

Transmettre aux jeunes la culture d'entreprendre

100 000 entrepreneurs

www.100000entrepreneurs.com



Guide d'intervention dans les établissements scolaires
Niveau Collège

Que signifie « être entrepreneur » ?

Etre entrepreneur, c'est porter un projet, et ainsi donner du sens à sa vie professionnelle.

On peut donc entreprendre en créant son entreprise, son commerce, son activité libérale ou son association.

On peut également entreprendre en portant un projet en tant que salarié dans un groupe ou au sein de la fonction publique).

Dans tout ce qui suit, les mots « entrepreneur » et « entreprendre » correspondront à cette définition.

Définition du projet à faire partager

Pour préparer son témoignage, l'entrepreneur doit identifier le projet qu'il souhaite faire partager aux élèves. Par exemple :

- Si l'intervenant est chef d'entreprise, son projet se confond avec son entreprise.
- Si l'intervenant est salarié dans un groupe, il doit sélectionner l'une de ses missions et la formater comme un projet, c'est-à-dire pouvoir répondre aux questions suivantes:
 - A quoi sert ma mission ?
 - Quels sont mes objectifs ?
 - Quels sont mes « clients » (extérieurs ou internes à l'entreprise) ?
 - Quelle est le périmètre de mon « équipe » (collaborateurs participant à la mission, sans forcément de relation hiérarchique) ?
 - Quelles sont mes différentes tâches ?
 - Comment puis-je mesurer que le travail est bien fait ?
 - Comment suis-je récompensé d'un objectif atteint ?
 - Etc.

Il adapte alors la trame de son intervention (décrite aux pages 14 à 17 ci-après) à ce projet. Certaines des questions concerneront davantage les chefs d'entreprise, et seront alors laissées de côté.

Il choisit son projet en fonction de :

- son envie de le faire partager,
- sa capacité à la décrire de façon simple et pédagogique,
- la possibilité d'en tirer des enseignements sur l'acte d'entreprendre et le fonctionnement de l'entreprise.

recommandations préliminaires aux intervenants...

- ❑ Ce document permet aux entrepreneurs de préparer leur témoignage dans un établissement scolaire. Il doit être lu intégralement avant l'intervention. Sa trame et ses recommandations doivent être suivies, car elles sont issues de l'expérience de *100000 entrepreneurs*.
- ❑ L'intervention est préparée pour durer une heure quarante cinq. Les moments de l'intervention sont présentés ci-après par ordre de priorité ; ils doivent être abordés dans cet ordre.
- ❑ Eviter, si possible une pause pendant l'intervention, qui risquerait d'interrompre la dynamique interactive.
- ❑ La partie finale « et si on créait une entreprise ? » est facultative. Elle peut servir de support à une seconde séance avec la même classe, ou remplacer le contenu de la première séance si l'interactivité avec les élèves ne fonctionne pas.
- ❑ La page « des questions ? » est à imprimer en 30 exemplaires par l'entrepreneur ou par l'enseignant, qui les distribuera pendant l'intervention. Son objectif est d'amorcer l'interactivité avec les élèves.
- ❑ L'intervention doit être concertée avec l'enseignant par une mise au point téléphonique préalable.
- ❑ Tout nouvel intervenant doit avoir suivi une séance de préparation avec l'équipe de *100.000 entrepreneurs* ou mener l'intervention en compagnie d'un entrepreneur déjà intervenu dans un établissement.
- ❑ Ce fil conducteur ne doit, en aucun cas, empêcher l'entrepreneur d'exprimer sa personnalité et sa créativité. Il peut enrichir cette trame selon sa propre expérience.
- ❑ Toute demande d'informations ou de conseils complémentaires peut être adressée à contact@100000entrepreneurs.com.

les objectifs de l'intervention

La notion d'entreprendre : raconter et donner envie

- ❑ **Faire comprendre ce qu'entreprendre signifie** (se mobiliser pour monter un projet à partir d'une envie).
- ❑ **Donner envie d'entreprendre, en racontant ses aventures d'entrepreneurs**
(avec ses joies, ses difficultés, ses réussites, ses erreurs, etc.; faire prendre conscience qu'entreprendre constitue une source d'épanouissement et d'opportunités).
- ❑ **Faire comprendre qu'entreprendre n'est pas réservé à une élite**
(faire naître le « *entreprendre... pourquoi pas moi ?* »).

L'univers professionnel : présenter les notions principales

- ❑ **Les différents environnements professionnels** (entreprise / association, privé / public, TPE / grand groupe, artisanat / commerce / industrie / services, entreprise individuelle / société).
- ❑ **Les métiers clé de l'entreprise** (commerce, marketing, finance, informatique, RH, production, etc.).
- ❑ **Les mécanismes de l'entreprise** (approvisionnement chez les fournisseurs, production, vente aux clients, financement, etc.).

La mise en perspective des études : insister sur leur importance

- ❑ **Les grands axes d'orientation scolaire et professionnelle**
- ❑ **L'utilité des matières enseignées au collège et au lycée**

quelques messages clés à faire passer

- ❑ Entreprendre, c'est réaliser une envie, c'est concrétiser un projet qui nous tient à cœur. On offre ainsi une perspective positive à sa carrière professionnelle.
- ❑ Il y a plusieurs façons d'être entrepreneur (chef d'entreprise, profession libérale, commerçant ou artisan, responsable associatif, «intrapreneur» au sein d'un groupe ou d'un service public, etc.) : c'est une notion transversale à tous les métiers.
- ❑ Trouver sa voie professionnelle permet d'aller travailler avec plaisir, et non par contrainte. Le travail peut constituer une source d'épanouissement.
- ❑ Entreprendre est permis à tout le monde : cela ne présuppose pas d'être génial (ce qui rendrait le concept inaccessible), mais plutôt curieux, travailleur, courageux, persévérant. Cela ne présuppose pas d'être riche au départ ; il est possible d'aller chercher de l'argent auprès de ceux qui croient au projet.
- ❑ Entreprendre résulte souvent d'un travail d'équipe (les cofondateurs, les collaborateurs, les fournisseurs, les investisseurs, etc.). La réussite est aussi affaire de rencontres, de solidarités, de partenariats, etc.

quelques messages clés à faire passer (suite)

- ❑ L'échec n'est pas tragique. Beaucoup d'entrepreneurs réussissent après avoir surmonté un ou plusieurs échecs.
- ❑ Ne pas cacher les difficultés d'entreprendre, on ne réussit pas à tous les coups. Il y a des risques, de nombreuses difficultés, des obstacles.
- ❑ Les études et les diplômes sont importants pour réussir dans sa vie d'entrepreneur (intérêt des matières étudiées : calcul, français, anglais, géographie, etc.).
- ❑ Entreprendre n'est pas la seule façon de réussir sa vie professionnelle. On peut être heureux dans d'autres activités ou métiers.
- ❑ Créer et développer une entreprise, c'est également faire oeuvre utile : répondre à des besoins, créer des emplois, financer la collectivité, encourager l'intégration, etc.
- ❑ L'entreprise n'est pas l'ennemie du salarié : elle lui apporte un emploi, un revenu, une possibilité de formation et de progression.
- ❑ Le chef d'entreprise n'est pas l'adversaire de l'employé : leurs intérêts sont liés, le succès de l'un portant celui de l'autre.

il faut éviter...

- ❑ Les longs monologues : privilégiez toujours l'interactivité avec les élèves, ne parlez pas plus de 5 mn d'affilée. Racontez votre histoire le plus souvent sous forme de questions / réponses.
- ❑ Les idées trop théoriques : développez chaque idée en commençant par un exemple concret ou une anecdote, évitez les idées trop générales.
- ❑ Les mots techniques : demandez-vous constamment si les mots que vous employez sont intelligibles sans culture du monde de l'entreprise. Exprimer chaque idée avec des mots de tous les jours.
- ❑ L'autosatisfaction : centrez la séance sur les élèves, soyez à leur écoute, intéressez-vous à eux, n'utilisez pas la séance comme faire-valoir de votre parcours. Vos erreurs sont aussi formatrices !
- ❑ Le « prosélytisme » : vous intervenez en simple témoin, pour partager une expérience ; vous n'êtes pas là pour dire qu'il faut être entrepreneur ou donner des leçons.
- ❑ L'opposition entre professions : il ne s'agit pas d'opposer les entrepreneurs aux autres salariés, le privé au public, etc. Chacun peut entreprendre dans son environnement (cf. messages clés).
- ❑ Les messages négatifs : sans cacher les difficultés quotidiennes de l'entrepreneur, évitez les plaintes ou les récriminations sur les pesanteurs administratives, les impôts etc. Ce n'est plus forcément plus difficile en France qu'ailleurs.
- ❑ Les messages partisans : l'intervention doit se dérouler dans un cadre apolitique.

les étapes de votre intervention

- H : prise de contact (5')
- H + 5' : interpellation, premiers échanges (10')
- H + 15' : témoignage interactif de l'entrepreneur (85')
- H+ 100' : entreprendre, qu'est-ce que cela signifie ? (5')
- H + 105' : conclusion (5')
- H + 110' : fin

Heure H : 1° Prise de contact (5')

- ❑ L'enseignant ou le principal introduit la rencontre.
- ❑ L'entrepreneur dit son nom, son âge, et présente en quelques mots l'opération *100.000 entrepreneurs* (« transmettre la culture d'entreprendre par des témoignages d'entrepreneurs vers les jeunes »)
- ❑ Il remercie l'établissement pour son accueil et exprime son plaisir de passer un moment avec les étudiants.
- ❑ Il détend l'atmosphère, explique simplement ce qu'il est venu faire : non pas un cours, mais simplement un partage d'expérience, un témoignage, pour aider les élèves à réfléchir à leur avenir.
- ❑ Un premier sondage : « qui parmi vous sait ce qu'est une entreprise ? Qui voudrait y travailler plus tard ? Que signifie entreprendre ? Qui voudrait entreprendre plus tard ? Les autres, que veulent-ils faire ? »

Heure H +5' :

2° Interpellation et premiers échanges (10')

- ❑ Partez de l'univers familier des élèves :
« Quelles sont les personnes célèbres que vous admirez ? » (relever les noms les plus connus : Zidane, Joey Starr, ...).
« Quels sont les points communs entre ces personnes ? » (appuyer et encourager les réponses).
- ❑ Résumez les réponses en un premier portrait d'entrepreneur :
 - ils ont eu un projet, une passion, une envie,
 - ils ont cru en leurs capacités,
 - ils ont osé se lancer malgré les obstacles et la concurrence,
 - ils ont persévéré et beaucoup travaillé,
 - Ils vivent de leur projet,
 - Finalement, ils ont pris leur vie en main pour faire ce qui leur plaisait.
- ❑ Relativisez ces succès en évoquant votre propre histoire :
« Ce n'est pas nécessaire d'être une star pour entreprendre. Moi aussi, j'ai eu envie de faire quelque chose, j'ai persévéré et j'ai construit mon projet, et je suis venu vous raconter mon histoire ».
- ❑ Annoncez l'objectif de la séance :
« A travers mon vécu, je voudrais vous dire que vous aussi, si vous le décidez, vous pouvez prendre votre vie en main, suivre vos envies et vous épanouir dans votre futur travail ».

Heure H + 15' :

3° Témoignage interactif de l'entrepreneur (85')

□ Vous commencez par raconter votre histoire dans les grandes lignes (5') ...

- Avez-vous fait des études ? Lesquelles ?
- En quoi consiste votre aventure en quelques mots ? En quoi consiste l'idée de départ ? Quelle est son originalité ? (exemple : « mon entreprise fabrique tel produit, offre tel service, est basée à tel endroit, et compte tant de salariés. J'en suis le dirigeant. Je me suis lancé il y a tant d'années »).
- Quel a été le déclic pour vous lancer ?

... en prenant soin de ne pas vous lancer dans un monologue de plus de 5 minutes, et de n'utiliser que des mots intelligibles (exemple : « je suis leader sur le marché » Que signifie leader ? Que signifie marché ?). La tentation est grande, à ce stade, de raconter son aventure de bout en bout sans s'arrêter, ce qui conduit inéluctablement à perdre l'attention des élèves et ne plus se rendre compte des mots que l'on utilise !

□ Vous reprenez ensuite votre histoire depuis le début, afin d'en détailler chaque étape, en prenant soin de :

- **Ne pas entamer un récit ; vous ne faites que poser des questions (cf page suivante).**
- Ne pas répondre à une même question pendant plus de 2 à 3 minutes d'affilée.
- Donner la parole à tous ceux qui lèvent le doigt.
- Encouragez les à poser des questions, sans être intrusif vers les plus timides.
- Inviter les enseignants à poser des questions.
- Rebondir sur une question d'un élève en posant d'autres questions. (Exemple : question de l'élève : « une fille peut-elle réussir aussi bien qu'un garçon ? Réponse de l'intervenant : « pourquoi ne réussirait-elle pas aussi bien selon toi ? Que signifie réussir ? Comment sait-on qu'on a réussi ? Quelles sont les qualités requises pour réussir ? Etc.)

Témoignage interactif de l'entrepreneur (suite)

- ❑ Les pages suivantes présentent les questions qui permettront de dérouler votre récit sous forme interactive. Ces listes ne sont pas exhaustives. Sentez-vous libre de les faire évoluer selon votre propre expérience. Mais assurez-vous que les élèves ressortent de la séance avec une réponse à chacune de ces questions.
- ❑ Pendant que vous développez votre récit, vous distribuez aux élèves la page « des questions » ci-après. Elle leur fournit des idées de questions à poser. Cela vous permettra de délier les langues, voire de faire parler ceux qui ne se sont pas exprimés. Vous précisez, bien sûr, qu'ils sont libres de poser toutes les questions qu'ils souhaitent poser.
- ❑ Certaines questions peuvent vous gêner. Par exemple : « Etes-vous devenu riche ? Combien gagnez-vous ? ». La meilleure attitude consiste à suivre votre intuition. Dans tous les cas, il convient de maintenir la franchise du propos.

Vous pouvez par exemple répondre : « je gagne tant. Cependant, je suis le dernier à me rémunérer dans l'entreprise, donc si elle ne fonctionne pas, je ne gagne rien. Je peux même perdre ce que j'y ai investi. Donc le gain s'accompagne toujours de la notion de risque. Trouvez-vous normal que celui qui prend des risques puisse espérer gagner plus que s'il n'en n'avait pas pris ? Etc.
- ❑ Au cas où cette méthode d'animation interactive ne capterait pas l'attention des élèves, une méthode bis est proposée à la page ci-après : « Et si on créait une entreprise ? ». Elle consiste à mettre les élèves en situation et les rendre acteurs de leur propre projet. Cette page n'est donc à utiliser qu'en roue de secours, ou lors d'une seconde intervention (d'approfondissement).

Témoignage interactif de l'entrepreneur (suite)

□ Positionnement de l'entreprise dans son environnement

- Selon vous, quels sont mes clients ? Quels sont leurs besoins ? (explication de la notion de client)
- Pourquoi ai-je créé une entreprise ? (mise en commun de compétence)
- Connaissez-vous des gens qui travaillent seuls ? (professions libérales, commerces, artisanat)
- Quels sont mes concurrents ? (explication de la notion de concurrent)
- Quels sont mes fournisseurs ? (notion de fournisseur et sous traitants)
- Suis-je dans l'industrie, les services, le commerce ? (panorama des différents types d'activité)
- Donnez moi des exemples autour de vous dans ces différents domaines d'activité ?
- Pour chacun de ces exemples, les clients sont-ils des particuliers ou des entreprises ?

□ Démarrage de l'aventure

- Comment ai-je su que l'idée était bonne ? (étude de marché)
- Comment ai-je décroché mon premier client ? (démarchage commercial)
- Pourquoi me fallait-il de l'argent pour démarrer ? (investissements, charges, attente du 1^{er} client)
- Comment ai-je calculé le montant nécessaire ? (business plan)
- Où ai-je été trouvé l'argent ? (banquier, investisseur ; notion de dette et de capital)
- Comment ai-je convaincu mes financiers ? (expérience, personnalité, qualité des études et prévisions)
- Comment ai-je fixé mes prix de vente ? (coût de revient, prix du marché)

Témoignage interactif de l'entrepreneur (suite)

❑ Financement du projet

- Où ai-je été chercher l'argent ? (Banquier, investisseur)
- Quel est le métier d'un banquier ? (notion de dette, d'intérêt, de risque d'impayé)
- A qui d'autre puis-je demander de l'argent (actionnaire, capital)
- Quelle rémunération attend l'actionnaire ? (dividendes, plus values)
- Comment ai-je convaincu mes financiers ? (expérience, personnalité, qualité des études et prévisions)

❑ Fonctionnement de l'entreprise

- Citez les principales fonctions / métiers de l'entreprise.
- Que doit faire mon entreprise pour proposer un produit au client ? (cycle achat/fabrication/vente)
- Comment puis-je connaître le besoin des clients et faire connaître mes offres ? (marketing, pub)
- Quelles sont les fonctions qui m'assurent que l'entreprise fonctionne bien (fonctions support)

❑ Mécanisme de rentabilité

- Quelles sont les sommes qui rentrent dans l'entreprise ? (chiffre d'affaires)
- Quelles sont les sommes qui sortent de l'entreprise ? (charges directes et indirectes)
- Comment appelle-t-on ce qui reste ? (bénéfice ou perte)
- A quoi sert le bénéfice (rémunération de l'actionnaire, investissement)

Témoignage interactif de l'entrepreneur (suite)

□ Développement de l'entreprise

- Quelles sont, d'après vous, les principales difficultés que j'ai eues à surmonter ?
- Sur quels axes puis-je développer mon entreprise aujourd'hui ?
- Quels objectifs vous fixeriez-vous à ma place ?
- Comment vais-je financer ma croissance ? (notion d'autofinancement, augmentation de capital, emprunt)

□ L'entreprise et les salariés

- Le chef d'entreprise peut-il faire ce qu'il veut avec ses salariés ? (devoirs du patron)
- Le salarié peut-il faire ce qu'il veut dans l'entreprise ? (devoirs du salarié)
- Qu'obtient le salarié en échange de son travail ?
- Pourquoi un salarié choisira-t-il de travailler chez moi ?

□ L'acte d'entreprendre

- Pourquoi, selon vous, devient-on entrepreneur ?
- Quelles sont les qualités requises pour être entrepreneur ?
- Quelles sont, d'après vous, les satisfactions que cette aventure m'apporte ?
- Pourquoi entreprendre est-il difficile ?
- Comment savoir que mon aventure réussit ?
- Quels sont les gains financiers ? (salaire, dividendes, plus values, mais notion de risque lié au gain)

Témoignage interactif de l'entrepreneur (suite)

□ A quoi servent les matières étudiées au collège ?

- A quoi servent les maths ? (esprit logique, bon sens, calcul de prix de vente et de revient, etc.)
- A quoi sert le français ? (rédaction de proposition commerciale, expression orale, etc.)
- A quoi servent les langues, et notamment l'anglais ? (clients, fournisseurs, investisseurs)
- A quoi sert l'histoire – géo ? (s'implanter à l'étranger, comprendre ses interlocuteurs)
- A quoi sert le sport ? (endurance, esprit de compétition, esprit d'équipe)

□ Quelques notions d'orientation

- Quel type d'études faire si vous voulez travailler dans les fonctions commerciales ?
- Idem pour les fonctions techniques, les fonctions de gestion, etc.
- Qui, parmi vous, a déjà identifié le secteur d'activité dans lequel il souhaitait travailler ?
- Quel type d'études faire pour y travailler plus tard ?

Des questions ? Quelques exemples :

- ✓ Qu'est-ce qui vous a donné envie de vous lancer ?
- ✓ Comment vos proches ont-ils réagi lorsque vous avez décidé d'entreprendre ?
- ✓ Qui vous a le plus soutenu dans vos projets ?
- ✓ Une femme peut-elle entreprendre aussi facilement qu'un homme ?
- ✓ J'ai une idée de projet... A qui en parler ?
- ✓ Vaut-il mieux se lancer seul ou à deux ?
- ✓ Vers quels types d'études et de diplômes se tourner pour entreprendre ?
- ✓ Qu'est-ce qui a été plus facile que prévu ?
- ✓ Qu'est-ce qui a été plus difficile que prévu ?
- ✓ Est-ce que vous êtes devenu(e) riche ?
- ✓ Comment est-ce que votre projet a modifié vos relations avec vos amis d'autrefois ?
- ✓ Quel est le plus gros obstacle que vous ayez réussi à surmonter ?
- ✓ Quelle a été votre plus grande joie ?
- ✓ Quelle est la plus grosse erreur que vous ayez commise ?
- ✓ Racontez-nous un jour où vous avez eu une très bonne surprise !
- ✓ Quelles sont les qualités personnelles qui vous ont le plus aidé ?
- ✓ Est-ce qu'il vous reste du temps pour voir votre famille et vos amis ?
- ✓ Qu'est-ce qui vous donne envie de continuer ?
- ✓ Quelle est la nouvelle idée que vous avez envie de mettre en œuvre ?
- ✓ Si vous pouviez créer aujourd'hui une nouvelle entreprise, quelle serait votre idée ?
- ✓ Quelle est la leçon la plus importante que vous ayez apprise ?
- ✓ Si c'était à refaire, qu'est-ce que vous feriez différemment ?
- ✓ Quels sont les trois conseils que vous donneriez à un jeune qui veut un jour créer une entreprise ?
- ✓ Pourquoi prendre des risques alors que l'on peut être salarié ?

- ✓ Ma question : _____

Heure H + 100' :

4° Entreprendre, qu'est-ce que cela signifie ? (5')

Il s'agit d'élargir la discussion au-delà de l'exemple personnel de l'entrepreneur, afin de couvrir l'ensemble des possibilités d'entreprendre, par un jeu de questions/réponses :

Définir ce que l'on entend par entreprendre :

« Parmi ces différents acteurs de la société, qui considérez vous comme un entrepreneur (vote à mains levées) : un boulanger, un pompier, un coiffeur, un employé de banque, un fabricant de meuble, le fondateur d'une entreprise de vêtement, le porteur de projet de construction d'un hôpital en Afrique, etc. » Quels sont les points communs à tous ces entrepreneurs ? (un entrepreneur initie un projet qui lui tient à cœur, de façon indépendante, dans un rôle de leader, en réunissant éventuellement une équipe autour de lui).

Souligner la grande variété des domaines liés à l'entrepreneuriat :

« Combien d'entre vous connaissent un créateur d'entreprise ? Dans quel métier chacun d'eux évolue-t-il ? » (Classer en entreprises/associations/ONG/humanitaire ; puis, parmi les entreprises, en profession libérale/commerce/artisan/société, puis en solo/TPE/PME/groupe, puis en industrie/négoce/services, etc.)

Cerner l'entrepreneuriat par différenciation avec les autres possibilités du monde professionnel :

« Si vous n'entreprenez pas, que désireriez-vous faire comme métier ? (Classer les réponses en public/privé, entreprises/associations/administrations, différentes fonctions de l'entreprise). Qu'est-ce qui différencie ces métiers de l'entrepreneuriat?»

Facultatif :

5° Et si on créait une entreprise ?

Il s'agit de mettre les élèves en situation d'entreprendre, afin de concrétiser les principaux concepts et montrer aux élèves qu'ils ont compris ce que c'est d'entreprendre.

Séparer la classe en 3 groupes, et demander à chaque groupe de choisir une idée de création d'entreprise dans des secteurs d'activité distincts.

(Ex : un restaurant ; une ligne de vêtements ; une compagnie de taxis)

Demander à chaque groupe de répondre à tour de rôle aux questions suivantes :

- quelles sont les 3 premières choses à faire pour créer l'activité ?
- Quels sont les trois premiers postes à recruter ?
- Quelles sont les 3 principales attentes du client ?
- Imaginez 3 avantages compétitifs par rapport à vos concurrents.
- De quels fournisseurs ai-je besoin ?
- Quels sont vos 3 plus grands risques ?
- Donnez 3 façons de réunir de l'argent pour financer votre projet.
- Donnez 3 indices qui montrent que le projet commence à réussir.
- Etc.

Heure H + 105' : La conclusion (5')

- ❑ Vous posez la question-vérité :
« Combien d'entre vous (levez le bras) se disent, à l'issue de notre rencontre : « J'aimerais bien entreprendre un jour ? »

- ❑ Vous rappelez le but de votre visite (« Je voulais juste témoigner devant vous qu'il est possible de prendre sa vie en main, de monter le projet qui nous tient à cœur, alors ... pourquoi pas vous ?! Retenez de ma visite qu'il n'y a pas de fatalité, qu'il est possible de choisir sa vie professionnelle et de s'épanouir, etc. »)

- ❑ Vous invitez les élèves à poursuivre la réflexion initiée sur le site www.100000entrepreneurs.com (distribution des autocollants).

- ❑ Vous remerciez :
 - l'enseignant et l'établissement pour leur accueil,
 - les jeunes pour leur participation active.

Crédits

- ❑ Textes et illustrations tous droits réservés *100 000 Entrepreneurs* 2, rue de Monceau – 75008 Paris.
- ❑ Plus d'info sur <http://www.100000entrepreneurs.com/> ou via contact@100000entrepreneurs.com

*Remerciements à l'équipe du cabinet Korda & Partners pour son précieux concours dans la réalisation de ce support pédagogique.
Plus d'information sur <http://fr.korda-partners.com/>*