

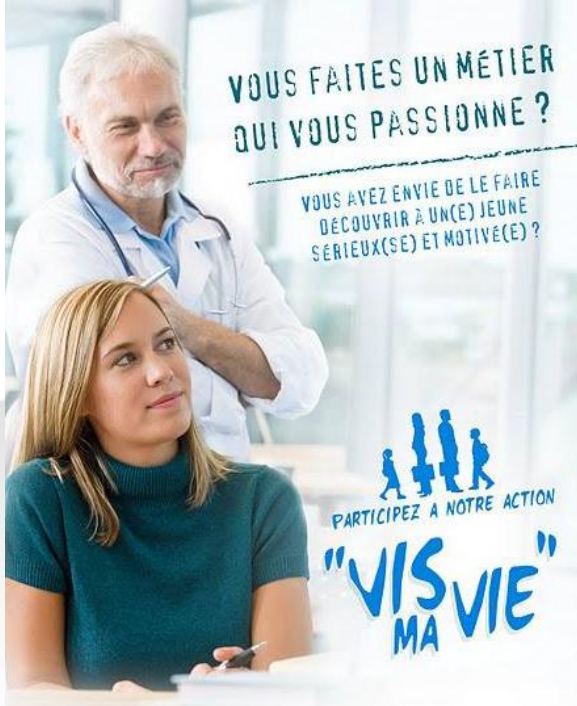


A large, light gray 3D arrow pointing upwards and to the right. Overlaid on the arrow are several overlapping circles in various colors: a large blue circle on the left, a light beige circle, a red circle, a green circle, an orange circle, and a light blue circle.

---

# R2S et son pôle School

# Nos actions



L'excellence, la solidarité & l'ouverture



# Présentation



24H  
**Chrono**  
LYCÉE

EDITION  
**2015**

24H CHRONO  
...pour passer  
du concept



à la création  
d'entreprise...

Mercredi  
22 avril  
de 9h à 17h

Jeudi  
23 avril  
de 9h à 17h

Vendredi  
24 avril  
de 9h à 17h

Un événement organisé par  Réseau  
Simplement  
Solidaire

**DU 22 AU 24 AVRIL 2015 À MULHOUSE**  
au Carré des Associations  
100, avenue de Colmar 68100 Mulhouse



Lycée Amélie Zurbach  
impression : EAGENCE SOA ☎ 03 84 21 56 32







# 24h Chrono Lycée, c'est quoi ?

**C'est un concours de création d'entreprise à destination des classes de lycées. Pendant 3 jours, les élèves devront imaginer un concept d'entreprise qu'ils présenteront devant un jury de professionnels. Ils seront accompagnés pendant les 3 jours du concours par des mentors spécialistes de l'entrepreneuriat.**



# 24h Chrono Lycée, les objectifs

Promouvoir l'esprit  
d'entreprise auprès  
des jeunes lycéens

Développer leur  
sens du travail en  
équipe et par  
projets.

Rapprocher  
l'Entreprise et  
l'Ecole.



# 24h Chrono Lycée, c'est qui ?









# Comment ça se passe ?



Les équipes se font



Les équipes  
brainstorment pour  
trouver une idée



Les équipes  
travaillent sur leur  
projet



Les équipes  
présentent leur  
projet devant le  
jury

Les équipes  
préparent leur  
soutenance



# Le Déroulement











# Un jeu de team building



**Objectif :**

**Gagner un maximum de chrono euros**























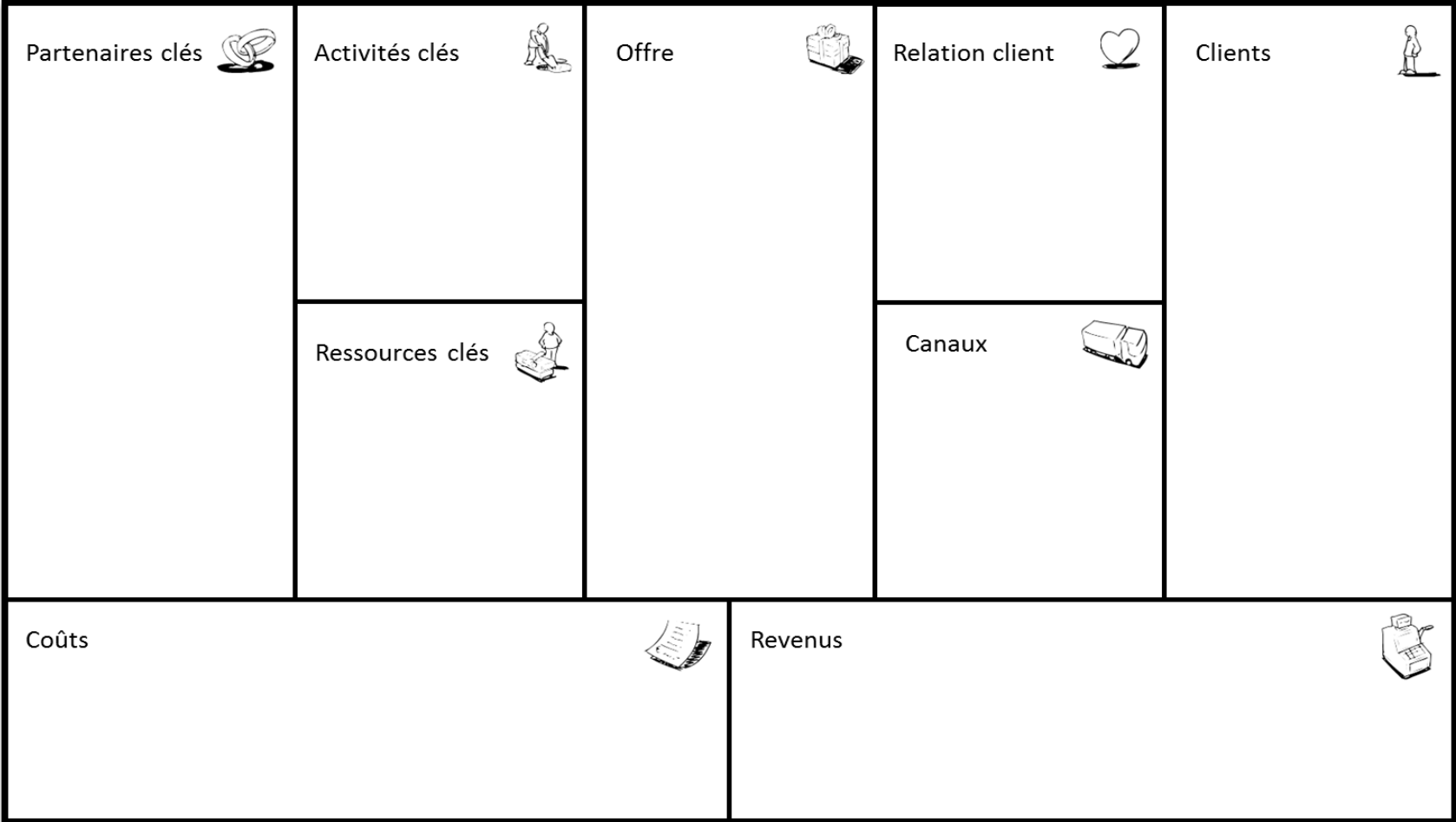
# Une méthode de travail

**Le business Model Canvas**  
**Des outils de gestion de projet**



Le *Business Model Canvas* - Titre :

- Description :



### Partenaires clés



Quels sont les partenaires dont vous avez le plus besoin ?

Exemples :

- fournisseurs,
- sous-traitants,
- organisations professionnelles, prescripteurs, ? Etc.

### Activités clés



Que devez-vous faire pour produire votre produit/service ?

Avez-vous une activité de :

- conception,
- achat/revente,
- production,
- gestion logistique,
- intermédiation commerciale ? Etc.

### Offre



Quel produit/service proposez-vous ?  
A quel besoin/problème répond-il ?  
Quel est son avantage par rapport aux autres ?

Votre offre est-elle :

- nouvelle,
- moins cher,
- personnalisable,
- plus accessible,
- plus performante ? Etc.

### Relation client



Quelle relation spécifique allez-vous mettre en place avec vos clients pour les attirer, les fidéliser et les inciter à acheter ?

Allez-vous proposer :

- une assistance personnelle,
- un service d'échange,
- un programme de fidélité ? Etc.

### Clients



Qui sont vos clients ?  
Combien sont-ils ?  
Y'a-t-il différents segments de clientèle ?

Quelles sont leurs caractéristiques :

- entreprises, particuliers, etc.
- local/international,
- niveau de revenus,
- habitudes de consommation ? Etc.

### Ressources clés



Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?

Avez-vous besoin de :

- salariés,
- savoir-faire,
- fonds de commerce,
- local,
- licences, brevets,
- matériels ? Etc.

### Canaux



Quels modes de distribution et de communication allez-vous utiliser pour valoriser votre offre, la distribuer et en assurer le SAV ?

Exemples :

- flyer,
- site internet,
- boutique,
- agents commerciaux,
- vente directe,
- conseiller clientèle/SAV ? Etc.

### Coûts

Quelles sont les principales charges de votre activité ?  
Quelles sont les charges fixes et les charges variables ?

Exemples :

- marchandises,
- loyer,
- salaires,
- sous-traitance ? Etc.



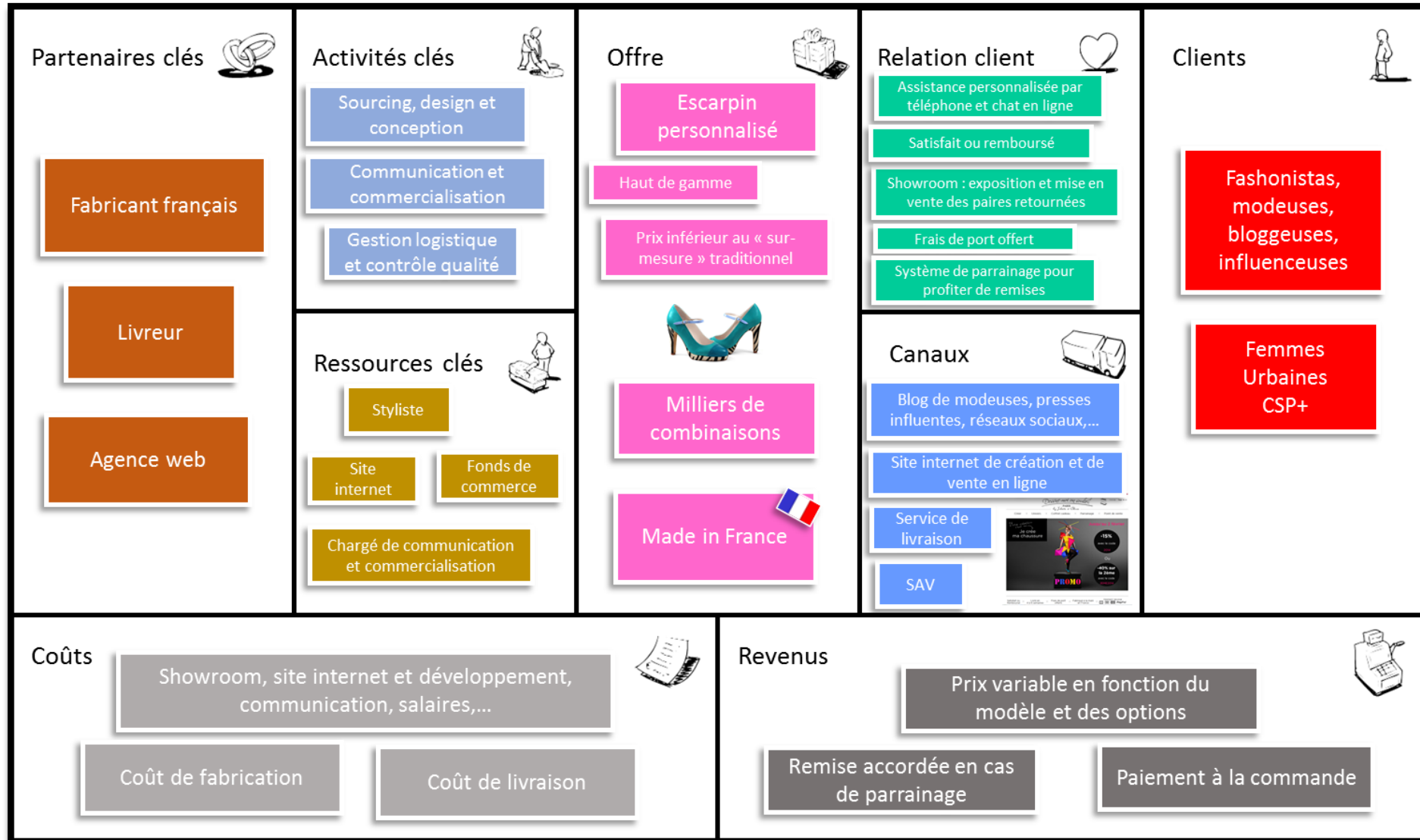
### Revenus

Comment vos clients vont-ils payer pour acquérir votre produit/service ?

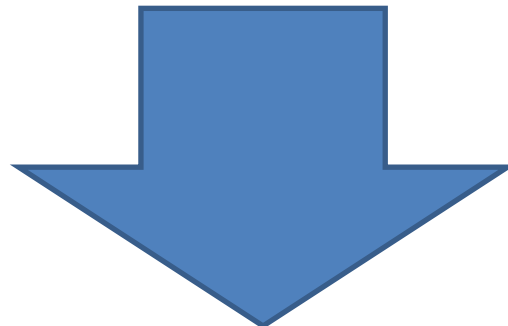
Doivent-ils payer :

- un prix fixe, variable,
- une location,
- un abonnement,
- un forfait ? Etc.



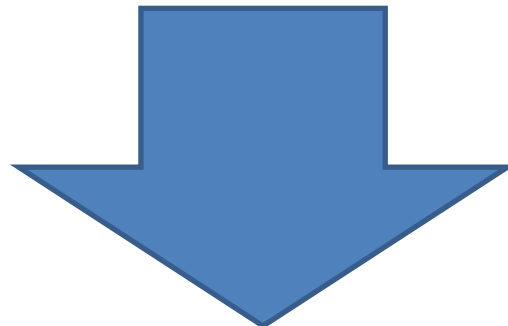


# A FAIRE

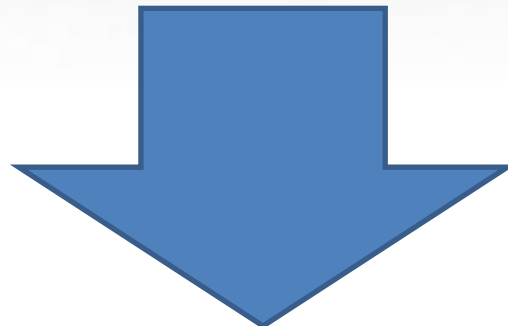




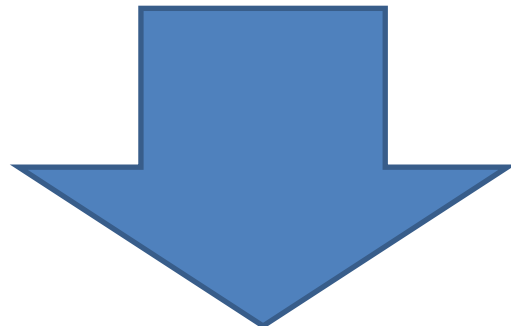
# EN COURS



# FAIT



# QUESTIONS





IONS

A FAIRE

EN COURS

FAIT

Icons: A red circle with a white exclamation mark, a yellow triangle with a black exclamation mark, a green checkmark, and a red circle with a white exclamation mark.

Le Business Model Canvas

| Titre            |                |       | Description     |       |        |
|------------------|----------------|-------|-----------------|-------|--------|
| Partenaires clés | Activités clés | Offre | Relation client | Canal | Client |
|                  |                |       |                 |       |        |
|                  |                |       |                 |       |        |



CONSIGNER POUR ESPACES D'ATTENTE SÉCURISÉS

Il existe plusieurs catégories de véhicules:

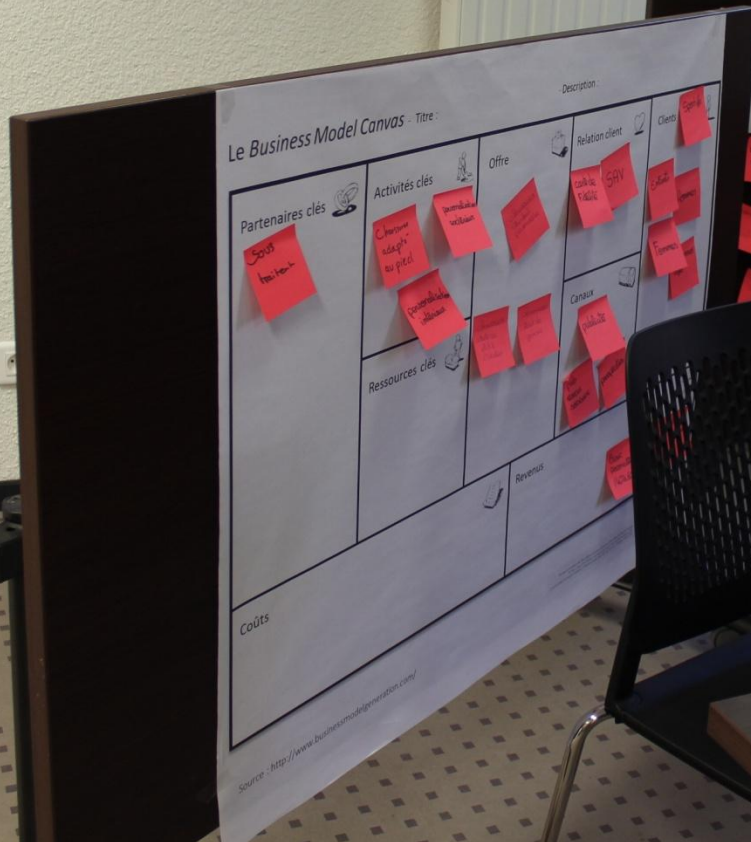
- Les véhicules de transport en commun (bus, tramway, métro, etc.)
- Les véhicules de livraison (camions, camionnettes, etc.)
- Les véhicules de service (véhicules de police, pompiers, etc.)
- Les véhicules de particuliers (voitures, motos, etc.)

Il est important de respecter les règles de priorité et de sécurité pour éviter les accidents et les retards.

Il est interdit de stationner dans les espaces réservés aux véhicules de transport en commun, de livraison ou de service.

Il est également interdit de stationner dans les espaces réservés aux véhicules de particuliers.

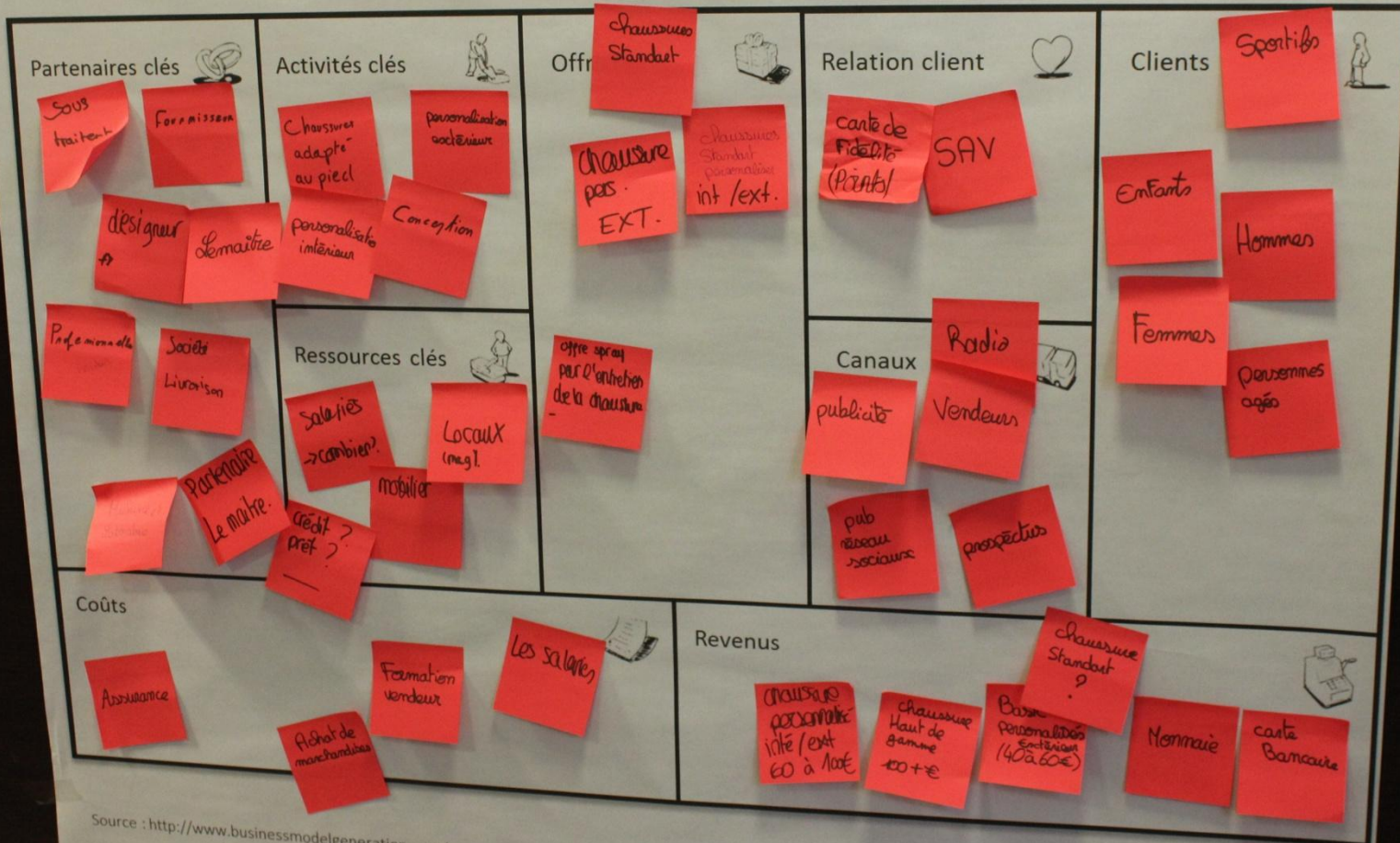
Il est recommandé de consulter les panneaux d'information et de respecter les règles de priorité et de sécurité.



# Marque: MyL'C

Le Business Model Canvas - Titre :

- Description :

















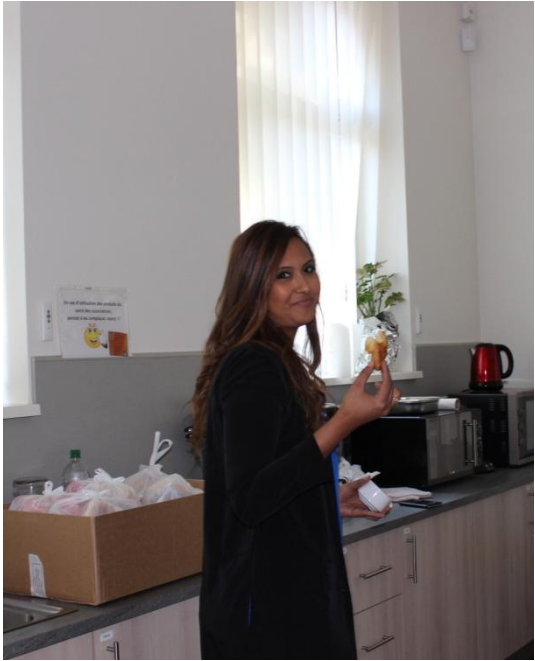




# Pour vous aider pendant le concours

| Nom-prénom           | Fonction et société   | Compétences   | Jour de présence |       |       |       |          |       | Rôle |               |
|----------------------|---|---|------------------|-------|-------|-------|----------|-------|------|---------------|
|                      |   |   | Mercredi         |       | Jeudi |       | Vendredi |       |      |               |
|                      |   |   | 9-12             | 13-17 | 9-12  | 13-17 | 9-12     | 13-17 |      |               |
| Fatiha ERRAGHAY      | Responsable Grands Comptes<br>NOVARTIS                              | Ventes – Management –<br>Marketing – Team Building                              |                  |       |       |       |          |       |      | Organisatrice |
| Torqui DAHMANI       | Fondateur et dirigeant<br>DIADEME                                   | Ventes – Management –<br>Marketing – RH – Team<br>Building – Gestion            |                  |       |       |       |          |       |      | Organisateur  |
| Maxime DEFRASNE      | Responsable de point de vente<br>NATURE & DECOUVERTES               | Ventes – Management –<br>Marketing  |                  |       |       |       |          |       |      | Coach         |
| Benjamin BROISSAND   | Fondateur et dirigeant<br>ENGLISH TRIUMPH                           | Vente – Marketing –<br>Entrepreneuriat  |                  |       |       |       |          |       |      | Coach         |
| Jean-Patrick MEUNIER | Conseiller en création et<br>développement d'entreprises<br>MYPLACE | Entrepreneuriat – Stratégie<br>commerciale – Gestion de<br>projet               |                  |       |       |       |          |       |      | Coach         |
| Ferit BISKINER       | Fondateur et dirigeant<br>AGENCE SOFA                               | Vente – Marketing –<br>Entrepreneuriat  |                  |       |       |       |          |       |      | Coach         |
| Apish TUNC           | Fondateur et dirigeant<br>AGENCE SOFA                               | Vente – Marketing –<br>Entrepreneuriat  |                  |       |       |       |          |       |      | Coach         |
| Lhoussaine OUKNINE   | Responsable Produit<br>SYNGENTA                                     | Ventes – Management –<br>Marketing  |                  |       |       |       |          |       |      | Coach         |
| Annouar SASSI        | Fondateur et dirigeant<br>Sparring Consulting                       | Stratégie d'entreprise – Ventes<br>– Ressources Humaines –<br>Gestion de projet |                  |       |       |       |          |       |      | Coach         |
| Jawad KHCHILAAT      | Directeur commercial<br>ALPISEDIA                                   | Stratégie commerciale –<br>Marketing – Ventes                                   |                  |       |       |       |          |       |      | Coach         |
| Samir DHIMANE        | Responsable de patrimoine<br>SNCF                                   | Achats – Montage de<br>financements – Gestion de<br>projets                     |                  |       |       |       |          |       |      | Coach         |



















FUTUR USON ♥

Partenariat qd'ann. 400€ / mois

Visites sur site hebdomadaires  
Conseils  
Informations

Salaire  
9380€  
(hors charges)

Localisation  
45€ / semaine  
15 x 31 = 465€ / mois

ophthalmologistes

de location  
à 75€

Total

800 000 €  
800 000 €

SARL convention Report  
SA Benefit direct

**LOCAL PROTÉGÉ  
PMB ALARME**  
ATTENTION  
EN CAS DE DÉCLICHÈMENT DE L'ALARME  
TÉLÉPHONER IMMÉDIATEMENT À LA  
SOCIÉTÉ DE SÉCURITÉ

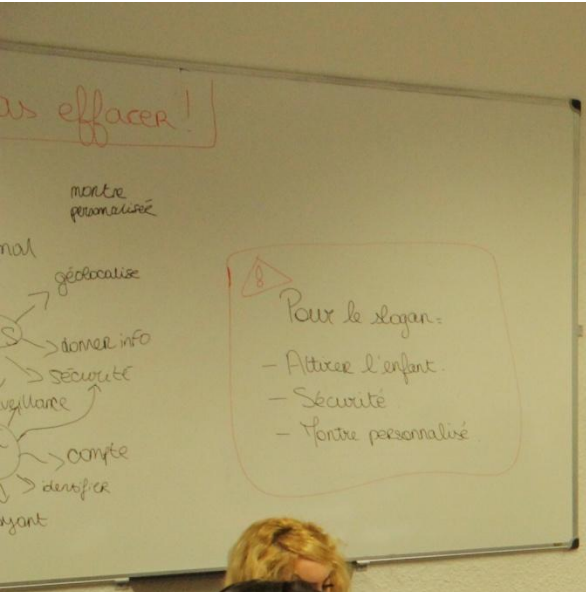






















# STAND



# CONSEILS





# STAND



# BRAINSTORMING



# STAND



# PRESENTATION

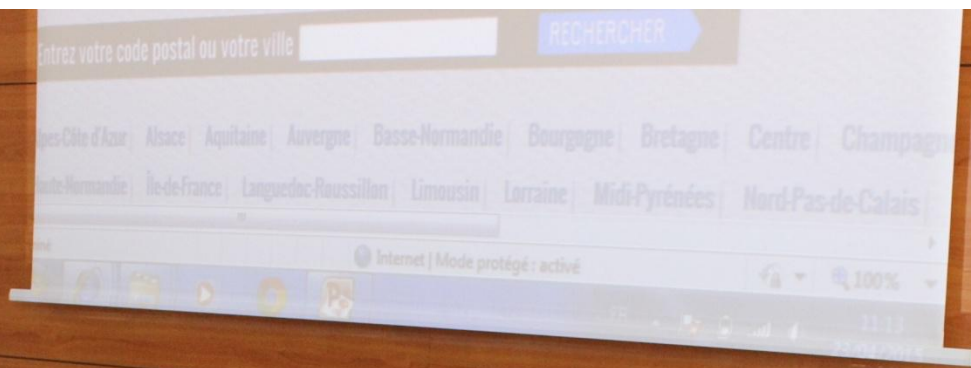


# STAND



# INFOGRAPHIE















## Le jury

**Le jury est composé de 5 membres :**

- 2 représentants de la communauté éducative (enseignants, vie scolaire, administration...)**
- 2 représentants du monde de l'entreprise.**
- 1 représentant du réseau R2S.**

**Le jury sélectionnera les projets gagnants en fonction de leur qualité, leur pertinence, de leur originalité et jugera aussi du travail en équipe.**























On gagne quoi ?



crystal  
bowling





COEE JEAN-VERMOZ

**GITANO**  
lycée

Lycée Amélie Zurcher



**MEUBLO**  
**DE**

Le  
Carnet  
des  
associations

|        |        |
|--------|--------|
| Client | Client |
|        |        |
|        |        |
|        |        |



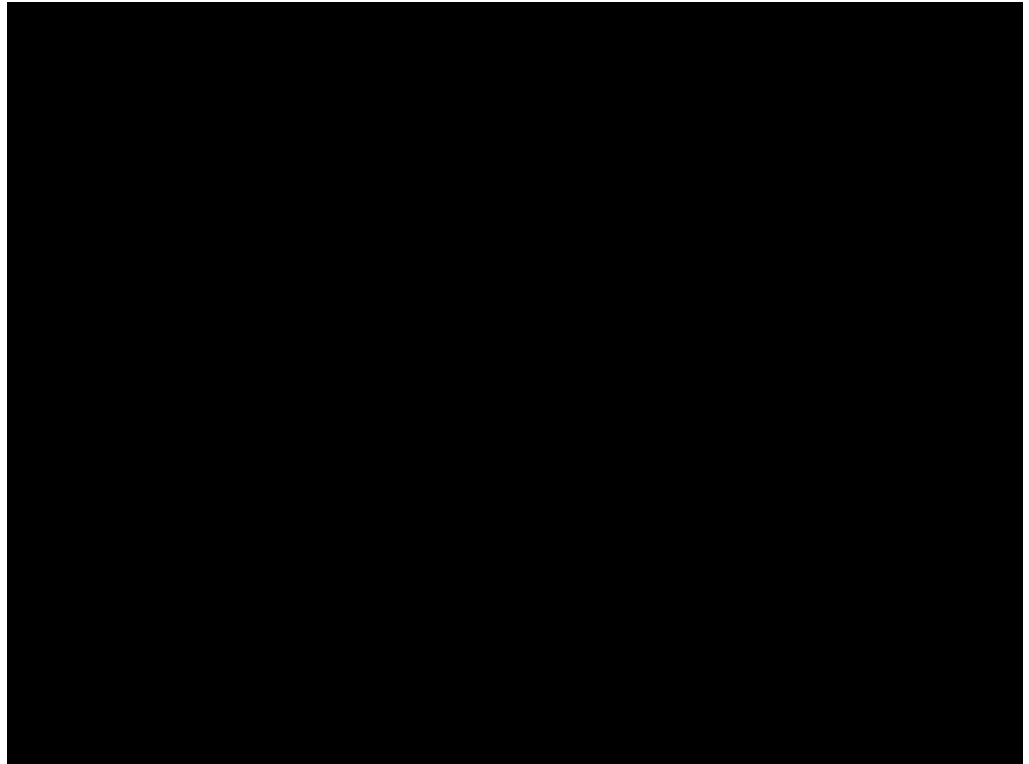












**KidsWatch**  
L'Ange gardien de votre enfant



















Merci à tous ceux qui ont contribué au succès de cette première édition !!!





A l'année prochaine !!!