acteurs de la mini-entreprise au sein de l'école et devant les autres élèves.

1.4. Les acteurs de l'élaboration du projet

Sous l'impulsion de M. BRIE Bruno, chef d'Etablissement du Collège Ste Marie - St Michel qui a toujours encouragé la création de projets forts permettant de revaloriser les élèves, la mini-entreprise s'est mise en place avec le soutien de l'association Entreprendre pour Apprendre qui intervient en tant que Conseiller Technique. Elle joue également le rôle de centre de ressources. Un accompagnement ponctuel d'anciens chefs d'entreprises, cadres de l'entreprise ou conseillers financiers permet d'apporter une assistance professionnelle aux acteurs de la Mini-Entreprise.

La gestion de ce projet est assurée par le professeur de technologie, M. MUNERET Jean-Pierre.

Les professeurs de Mathématiques, de Français, d'Arts Plastiques participent également à l'évolution de ce projet en intégrant certaines tâches à leurs activités.

1.5. L'organisation des activités

La mise en place de l'Accompagnement Educatif a engendré une réorganisation des emplois du temps au sein de l'établissement. Une plage horaire spécifique a été instituée tous les jours de 15h45 à 17h00. Les élèves sont libres de choisir entre plusieurs activités (aide aux devoirs, activités sportives, pratiques artistiques et culturelles).

En ce qui concerne la mini-entreprise, les activités proposées font suite à un brainstorming permettant de sélectionner une activité (besoin ou service) tenant compte des contraintes :

- de capacité d'un élève de 3^{ème}.
- des équipements du collège.
- du besoin d'une clientèle potentielle.

Une étude de marché permet de cibler le besoin réel de la clientèle.

Ce projet fonctionne sur l'année scolaire le lundi et vendredi et a permis à 22 élèves de 3^{ème} à participer à ce projet.

1.6. Les moyens supplémentaires

Ce projet a bénéficié du soutien :

- **du MEDEF** : il a financé la rémunération des intervenants à hauteur d'une heure par mois et a pris en charge le déplacement en bus au salon régional des mini-entreprises.
- **de sponsors** : Crédit Mutuel et Super U.

Un aménagement horaire, hors emploi du temps scolaire de l'élève, sous la responsabilité du professeur de technologie a été proposé pour faire face aux contrats signés avec la clientèle :

- le mardi, jeudi et vendredi de 12 h à 13 h 20, deux groupes d'élèves ½ pensionnaires se relaient à la production clientèle
- le lundi, mardi, jeudi et vendredi de 17 à 18 h un groupe d'élèves externes participent également aux productions

1.7. Le dispositif de régulation et d'évaluation

Les différents membres de la mini-entreprise sont évalués au cours de l'année sur leur investissement dans le projet, participation aux activités, prise d'initiatives, sens de l'organisation.

Le salaire distribué à chaque mini-entrepreneur tient compte de la responsabilité dans la hiérarchie de la société, de l'investissement dans la production.

Une prime de commercialisation a été votée par le groupe pour encourager et stimuler chaque membre dans ses démarches clientèle.

L'évaluation se fait dans un premier temps grâce aux échanges avec les élèves, les parents d'élèves, les personnes extérieures à l'établissement ayant participé au projet (clients, entrepreneurs, associés, actionnaires...). Le Chef d'Etablissement et les Professeurs en font un bilan lors de leurs concertations hebdomadaires.

Dans un second temps, le suivi se fait par l'observation des produits de la mini-entreprise et des supports divers créés : panneaux d'information, panneaux publicitaires, vidéos...

2 - LA MISE EN ŒUVRE ET SES EFFETS

2.1. La mise en œuvre et ses adaptations

Un investissement matériel, en rapport avec le produit choisi par le groupe (support de téléphone portable), a été nécessaire pour assurer la réussite et la pérennité de ce projet. Une machine à commande numérique avec unité centrale permettant de la piloter a été achetée et installée dans les ateliers de la salle de technologie.

Le budget prévisionnel déterminé par la mini-entreprise, sur 1 000 pièces année, permettait d'annoncer un chiffre d'affaire de 2 441 €, des charges d'exploitation de 1 622 € et un résultat positif de 819 €. Le point mort de l'entreprise était calculé pour 283 pièces hors 820 produits ont été commercialisés sur l'ensemble de l'exercice pour un bénéfice net de 630 € hors sponsoring.

M. BRIE, chef d'établissement, souligne le travail remarquable de l'équipe éducative mais également leur investissement exemplaire car plus de la moitié des heures consacrées à la réalisation des projets d'accompagnement éducatif ont été réalisées bénévolement. Il souhaiterait ainsi qu'une enveloppe d'HSE plus conséquente soit allouée aux établissements porteurs de projets.

2.2. Les effets produits sur les acteurs

Ce projet éducatif a permis, lors des échanges commerciaux, salons, portes ouvertes, concours (le projet a remporté le prix de la créativité lors du Concours Régional des mini-entreprises), de revaloriser les acteurs adolescents de la mini-entreprise auprès des interlocuteurs adultes.

Ces différents marchés ont donné aux élèves l'occasion de s'exprimer, argumenter, défendre un projet commercial face à une assemblée de personnes adultes hétérogènes : parents, particuliers, chefs d'entreprises ou responsables d'associations, jurys de concours. Une expérience très enrichissante dont l'évaluation sort du contexte classique de l'école puisqu'elle se calque à la réalité de l'entreprise.

Chaque famille du mini-entrepreneur s'est investie dans ce projet par une participation financière d'actionnariat ou par l'achat de produits réalisés par l'entreprise.

L'assemblée générale de clôture de la mini-entreprise en fin d'année a permis de réunir tous les acteurs ayant participé à l'évolution de ce projet éducatif, banquier, sponsors, actionnaires, membres de l'équipe éducative, presse régionale. Face à cette assemblée les différents collégiens membres de la mini-entreprise ont présenté leurs résultats et décidé de la répartition des bénéfices. Par choix des élèves, une partie des bénéfices a été reversée à une association caritative.

Après une telle expérience vécue, l'évaluation et la revalorisation de ces adolescents de collège ne peut être que positive aux yeux des adultes.

2.3. La communication

La direction commerciale de la mini-entreprise a mis en œuvre plusieurs stratégies pour se faire connaître et mieux diffuser son produit :

- campagne d'affiches au sein de l'Etablissement et à l'extérieur.
- cartes de visites distribuées dans les boîtes aux lettres.
- articles de presse.
- annonces gratuites.
- messages radio.
- portes ouvertes.
- appels à sponsors.
- salon du Crédit Mutuel.
- salon Régional Don du Sang.
- dépôt ventes.

3 - LA POURSUITE DU PROJET EN 2009-2010

Suite aux échos très positifs reçus des parents et des anciens élèves, de la communauté éducative, des entreprises, des actionnaires, ce projet mini-entreprise se poursuit en 2009-2010 selon le même principe, avec un nouveau concept. (Signalétique personnalisée pour appartements, maisons, bureaux...)

L'expérience positive vécue par les anciens collégiens incite et conforte l'équipe éducative dans la nécessité de s'investir et de prolonger cette expérience vers les futurs élèves.
